RÉPONSES DE GAZIFÈRE À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1 DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE (LA RÉGIE) RELATIVE À LA DEMANDE D'AUTORISATION POUR RÉALISER UN PROJET DE RENFORCEMENT ET D'EXTENSION DU RÉSEAU DE GAZIFÈRE

PRÉVISION DE LA DEMANDE

1. Références : (i) Pièce B-0004, p. 6;
(ii) Pièce B-0004, p. 11;
(iii) Conditions de service et tarif au 1er avril 2020, section 4.3.3.

Préambule :

(i) « *Gazifère a également estimé les volumes additionnels résultant de la croissance en ajout de charge estimée du secteur qui bénéficiera du renforcement. Pour le secteur commercial, en utilisant une croissance annuelle de 1 % des volumes, cela représente un volume additionnel annuel de 137 510 m^3 (sur une consommation globale de 2019 de 13 751 040 m^3). Pour le secteur résidentiel, en utilisant une croissance 0,4 %, cela représente un volume additionnel annuel de 61 083 m^3 (sur une consommation globale de 2019 de 6 108 303 m^3)* ». [nous soulignons]

(ii) « *Gazifère prévoit que la construction des tours se fera à un intervalle de deux ans. Une fois construite, chacune de ces tours devrait consommer 185 000 m^3 par année pour les besoins de de chauffage de l'eau, de la rampe d'accès, des deux étages de stationnement et de la génératrice. Cependant, il est prévu que la première tour consommera un volume supérieur, puisqu'une portion commerciale y sera ajoutée, incluant un spa, pour un volume de près de 214 000 m^3 par année. De plus, au courant de l'année de construction, il est prévu que chacune de ces tours aura des besoins de gaz de construction de 200 000 m^3* ». [nous soulignons]

(iii) « ***4.3.3 CONTRIBUTION FINANCIÈRE DU CLIENT***

Lorsque les revenus générés par le raccordement de l'adresse de service au réseau de distribution ne permettent pas au distributeur de rentabiliser ses investissements, selon l'évaluation du coût des travaux requis, aux conditions approuvées par la Régie de l'énergie, le distributeur peut, à la conclusion du contrat, convenir avec le client d'une contribution financière à payer par le client. Il peut aussi convenir, avec le client, d'une obligation minimale annuelle.

Lorsqu'une contribution financière est requise, elle est payable en un seul versement avant le début des travaux ou encore acquittée en plusieurs versements au cours du contrat. Le distributeur fournit au client le détail de la contribution financière requise.

Lorsqu'une contribution financière est requise, le distributeur et le client conviennent, notamment, avant le début des travaux :

1° du montant de la contribution financière demandée au client;
2° des modalités de paiement de la contribution financière demandée au client;
3° des conditions permettant le remboursement, en tout ou en partie, de la contribution demandée au client, le cas échéant.

Le distributeur peut rembourser en tout ou en partie, selon certaines conditions de rentabilité prévues par écrit lors de la conclusion du contrat, la contribution financière versée par le client pour rentabiliser les investissements.

Malgré le versement d'une contribution financière par le client, le distributeur demeure propriétaire exclusif du réseau de distribution ».

Demandes :

1.1 Veuillez confirmer que les volumes additionnels évalués à 61 083 m^3 (référence (i)) reflètent le taux de croissance en ajout de charge du secteur résidentiel de 0,4 %. Le cas échéant, veuillez déposer une version révisée, excluant et incluant les ajustements tarifaires permettant de refléter les tarifs d'Énergir, des analyses financières sous format Excel, des impacts tarifaires et des analyses de sensibilité du projet reflétant les volumes additionnels du secteur résidentiel en fonction de ce taux.

Réponse 1.1 :

L'analyse financière actuelle inclut les ajouts de charges pour le secteur résidentiel (0,4 %) et commercial (1 %), sur une base annuelle, pour une période de 56 ans, avec une durée de 55 ans pour la portion résidentielle et de 30 ans pour la portion commerciale.

Le tableau 1 présente l'analyse financière incluant les ajouts de charges et le rehaussement tarifaire permettant de refléter les tarifs d'Énergir. Conformément à cette analyse de rentabilité, le Projet est rentable et présente un IP de 1,26. La valeur actuelle nette de cette analyse est de plus de 2,2 M$. C'est donc dire que cette analyse permettrait d'ajouter un investissement de près de 2 M$ pour atteindre un IP de 1,0, soit près du tiers du coût de la deuxième phase du Projet.

Le tableau 2 présente l'analyse financière excluant tous les ajustements. Elle intègre :
- **L'ensemble des coûts du Projet (renforcement et desserte du complexe immobilier);**
- **Uniquement les volumes du complexe immobilier.**

Conformément à cette analyse, le Projet est non rentable, avec un IP de 0,17.

Quant aux impacts tarifaires, Gazifère présente les résultats de l'analyse financière sous l'onglet « Rate Impact ». Seuls deux impacts tarifaires sont présentés, soit un impact incluant les ajouts de charges et un sans ajout de charges, puisqu'il s'agit des seuls scénarios ayant un impact tarifaire réel pour les consommateurs.

Année	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Avec ajout de charge	0.47%	1.26%	1.16%	1.12%	1.03%	0.98%	0.88%	0.84%	0.74%	0.69%	0.59%	0.54%	0.47%	0.41%	0.34%	0.28%	0.21%	0.15%	0.08%	0.02%
Sans ajout de charge	0.52%	1.36%	1.31%	1.31%	1.26%	1.27%	1.22%	1.22%	1.17%	1.17%	1.12%	1.11%	1.09%	1.07%	1.05%	1.04%	1.02%	1.00%	0.98%	0.96%

Année	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
Avec ajout de charge	-0.05%	-0.11%	-0.18%	-0.25%	-0.32%	-0.38%	-0.45%	-0.52%	-0.58%	-0.65%	-0.70%	-0.74%	-0.79%	-0.83%	-0.87%	-0.92%	-0.96%	-1.01%	-1.06%	-1.10%
Sans ajout de charge	0.94%	0.92%	0.90%	0.88%	0.86%	0.84%	0.82%	0.80%	0.78%	0.76%	0.73%	0.71%	0.69%	0.67%	0.65%	0.62%	0.60%	0.58%	0.55%	0.53%

Année	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56
Avec ajout de charge	-1.15%	-1.19%	-1.24%	-1.29%	-1.33%	-1.38%	-1.42%	-1.47%	-1.78%	-1.93%	-1.96%	-1.98%	-2.00%	-2.02%	-2.04%	-2.04%
Sans ajout de charge	0.50%	0.48%	0.46%	0.43%	0.41%	0.39%	0.37%	0.34%	0.04%	-0.09%	-0.09%	-0.09%	-0.09%	-0.09%	-0.09%	-0.09%

TABLEAU 1
Major Reinforcement North Section
Financial Feasibility
Parameters and Results

Line No.	Col. 1 Description	Col. 2	Col. 3 Year 0	Col. 4 Year 1	Col. 5 Year 2	Col. 6 Year 3	Col. 7 Year 4	Col. 8 Year 5	Col. 9 Year 6	Col. 10 Year 7	Col. 11 Year 8	Col. 12 Year 9	Col. 13 Year 10	Col. 14 Year 11	Col. 15 Year 12-56
	FEASIBILITY PARAMETERS														
1.	Discount Rate	5.32%													
2.	CCA Rate	6.00%													
3.	Tax Rate	26.50%													
4.	Municipal Tax rate	0.75%													
5.	Customer Revenue Horizon														
6.	Residential + Towers (Years)	55													
7.	Commercial (Years)	30													
8.	Customer Additions														
9.	Residential_existing			1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.	Commercial_existing			1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11.	Commercial_towers			-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1
12.	Commercial_construction heat			1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-
13.	Total Annual Volumes														
14.	Residential (m^3)			61,083	122,166	183,249	244,332	305,415	366,498	427,581	488,664	549,747	610,830	671,913	732,996
15.	Commercial (m^3)			337,510	381,931	826,351	856,361	1,286,371	1,316,381	1,746,391	1,776,401	2,206,411	2,236,421	2,666,431	2,696,441
16.	Capital Costs														
17.	Mains (Dollars)		7,865,186	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
18.	Services (Dollars)		25,926	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19.	Station/Meters (Dollars)		92,866	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20.	District Station (Dollars)		87,994	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21.	Land Rights (Dollars)		463,141	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22.	Annual Revenues (Dollars)			104,825	116,988	255,440	263,310	397,469	405,339	539,498	547,368	681,527	689,397	823,556	831,426
23.	Annual O&M (Dollars)			312	156	624	468	937	780	1,249	1,093	1,561	1,405	1,873	1,717
	FEASIBILITY RESULTS														
24.	Net Present Value (Dollars)	2,218,443													
25.	Profitability Index	1.26													
26.	Contribution in Aid of Construction (Dollars)	-													
27.	IRR	6.4%													
28.	Levelized Rate Impact	-0.245%													
29.	Cross-Over Year	Year 13													

Note a) 50% effectivity considered for the first year revenues of customer adds

TABLEAU 2
Major Reinforcement North Section
Financial Feasibility
Parameters and Results

Line No.	Col. 1 Description	Col. 2	Col. 3 Year 0	Col. 4 Year 1	Col. 5 Year 2	Col. 6 Year 3	Col. 7 Year 4	Col. 8 Year 5	Col. 9 Year 6	Col. 10 Year 7	Col. 11 Year 8	Col. 12 Year 9	Col. 13 Year 10	Col. 14 Year 11	Col. 15 Year 12-56
	FEASIBILITY PARAMETERS														
1.	Discount Rate	5.32%													
2.	CCA Rate	6.00%													
3.	Tax Rate	26.50%													
4.	Municipal Tax rate	0.75%													
5.	Customer Revenue Horizon														
6.	Residential + Towers (Years)	55													
7.	Commercial (Years)	30													
8.	Customer Additions														
9.	Residential_existing			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.	Commercial_existing			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11.	Commercial_towers			-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1
12.	Commercial_construction heat			1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-
13.	Total Annual Volumes														
14.	Residential (m^3)			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15.	Commercial (m^3)			200,000	106,911	413,821	306,321	598,821	491,321	783,821	676,321	968,821	861,321	1,153,821	1,046,321
16.	Capital Costs														
17.	Mains (Dollars)		7,865,186	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
18.	Services (Dollars)		25,926	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19.	Station/Meters (Dollars)		92,866	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20.	District Station (Dollars)		87,994	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21.	Land Rights (Dollars)		463,141	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22.	Annual Revenues (Dollars)			49,214	26,244	101,701	75,314	147,354	120,967	193,007	166,620	238,660	212,273	284,313	257,926
23.	Annual O&M (Dollars)			312	156	624	468	937	780	1,249	1,093	1,561	1,405	1,873	1,717
	FEASIBILITY RESULTS														
24.	Net Present Value (Dollars)	(6,991,478)													
25.	Profitability Index	0.17													
26.	Contribution in Aid of Construction (Dollars)	-													
27.	IRR	-2.6%													
28.	Levelized Rate Impact	0.994%													
29.	Cross-Over Year	Year 50													

Note a) 50% effectivity considered for the first year revenues of customer adds

1.2 Veuillez confirmer que les travaux de renforcement sont nécessaires pour alimenter les besoins de 200 000 m^3 requis dans le cadre des travaux de construction dès janvier 2021 (référence (ii)) et préciser si les besoins peuvent être alimentés à partir des capacités du réseau actuel.

Réponse 1.2 :

Le chauffage nécessaire pour la construction de la première tour du complexe immobilier, en période de pointe, requiert un volume de gaz naturel qui ne peut être absorbé par le réseau de Gazifère sans que soit effectué un renforcement de celui-ci. Alimenter le Projet, pour en permettre le chauffage de construction, sans renforcement du réseau, aurait pour effet de mettre en péril l'alimentation des clients en bout de réseau, notamment dans le secteur de Chelsea, en raison de potentielles chutes de pressions trop importantes.

1.3 Veuillez indiquer les coûts d'un raccordement temporaire pour alimenter les travaux de construction (référence (ii))?

Réponse 1.3 :

Malgré le fait que pour certains projets présentant des besoins particuliers de consommation, Gazifère soit en mesure de mettre en place un raccordement temporaire afin d'alimenter les travaux de construction, il n'est pas possible d'effectuer un branchement temporaire pour alimenter les travaux de construction du Projet, tel qu'expliqué à la réponse 1.2 de la présente demande de renseignements.

1.4 Veuillez préciser si des contrats d'approvisionnement en gaz naturel ont été signés avec les propriétaires des tours et des commerces (piscine, spa et restaurant) et, le cas échéant, s'ils sont soumis à une obligation minimale annuelle de consommation. Veuillez également préciser si une contribution financière a été demandée, tel que décrit à l'article 4.3.3 des *Conditions de service et Tarif* de Gazifère (référence (iii)).

Réponse 1.4 :

Le projet de raccordement du complexe immobilier en est un principalement résidentiel. Gazifère a reçu une demande d'alimentation en gaz naturel du constructeur pour l'entièreté du projet. Aucun contrat prévoyant des obligations minimales annuelles de consommation n'a cependant été signé, compte tenu de la prédominance résidentielle de ce projet, contrairement aux projets de nature industrielle.

Par ailleurs, comme le projet des tours est individuellement rentable, tel que présenté à la réponse 5.3 de la présente demande de renseignements, Gazifère n'a requis aucune

contribution financière de la part de l'entrepreneur. C'est la portion de renforcement du réseau qui rend ce Projet non rentable.

Gazifère considère qu'il ne serait pas équitable de requérir une contribution de ce client alors que l'enjeu de capacité du secteur n'est pas relié à son arrivée, tel que cela sera plus amplement détaillé dans les réponses qui suivent, mais bien à la croissance des besoins de pointe pour l'ensemble du secteur nord, tel qu'expliqué à la réponse 2.6.

JUSTIFICATION DU PROJET

2. Références : (i) Pièce B-0004, p. 5 et 6;
(ii) Pièce B-0004, p. 11;
(iii) Pièce B-0004, p. 12;
(iv) Pièce B-0004, p. 16 et 17.

Préambule :

(i) « *Tel que mentionné précédemment, le Projet vise à renforcer le réseau dans le secteur nord de la franchise, à l'ouest de la rivière Gatineau. Ce Projet permettra de desservir un important complexe de condos et de commerces, au pied du pont Alonzo, tout en préparant la seconde Phase, soit le bouclage et le rehaussement de l'approvisionnement du secteur de Chelsea. Ce Projet comporte donc un aspect traditionnel d'ajout de clientèle, mais vise principalement à régler un enjeu d'approvisionnement, de sécurité et de fiabilité du réseau.*

Les coûts du Projet sont évalués à 8,5 M$ et portent principalement sur la mise en place d'une conduite à haute pression d'une longueur de 4,21 km, qui s'étend de son point d'attache près de la rue Mutchmore jusqu'au pied du pont Alonzo, où une station sera mise en place. À partir de cette station, Gazifère pourra alimenter, avec 1,2 km de réseau en plastique, l'important complexe immobilier et commercial qui sera construit au pied du pont Alonzo, tout en améliorant la pression du réseau actuel dans la portion située entre le point d'attache et la station (sud-est du secteur nord), et en fournissant la pression requise pour raccorder un futur bouclage du secteur de Chelsea. Ce bouclage aura pour effet d'augmenter la pression du réseau dans le secteur de Chelsea pour répondre à la demande croissante, et d'améliorer la pression au sud-ouest du secteur nord, en plus de permettre le raccordement de plusieurs clients le long du trajet de la conduite de plastique projetée.

[…]

La demande d'autorisation relative à la seconde partie du projet devait être déposée en même temps que celle portant sur la première. Cependant, avec l'impact de la pandémie de la Covid-19, Gazifère s'attend à une demande réduite pour l'hiver 2021-2022 dans le secteur sud-ouest et

Chelsea, ce qui l'amène à reporter cette partie du projet à l'année prochaine. De plus, avec les limitations que l'on peut entrevoir au niveau de la réalisation des travaux de construction, Gazifère considère plus prudent de réduire l'ampleur du projet cette année et de reporter la construction de la seconde Phase à l'an prochain ». [nous soulignons]

[…]

Le potentiel associé à ce secteur demeure également élevé au cours des prochaines années. Gazifère ne tient pas compte de volumes additionnels à cet égard puisque ces ajouts de clientèle restent indéterminés à ce stade. Toutefois, différents secteurs peu ou pas développés, dont les terrains entourent le secteur du nouveau complexe immobilier (ouest et nord), changeront certainement de vocation dans les prochaines années, permettant l'ajout de volumes importants qui auront pour effet d'améliorer encore davantage les résultats financiers de ce projet ».

(ii) Un tableau présente les volumes des cinq dernières années pour le secteur. En 2019, les volumes du secteur résidentiel s'élèvent à 6 108 303 m^3 et ceux du secteur commercial à 13 751 040 m^3, pour un total de 19 859 343 m^3.

(iii) « *Les données confirment que les volumes de l'analyse globale ne sont pas sans lien avec la réalité de ce secteur. Il faut toutefois noter que cette croissance volumétrique n'implique pas le suivi d'une cohorte, contrairement à l'exercice effectué dans l'analyse globale. Ainsi, une portion de la croissance découle de l'arrivée de nouveaux clients. Gazifère considère que cette analyse géographique en lien avec le projet permet de confirmer que la croissance de volumes de la franchise est relativement représentative de celle de ce secteur, ce qui conforte Gazifère dans l'utilisation de ces volumes aux fins de l'analyse de rentabilité* ». [nous soulignons]

(iv) « *Gazifère souligne par ailleurs que la réalisation de ces travaux n'est pas devenue nécessaire en raison de l'arrivée du nouveau complexe immobilier. Le Projet n'aurait pu être reporté, les analyses du réseau démontrant un besoin immédiat de renforcement pour le secteur Nord (incluant Chelsea), qui résulte de son développement important au cours des dernières années. L'approche de Gazifère est toutefois modifiée pour tenir compte de la baisse temporaire anticipée qui pourrait résulter de la pandémie, ce qui permet de reporter de quelques mois la partie du projet qui permet de rejoindre Chelsea. Tel que mentionné précédemment, la demande d'autorisation relative à cette deuxième Phase du projet sera déposée à la Régie pour approbation dans les prochains mois, avec pour objectif de permettre la réalisation des travaux en 2021, à temps pour prendre en charge les volumes additionnels de ce secteur résultant de la reprise économique qui fera suite à la pandémie* ». [nous soulignons]

Demandes :

2.1 Veuillez préciser l'ampleur et la durée de la baisse anticipée de la demande liée à la pandémie (référence (i)).

Réponse 2.1 :

Gazifère n'anticipe pas de baisses substantielles de la demande de pointe dans ce secteur. Cependant, plusieurs commerces et restaurants sont présents dans le secteur. Les effets de la pandémie, combinés aux effets économiques qui en découleront à court terme, auront un effet à la baisse sur les besoins de certains de ces consommateurs commerciaux.

Cela permet à Gazifère de considérer que les impacts sur le secteur Chelsea seront moindres qu'anticipé durant l'hiver 2021, ce qui permet de repousser cette portion du projet pour une année. Cela dit, sans le renforcement de la section sud, qui est proposé cette année, les risques d'un manque de capacité dans le secteur nord, causé notamment par l'arrivée du complexe immobilier, resteraient élevés. Comme le secteur de Chelsea est le plus éloigné du dernier point d'injection alimentant cette partie du réseau, l'augmentation de la demande, peu importe sa localisation dans ce secteur, aura nécessairement un impact sur la clientèle de Chelsea.

Autrement dit, la situation pré-pandémie requérait déjà le renforcement du réseau dans ce secteur, même en l'absence d'ajout de clients, tel qu'expliqué à la réponse 2.6 de la présente demande de renseignements. La croissance naturelle des ajouts de charges du secteur, à elle seule, résulte en un besoin de renforcement. L'ajout de capacité dans la partie sud-est de ce secteur aura pour effet d'améliorer la situation et de limiter l'impact du nouveau complexe immobilier sur le reste du secteur. La situation causée par la pandémie devrait également avoir pour effet de réduire légèrement les besoins à la pointe du secteur. Il est donc possible de reporter une partie des travaux à l'an prochain, ce qui permettra à Gazifère de mieux gérer leur réalisation en cette période particulière, tout en maintenant une capacité d'alimentation suffisante pour l'ensemble du secteur.

2.2 Veuillez préciser l'année de mise en gaz, la période d'amortissement et la durée de vie utile du réseau actuel.

Réponse 2.2 :

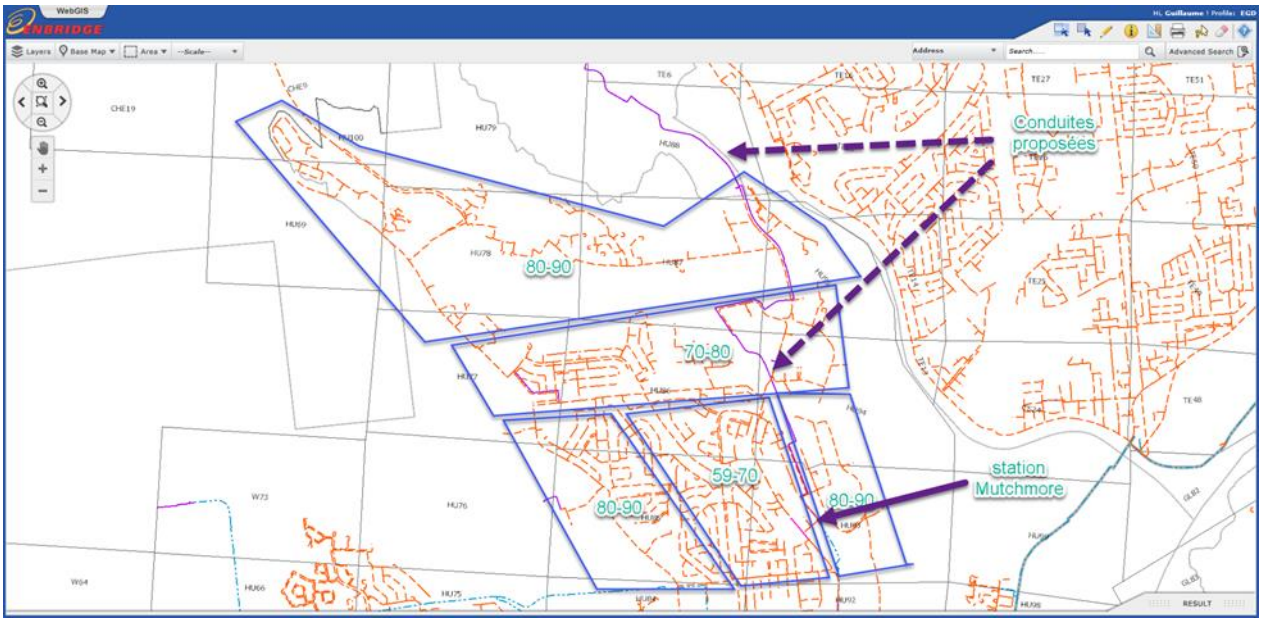
Il est difficile de répondre à cette question pour ce secteur de distribution. En effet, celui-ci est en constante évolution depuis le début de la franchise. Les années d'installation des conduites varient, et cela même par sous-secteurs.

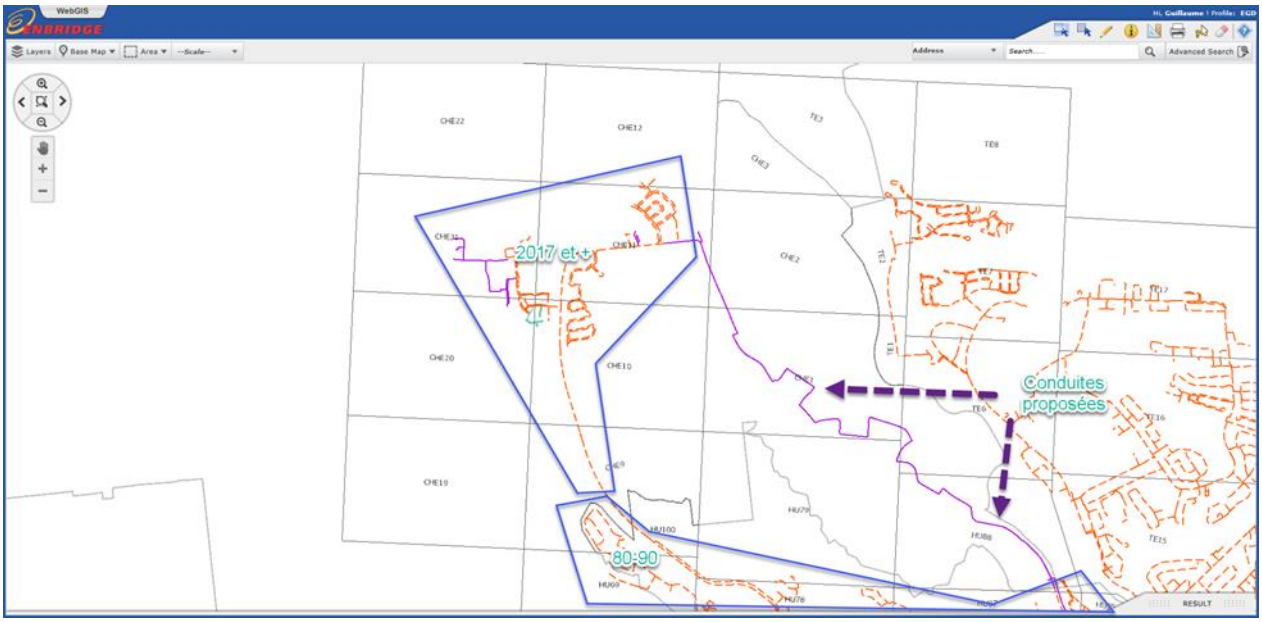
À l'aide des cartes présentées ci-dessous, Gazifère illustre toutefois les sous-secteurs du réseau en les délimitant par des encadrés. Les années inscrites dans chaque encadré représentent les années de l'installation des portions les plus importantes des conduites pour ces secteurs. Ces informations ne sont toutefois pas exhaustives. Par exemple, le secteur le plus ancien s'est développé principalement entre le début de la franchise et 1970, alors que pour le secteur de Chelsea, les conduites ont été installées très récemment, soit à compter de 2017. Malgré tout, certaines conduites installées dans la portion du réseau plus ancien, soit celui développé au début de la franchise jusqu'en 1970, ont été ajoutées récemment.

Gazifère effectue un entretien continu de ses infrastructures afin de les maintenir en état de servir pendant de nombreuses années. De manière générale, les conduites sont en bon état et il n'y a pas de fin à la durée de vie utile de ces dernières. L'utilisation d'une conduite prend généralement fin en raison de changements requis à la suite de modifications dans la conception des rues ou d'autres travaux de ce type. Dans certains cas, des portions spécifiques du réseau, autres que les conduites enfouies, nécessitent des remises à neuf, comme cela peut être le cas pour les vannes ayant des fonctions mécaniques.

Gazifère ne prévoit donc pas de fins de vie utile ou connue pour les conduites du secteur.

L'étude d'amortissement déposée dans le cadre du dossier R-4122-2020, B-0005, GI-1, document 2, page 5-2, présente les informations suivantes : la courbe de durée de vie utilisée est de 80 ans pour les conduites, la durée de vie restante est actuellement de 63,79 ans et le taux d'amortissement proposé est de 2,35 %.





2.3 Veuillez décrire les enjeux actuels liés à l'approvisionnement, à la sécurité et à la fiabilité du réseau dans le secteur (référence (i)) et préciser comment le projet permettrait de les résoudre.

Réponse 2.3 :

Le secteur nord, en développement continu depuis des années, est alimenté par un seul point d'injection situé au sud-est du secteur. La croissance de ce secteur découle de plusieurs éléments, tels que la construction de nouveaux milieux, l'ajout de charges par la clientèle existante et les besoins additionnels découlant de la reconstruction de certains bâtiments.

Les nouvelles demandes dans les secteurs commercial et du multilogement sont de plus en plus importantes. Elles résultent de deux facteurs soit, d'une part, l'introduction d'une nouvelle norme urbanistique de la Ville de Gatineau visant à augmenter la densité dans le secteur. Le nouveau complexe immobilier visé par le Projet est un exemple de l'application de cette nouvelle règle. D'autre part, l'augmentation de la population de ce secteur, tant du côté de Gatineau que de celui de Chelsea, résulte en une augmentation du nombre de commerces ayant des consommations importantes ou grandissantes. La mise en place d'infrastructures d'aqueduc et d'égout, dans le secteur de Chelsea, au cours des dernières années, a fait en sorte d'augmenter la densité du secteur et d'accélérer le rythme de lancement de nouveaux projets. Enfin, toujours dans le secteur de Chelsea, le développement touristique prend de plus en plus d'ampleur, faisant en sorte que les

commerces du secteur s'agrandissent, se modernisent et se multiplient sans cesse. L'ensemble du secteur nord a donc été en constante croissance au cours des dernières années et continuera de croître dans les années à venir.

Le réseau d'alimentation n'a donc plus la capacité nécessaire pour répondre à l'ensemble de la demande du secteur, puisqu'il se limite à un seul point d'injection et que son « ossature » est à la limite de sa capacité pour répondre aux besoins de pointe.

L'enjeu actuel consiste donc à avoir une capacité hydraulique du réseau capable de répondre à la pointe, tel qu'exposé en réponse à la question 2.6 de la présente demande de renseignements. L'ajout de charges et l'ajout de clients dans le secteur requiert un meilleur apport en m^{3}/heure pour répondre à la pointe hivernale.

Sans le renforcement demandé, Gazifère se verra dans l'obligation de refuser de nouveaux clients dans le secteur nord. Gazifère devra possiblement également faire en sorte de délester certains clients en périodes de grands froids hivernaux, lorsque les ajouts de charges de la clientèle feront en sorte de rendre l'alimentation insuffisante. Cette solution serait catastrophique pour la clientèle de Gazifère, puisque dans ce secteur, cette clientèle n'est pas de type « interruptible » ou composée de grandes usines qui pourraient être de cette nature.

Quant au Projet dans son ensemble, Gazifère améliorera de manière importante la fiabilité de son réseau dans le secteur nord. D'une part, avec le bouclage de Chelsea, il y aura deux conduites pouvant alimenter le secteur, ce qui réduit les risques de non-desserte de la clientèle de Chelsea si la seule conduite principale actuelle était dans l'incapacité de desservir le secteur (par exemple, en raison d'un bris causé par un tiers). D'autre part, la croissance dans la partie sud-ouest du secteur affecte les volumes disponibles dans le secteur Chelsea. Le bouclage du secteur de Chelsea permettra donc à la croissance de la partie sud-ouest du secteur de se poursuivre, sans affecter la desserte du secteur de Chelsea.

Le Projet aura donc des effets importants sur la capacité de Gazifère de livrer le gaz naturel en période de pointe pendant la saison hivernale, sans délestage pour tout le secteur et améliorera de manière substantielle la fiabilité de l'ensemble du secteur nord, incluant le secteur de Chelsea. Cela aura pour effet d'améliorer, par incidence, la sécurité du réseau dans tout ce secteur.

2.4 Considérant les volumes de près de 20 Mm^3 consommés en 2019 (référence (ii)), veuillez préciser l'impact qu'aurait le raccordement du nouveau complexe immobilier au réseau actuel.

Réponse 2.4 :

Le problème de desserte du secteur nord ne soulève pas un enjeu de volume. En effet, si un client de quelques millions de mètres cubes s'ajoutait au réseau, requérant une consommation entre les mois d'avril et de novembre, un renforcement de cette portion de réseau ne serait pas nécessaire.

L'enjeu en est un de pression à la pointe. Le renforcement vise donc à assurer la desserte de l'ensemble des consommateurs, en évitant de potentiels manques d'approvisionnement.

Le raccordement du nouveau complexe immobilier augmentera la demande de pointe et aura pour effet de faire chuter la pression dans les parties nord et ouest du secteur. Cela limitera alors le volume de gaz disponible pour desservir les autres clients situés en bout de réseau, compromettant ainsi le fonctionnement des ensembles de régulation et de comptage, particulièrement au niveau résidentiel. Pour garantir un fonctionnement sécuritaire et continu du réseau dans l'ensemble du secteur, il serait nécessaire pour Gazifère d'identifier des zones à délaisser (essentiellement au nord et à l'ouest du secteur), ce qui est difficilement réalisable vu la nature de la clientèle du secteur (absence de grands clients industriels ayant les équipements requis).

2.5 Veuillez quantifier la portion de la croissance provenant de l'arrivée de nouveaux clients (référence (iii)).

Réponse 2.5 :

Pour la période de 2015 à 2019, les volumes associés à l'ajout de nouveaux clients étaient de 556 522 m^3 en 2019.

Gazifère souligne qu'une portion de ces volumes serait considérée comme de l'ajout de charges (la croissance des volumes après l'année 2 selon la méthodologie développée par Gazifère) de ces clients. Dans le délai imparti pour répondre à la présente demande de renseignements, il n'a pas été possible pour Gazifère d'effectuer cet exercice.

Le volume de 556 522 m^3 est donc un volume maximal résultant de l'arrivée des nouveaux clients en 2019 puisqu'une portion devrait être identifiée comme constituant de l'ajout de charge.

2.6 Veuillez déposer les analyses du réseau qui démontrent un besoin immédiat de renforcement pour le secteur Nord et qui justifient la nécessité des travaux, sans égard à l'arrivée du nouveau complexe immobilier (référence (iv)).

Réponse 2.6 :

Les simulations relatives à la pression sont effectuées à l'aide du logiciel de modélisation Synergi Gas 4.9, et sont basées sur la consommation réelle de chaque client, mais également sur celles des projets en cours de développement et en phase de réalisation.

Nous simulons la charge maximale du réseau (et donc le pic de consommation de chaque client) à une température -29°C.

Les normes internes de Gazifere-Enbridge requièrent le maintien d'une pression minimale de 30 psig en fonctionnement normal sur le réseau, pour assurer le bon fonctionnement des stations d'alimentation des clients commerciaux qui demandent une pression entre 2 et 10 psig. Ces mêmes normes interdisent de descendre en deçà de 10 psig, la limite de fonctionnement sécuritaire de nos ensembles de comptage-régulation installés chez les particuliers.

La situation actuelle, incluant les clients en attente de raccordement pour 2020, est présentée ci-dessous :

La capture d'écran identifie déjà plusieurs endroits qui sont sous les limites imposées par les normes internes de l'entreprise pour la tenue du réseau.

Les prévisions à court terme (5 ans et moins) présentées ici-bas montrent que les nouveaux projets dans le secteur vont accentuer ce phénomène avec des demandes de volumes horaires de plus en plus importants. Ce phénomène va affecter de manière notable la fiabilité du réseau pour les clients présentement alimentés au gaz naturel, dont le secteur de Chelsea plus particulièrement, puisqu'il est en bout de réseau. Ce secteur ne serait cependant pas le seul qui sera affecté, le secteur au sud de Chelsea montrant déjà des valeurs entre 5 et 15 psig.

Compte tenu de cette situation, il sera impossible de fournir du gaz à de nouveaux clients dans tout le secteur. L'ajout de charge de la clientèle existante sera également impossible.

PHASE 2 DU PROJET

3. Référence : Pièce B-0004, p. 7 et 8.

Préambule :

« *Le Projet consiste à renforcer le réseau gazier de la section nord du réseau de Gazifère, à l'ouest de la rivière Gatineau. Ce secteur connaît une croissance des volumes depuis plusieurs années, que ce soit dans le secteur Gatineau ou Chelsea.*

La carte qui suit présente la Phase 1 du projet de renforcement. Au bas de la carte, on remarque le dernier point d'injection de gaz naturel déjà en place dans la portion du réseau située dans la section nord. Les volumes injectés à cet endroit ne permettent plus de répondre aux besoins des consommateurs du secteur. C'est pourquoi Gazifère propose d'étendre le réseau à haute pression afin de mettre en place un nouveau point d'injection plus au nord. La combinaison de ces deux points d'injection permettra de répondre aux besoins futurs de l'ensemble du secteur, une fois la Phase 2 complétée l'an prochain.

Cette proposition d'amélioration du réseau permettra d'atteindre plusieurs objectifs en alimentant le secteur nord-est par le nouveau point d'injection, lequel permettra par la suite d'injecter du gaz naturel vers le nord via une partie de réseau à construire en Phase 2 et par incidence, vers la partie sud-ouest. Cette seconde Phase aura pour effet d'augmenter le volume disponible dans le secteur de Chelsea, de résoudre les enjeux liés à la pression lors de la livraison du gaz naturel et de compléter le bouclage, de manière à assurer la sécurité et la fiabilité du réseau dans ce secteur. Le bouclage se fera par une nouvelle conduite qui sera installée du côté est du secteur, alors que la conduite actuelle se situe au centre de celui-ci. Les deux conduites permettront d'assurer une partie ou la totalité des besoins en gaz naturel de Chelsea en cas de bris sur l'une ou l'autre des conduites principales. Ce bouclage permettra également d'augmenter l'approvisionnement en gaz naturel dans le secteur ouest, ce qui permettra d'augmenter l'approvisionnement de l'ensemble du secteur nord.

Le Projet répond à la demande de gaz naturel de l'important complexe immobilier mixte au pied du pont Alonzo, ainsi qu'à la demande croissante des secteurs Gatineau et Chelsea. La seconde partie du projet, pour laquelle la demande d'autorisation devra être déposée ultérieurement, permettra de desservir une clientèle additionnelle qui se trouve sur la route de cette portion de réseau. Gazifère s'attend à la réalisation de développements importants à proximité du complexe immobilier susmentionné dans les prochaines années. Ceux-ci devraient mener à de nouvelles demandes additionnelles pour la consommation de gaz naturel ». [nous soulignons]

Demandes :

3.1 Veuillez préciser les facteurs permettant d'anticiper la croissance de la demande dans le secteur de Chelsea.

Réponse 3.1 :

Le secteur de Chelsea poursuit sa transformation et l'intérêt pour le gaz naturel ne démord pas. Les trois secteurs importants pour le développement résidentiel utilisent déjà et continueront d'utiliser le gaz naturel, soit les projets Ferme Hendrix et Ruisseau Chelsea (premier projet de desserte de ce secteur (dossier R-3977-2016), ainsi que le projet Meredith (dossier R-4092-2019).

Le projet initial de desserte de Chelsea intégrait également le projet du Spa Nordik, lequel continue sa croissance. Sur la base de discussions avec les responsables de ce site, Gazifère anticipe que le projet dépassera largement la consommation initialement prévue. Les nouvelles prévisions du site, ainsi que les volumes réels supérieurs à ce qui était anticipé dans le cadre du projet, sont présentés à la pièce R-4122-2020, B-0029, GI-11, document 2.1, ligne 14.

De plus, d'autres grands projets commerciaux et résidentiels continuent leur développement. Certains ont déjà signifié leur intention d'être alimentés par Gazifère, dont les trois projets d'envergure suivants :

- **Secteur nord-ouest de Chelsea :** https://www.ledroit.com/actualites/renouveau-dans-la-continuite-a-chelsea-6f39352d82efa6bc7ffadeee28e50563
- **Secteur sud-ouest de Chelsea :** https://www.ledroit.com/sports/glissades-pizzeria-et-maisons-remplaceront-le-golf-a-chelsea-9efc85677f321196793a3c21564aedee
- **Secteur central :** https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1276446/quartier-residentiel-commercial-chelsea-outaouais

Il existe également un intérêt de la clientèle située à proximité du réseau gazier projeté qui dépasse le niveau d'intérêt reçu généralement par Gazifère pour des projets de cette nature dans d'autres secteurs de sa franchise. Ce phénomène confirme un accueil positif pour la desserte du secteur. Cet intérêt plus marqué pour le gaz naturel est confirmé par les résultats actuels du travail d'identification des clients potentiels le long de la deuxième portion du renforcement. En effet, sur 108 clients résidentiels, 22 ont déjà indiqué leur intérêt, soit près de 20 % de cette clientèle le long de ce trajet. Généralement, Gazifère obtient plutôt des taux d'intérêt de l'ordre de 5 %. Par ailleurs, sur les 32 résidences contactées à ce jour, 73 % ont un intérêt à la conversion (22 sur 32), alors que généralement, le taux d'intérêt se situe entre 10 et 15 %.

Gazifère est également au courant de l'existence de projets potentiels qui ne peuvent actuellement être révélés. Il s'agit de projets en développement pouvant résulter en un nombre important de nouveaux consommateurs.

L'ensemble de ces développements ont déjà été annoncé par Gazifère dans le projet initial de desserte de Chelsea, en surplus des clients déjà prévus pour ce projet :

> **« De plus, et bien qu'ils ne soient pas pris en compte dans l'analyse de rentabilité du Projet, la venue du gaz naturel dans la municipalité de Chelsea permettra d'assurer la desserte des projets suivants dans le futur:**
> - **Un projet mixte domiciliaire/commercial/institutionnel, avec environ 2000 résidences dont la construction devrait débuter d'ici 5 à 10 ans;**
> - **De multiples projets d'agrandissements sur lesquels travaille déjà le Nordik Spa-Nature;**
> - **Un potentiel de raccordement de clients déjà en place (conversion) sur le côté est du Chemin Old Chelsea;**
> - **Le branchement futur de 4 autres projets mixtes domiciliaire/commercial;**
> - **Une auberge de 70 chambres;**
> - **Des édifices à bureaux;**
> - **Un potentiel de conversion de résidences et de commerces existants. »[1]**

Ce retour en arrière sur notre dossier combiné aux résultats de croissance et de potentiel futur démontre que les prévisions de Gazifère étaient réalistes et que le développement attendu de ce secteur continuera de se concrétiser dans les prochaines années.

Quant au reste du secteur nord, d'autres projets font leur apparition régulièrement. Un projet sur le boulevard de la Technologie (à proximité de la première desserte menant à Chelsea) se concrétise actuellement. Il comporte notamment une nouvelle microbrasserie dont les volumes estimés à ce jour pourraient dépasser les 200 000 m^3 annuellement. Gazifère joint un document explicatif de ce projet en annexe A à la présente demande de renseignements.

À noter également que ce dernier projet et certains autres n'étaient pas connus au moment de faire l'analyse d'hydraulicité qui est présentée et ne fait pas partie de l'analyse hydraulique soumise à la réponse 2.6 de la présente demande de renseignements, mais qui ferait en sorte de détériorer encore davantage les résultats de l'analyse prospective.

---

[1] **Dossier R-3977-2016, GI-1, document 1, pages 6 et 7 de 13.**

3.2 Veuillez préciser la capacité actuelle du réseau de distribution et la capacité requise pour répondre aux besoins anticipés dans le secteur Chelsea. Veuillez préciser en quoi les volumes injectés ne permettent plus de répondre aux besoins des consommateurs actuels.

Réponse 3.2 :

Gazifère réfère la Régie à la réponse 2.6 de la présente demande de renseignements. Gazifère réitère que l'enjeu n'en est pas un de volume mais bien de pression, en lien avec une demande trop importante à la pointe.

3.3 Veuillez préciser si les volumes actuels et anticipés de l'extension du réseau jusqu'à Chelsea (Phase 2) permettraient d'assurer la rentabilité du projet (Phase1). Veuillez élaborer.

Réponse 3.3 :

Gazifère n'a pas effectué cette analyse à ce stade. Tel qu'expliqué à la réponse 3.1, les volumes prévus pour les prochaines années dans le secteur de Chelsea sont importants, tout comme pour le secteur Gatineau. D'autres projets sont en développement dans le secteur de Gatineau, notamment en face du nouveau complexe immobilier, mais les détails de ces projets restent encore inconnus.

Gazifère tente actuellement de déterminer de manière plus précise les volumes prévisibles du secteur de Chelsea, mais les estimations relatives à plusieurs de ces projets demeurent de haut niveau.

Cela dit avec les conditions tarifaires actuelles et sans modification aux critères d'évaluation de la rentabilité des projets d'investissement, Gazifère doute sérieusement que la seconde partie du Projet pourrait être rentable.

Toutefois, des projets sont prévus se concrétiser dans l'ensemble du secteur nord. La phase 2 du Projet n'aura pas uniquement pour effet d'améliorer la situation à Chelsea, mais aussi une grande partie du secteur.

À titre d'exemple, un projet industriel et commercial se prépare sur le boulevard de la Technologie, à l'endroit même où partait la première extension de réseau vers Chelsea. Dans la situation actuelle, Gazifère se devrait de refuser la desserte des nouveaux clients de ce secteur situé au sud de Chelsea, afin de permettre la desserte des clients actuels de Chelsea. Ce nouveau projet inclut plusieurs types de commerces, dont une microbrasserie (la Brasserie du Bas Canada) devant être inaugurée en 2021. À ce jour, les prévisions de volumes pour cette microbrasserie sont de l'ordre de 200 000 m^3.

3.4 Veuillez préciser si la construction de la nouvelle conduite qui sera installée du côté est du secteur afin de compléter le bouclage du secteur fait partie intégrante de la réalisation du projet d'extension de la Phase 2 du projet.

Réponse 3.4 :

Gazifère le confirme.

3.5 Veuillez élaborer sur la taille et la composition de la clientèle additionnelle qui se trouve sur la route de la portion du réseau devant être desservie par la deuxième Phase du projet.

Réponse 3.5 :

La clientèle additionnelle longeant la portion relative à la phase 2 du Projet représente 108 clients résidentiels. D'autres clients seront à proximité de ce nouveau réseau, mais des extensions de réseau seront nécessaires afin de les desservir, le cas échéant.

Gazifère réitère cependant que ce renforcement, qui sera un bouclage dans cette portion, permettra également de répondre aux autres clients potentiels ainsi qu'aux ajouts de charge de l'ensemble du secteur.

COÛTS DU PROJET

4. Références : (i) Pièce B-0004, p. 14;
(ii) Pièce B-0004, p. 14.

Préambule :

(i) Coût du renforcement de réseau :

Activités	Coûts ($)
Conduites	6 547 214
Contingence	1 510 161
Entente avec la Ville de Gatineau	155 300
Intérêts durant la construction	118 692
Stations/compteurs	91 500
Services	25 545
Station de secteur	86 700
Total	8 535 112

(ii) « *Les options alternatives à cette route, ayant comme point de départ le point d'injection du réseau à haute pression et menant à proximité du point d'injection recherché, sont peu nombreuses. Un autre trajet, légèrement plus long, a été évalué (4,210 km). La Ville de Gatineau a toutefois émis des inquiétudes plus importantes à l'égard de ce trajet en raison des conflits possibles entre les différentes infrastructures municipales et cette nouvelle infrastructure de Gazifère. Le parcours final permet donc de limiter les risques de conflits et les coûts imprévus* ». [nous soulignons]

Demandes :

4.1 Veuillez préciser la méthode employée par Gazifère pour estimer la contingence du projet (référence (i)). Veuillez commenter les principaux éléments pris en considération pour établir cette contingence.

Réponse 4.1 :

Gazifère utilise les critères développés par Enbridge Gas pour estimer la contingence d'un projet.

Dans le présent cas, la contingence est de niveau 4 puisque les dessins d'ingénierie et le tracé final ne sont pas complétés. En fait, la majeure partie du travail a été accomplie, sous réserve de quelques droits de passage qui restent à être complétés. Le tracé ne peut donc être considéré définitif, ce qui retarde une partie de l'ingénierie finale.

Un tel niveau de contingence implique un taux de contingence de près de 20 %.

4.2 Veuillez préciser la portion des coûts associés au renforcement du réseau qui est imputable à la nouvelle clientèle du projet immobilier et à la nouvelle clientèle à venir du secteur Chelsea.

Réponse 4.2 :

Tel qu'expliqué à la réponse 2.6 de la présente demande de renseignement, le besoin de renforcement résulte de divers facteurs relevant de l'ensemble du secteur et non, uniquement, de l'arrivée de la clientèle du projet immobilier et du secteur de Chelsea.

4.3 Veuillez présenter une estimation des coûts du trajet alternatif qui a été envisagé (référence (ii)).

Réponse 4.3 :

L'itinéraire alternatif envisagé prévoyait emprunter le plus possible un corridor ferroviaire qui n'est plus en utilisation et qui appartient maintenant à la Ville de Gatineau. Le budget estimé était semblable à celui du tracé proposé. Cependant, la Ville de Gatineau ne pouvait s'engager à abandonner ses droits en lien avec l'utilisation future du corridor ferroviaire, ce qui aurait pu mener à un besoin de relocalisation d'une portion importante du renforcement sur le tracé projeté.

De plus, l'utilisation du corridor ferroviaire aurait requis un défrichage et un déboisement coûteux, sans compter les impacts environnementaux de tels travaux, incluant les risques associés à la gestion de potentiels sols contaminés.

Gazifère est d'avis que les risques associés à ce trajet alternatif sont trop élevés et a voulu les minimiser par le choix du tracé proposé.

ANALYSE FINANCIÈRE

5. Référence : Pièce B-0004, p. 15 et 16.

Préambule :

« *Le tableau suivant présente les résultats de l'analyse financière en lien avec le Projet.*

	Rentabilité
TRI	4,3 %
Point mort tarifaire (années)	21 ans
Impact tarifaire 56 ans	(1 778 258) $

Malgré des prévisions de volumes très importants associés à ce projet, soit près de 322 Mm^3 sur 56 ans, celui-ci demeure malgré tout non rentable. Il est à noter que la partie du projet portant sur la desserte du nouveau complexe immobilier serait, à elle seule rentable, sans la partie associée au renforcement de réseau. Gazifère est d'avis que cette situation résulte de l'impact important de ses tarifs peu élevés, tel que plus amplement expliqué dans le cadre de la Phase 1 du dossier R-4122-2020, qui est toujours à l'étude actuellement.

À des fins de comparaison, Gazifère a refait l'analyse de rentabilité en incluant les ajustements tarifaires permettant de refléter les tarifs d'Énergir, tel que proposé en Phase 1 du dossier R-4122-2020. Ces ajustements représentent une augmentation de 26 % pour le secteur résidentiel et de 99 % pour le secteur commercial. Le tableau qui suit présente les résultats de cette étude de rentabilité :

	Rentabilité
TRI	6,4 %
Point mort tarifaire (années)	13 ans
Impact tarifaire 56 ans	2 218 443 $

Pour le même projet, les résultats deviennent alors positifs et démontrent que l'absence de rentabilité de ce grand projet de renforcement découle principalement des faibles tarifs de Gazifère ». [nous soulignons]

Demandes :

5.1 Veuillez indiquer si le projet est rentable en intégrant les coûts et les revenus associés à la Phase 2. Veuillez élaborer.

Réponse 5.1 :

Gazifère n'a pas complété l'analyse de la phase 2, notamment quant à l'aspect volumétrique. Tel qu'expliqué à la réponse 3.3 de la présente demande de renseignements, sur la base des conditions d'analyse actuelles et en ne considérant que la clientèle additionnelle à proximité du réseau, la phase 2 ne présentera pas un IP supérieur à 1.

Cependant, tel qu'expliqué à la réponse 3.1 de la présente demande de renseignements, une fois l'ensemble du projet de renforcement complété, des projets actuellement en développement dont les volumes de consommation sont substantiels pourront être desservis, ce qui améliorera la rentabilité du projet de la phase 2. Comme ces projets ne sont actuellement pas tous suffisamment avancés, il est particulièrement difficile de déterminer leur apport de rentabilité additionnel, Gazifère n'ayant pas encore d'idée précise sur les coûts marginaux requis par ces projets ni sur la nature de la consommation requise.

5.2 Veuillez estimer la hausse tarifaire requise, par types de client, correspondant aux ajustements de tarifs permettant de rentabiliser le projet (IP=1) sur l'ensemble de la clientèle du territoire de Gazifère.

Réponse 5.2 :

Gazifère n'a pas effectué d'analyse par types de client. Le modèle d'analyse financière permet d'évaluer les impacts tarifaires, tel qu'expliqué à la réponse 1.1 de la présente demande de renseignements. Afin de répondre à cette question de manière précise, il serait nécessaire de refaire un dossier tarifaire complet et d'y inclure les impacts du Projet ainsi que l'allocation des coûts par tarif.

Gazifère réfère donc la Régie à l'impact tarifaire global présenté à la réponse 1.1 de la présente demande de renseignements.

5.3 Veuillez présenter l'analyse financière pour appuyer l'affirmation selon laquelle la partie du projet portant sur la desserte du nouveau complexe immobilier serait à elle seule rentable, sans la partie associée au renforcement de réseau.

Réponse 5.3 :

Le tableau 3 qui suit présente les résultats relatifs à la portion du complexe immobilier uniquement. Les données présentées dans ce tableau ont été établies sur la base des modalités d'analyse actuelles (sans ajout de charges et sans ajout de l'écart avec les tarifs d'Énergir). Le projet présente un IP de 2.

Tableau 3

Tower only
Financial Feasibility
Parameters and Results

Line No.	Col. 1 Description	Col. 2	Col. 3 Year 0	Col. 4 Year 1	Col. 5 Year 2	Col. 6 Year 3	Col. 7 Year 4	Col. 8 Year 5	Col. 9 Year 6	Col. 10 Year 7	Col. 11 Year 8	Col. 12 Year 9	Col. 13 Year 10	Col. 14 Year 11	Col. 15 Year 12-56
	FEASIBILITY PARAMETERS														
1.	Discount Rate	5.32%													
2.	CCA Rate	6.00%													
3.	Tax Rate	26.50%													
4.	Municipal Tax rate	0.75%													
5.	Customer Revenue Horizon														
6.	Residential + Towers (Years)	55													
7.	Commercial (Years)	30													
8.	Customer Additions														
9.	Residential_existing			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.	Commercial_existing			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11.	Commercial_towers			-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1
12.	Commercial_construction heat			1	-	1	-	1	-	1	-	1	-	1	-
13.	Total Annual Volumes														
14.	Residential (m^3)			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15.	Commercial (m^3)			200,000	106,911	413,821	306,321	598,821	491,321	783,821	676,321	968,821	861,321	1,153,821	1,046,321
16.	Capital Costs														
17.	Mains (Dollars)		292,548	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
18.	Services (Dollars)		25,926	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19.	Station/Meters (Dollars)		92,866	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20.	District Station (Dollars)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21.	Land Rights (Dollars)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22.	Annual Revenues (Dollars)			49,214	26,244	101,701	75,314	147,354	120,967	193,007	166,620	238,660	212,273	284,313	257,926
23.	Annual O&M (Dollars)			312	156	624	468	937	780	1,249	1,093	1,561	1,405	1,873	1,717
	FEASIBILITY RESULTS														
24.	Net Present Value (Dollars)	405,907													
25.	Profitability Index	2.00													
26.	Contribution in Aid of Construction (Dollars)	-													
27.	IRR	9.8%													
28.	Levelized Rate Impact	-0.055%													
29.	Cross-Over Year	Year 7													

Note a) 50% effectivity considered for the first year revenues of customer adds

Annexe A

Coup d'envoi - 95 Tech

Bienvenue au 95 Tech, le nouveau centre d'affaires de l'Outaouais. C'est un endroit dédié aux entreprises émergentes ou en croissance afin de leur fournir un espace de travail moderne où les synergies entrepreunariale et humaine se rencontrent.

819-412-5442

info@le95tech.com

95 Boulevard de la Technologie, Gatineau, Qc

CHERS CITOYENS/ ENTREPRENEURS/CLIENTS

C'est avec une grande fébrilité et une certaine fierté que nous vous annonçons la première pelletée de terre officielle du 95 boulevard de la Technologie. À cette adresse vont s'installer au printemps prochain cinq entreprises de la région, Construction Gerik, Mécanique PCI, La Brasserie du Bas-Canada, Simple Commerce Solutions Inc. (une division de Prosomo Inc.) ainsi que nous-mêmes, l'équipe de Beaudoin Canada.

Nous avons tous respectivement franchi une nouvelle étape dans le développement de notre entreprise et avons décidé qu'il était temps d'habiter des locaux mieux adaptés à nos besoins, mais surtout capables de supporter notre désir de croissance.

Nous avons l'ambition de créer au 95 Tech, un endroit qui sera non seulement synonyme de modernité et d'innovation, mais aussi d'humain. Un endroit où s'allie le fonctionnel, avec de l'équipement de travail performant, et le collectif, avec des aires communes aménagées, une salle d'entrainement, des espaces verts, etc. Finalement, un lieu à l'image des entreprises qui en feront partie. D'ailleurs, nous profitons de cette occasion pour vous informer que des locaux sont encore disponibles au 95 Tech, si votre entreprise souhaite nous y joindre.

Ce projet représente pour nous à la fois l'aboutissement de plusieurs années d'effort, mais aussi un point de pivot pour une nouvelle lancée pour chacune des entreprises.

Dès le printemps 2021, on vous y attend.

Bien à vous,

Julien T-Lessard, DG de Beaudoin Canada & Coordonnateur du projet Le 95 Tech

Ce bâtiment moderne et vitré possède une superficie totale de 60 000 pc dont 17 000 sont disponibles à la location.

Original : 2020-07-15

Le 95 Tech a été pensé et conçu par les équipes de EPA Architecture, Cardo Urbanisme, JF Sabourin et Associés Inc. et les ingénieurs de QDI, BPA et Metal Sartigan.

Original : 2020-07-15

LE COEUR DU 95 TECH

Le 95 Tech est bien plus qu'un bâtiment, c'est l'aboutissement d'années d'effort et le résultat d'une croissance remarquable d'entreprises d'ici. C'est un investissement dans le développement local à son meilleur.

Notre Mission

Créer un pôle de développement technologique et économique local afin de propulser l'expertise d'ici.

Nos Valeurs

- Leadership
- Humanisme
- Innovation
- Prospérité

Les Avantages

- Emplacement de choix avec un accès rapide à l'autoroute 5 qui mène au centre-ville d'Ottawa et de Gatineau
- Accès à une salle d'entrainement et des vestiaires ainsi qu'à des espaces verts aménagés.
- Accès à des espaces multifonctionnels pour les réunions, les conférences ou les 5 à 7.
- Lieu de travail adapté aux besoins et au bien-être de vos employés.

Notre Histoire

Le 95 Tech est né de l'heureuse union de Beaudoin Canada, Construction Gerik, Mécanique PCI ainsi que Simple Commerce Solutions Inc. , une division de Prosomo inc., qui partageaient des relations d'affaires depuis un moment déjà. Ils ont décidé de profiter d'un partenariat pour poursuivre leur croissance ensemble. Puis, s'est greffée La Brasserie du Bas-Canada, un *fit* parfait pour complèter l'équipe.

Original: 2020-07-15

JOIGNEZ-VOUS À NOUS !

Êtes-vous en croissance ? Souhaitez-vous participer au développement technologique et économique de la région ? Pensez-vous pouvoir bénéficier d'une collaboration avec les entreprises déjà présentes ? Faites-nous signe, car nous avons des espaces de travail, de production ou de développement à louer pour vous.

Contactez-nous au info@le95tech.com.

NOS ENTREPRISES

BEAUDOIN CANADA

En affaires depuis plus de 30 ans, Beaudoin Canada poursuit un idéal d'excellence en gestion de la construction des secteurs commercial, institutionnel, industriel et résidentiel.C'est grâce au professionnalisme et à une passion pour le domaine, aux capacités d'innovation et de prévention des risques et en raison de l'intégrité de ses employés que Beaudoin Canada a contribué à s'élever au rang de compagnie digne de confiance pour le Québec et l'Ontario.

CONSTRUCTION GERIK

Construction Gerik est en affaires depuis 30 ans, à Gatineau, où elle se démarque par la qualité de ses constructions, la fiabilité des services ainsi que son approche client; pour acheter, louer ou louer avec option d'achat. Construction Gerik met ses connaissances et sa passion du développement immobilier au service de vos rêves d'habitation.

BRASSERIE DU BAS-CANADA

Fièrement indépendante, La Brasserie du Bas-Canada a pour mission de développer des bières artisanales de qualité et de contribuer au rayonnement de la culture brassicole québécoise. La Brasserie du Bas-Canada brasse et sert fièrement ses bières à Gatineau depuis 2017

NOS ENTREPRISES

PROSOMO (SIMPLE COMMERCE)

La division Simple Commerce Solutions de Prosomo Inc. se spécialise, depuis plusieurs années, dans le développement de logiciels sur mesure, adaptés aux besoins spécifiques des entreprises. Que ce soit pour assurer une croissance numérique, développer le commerce en ligne ou encore pour optimiser les processus d'affaires; l'équipe mise sur la simplification des opérations quotidiennes. Simple Commerce Solutions va au delà des solutions existantes sur le marché et propose des alternatives taillées sur mesure pour l'expansion des entreprises d'ici.

MÉCANIQUE PCI

Mécanique PCI est fière de déplacer son siège social au 95 Tech, un endroit idéal pour soutenir sa croissance en partenariat avec des entreprises qui partagent les mêmes valeurs tout en offrant à ses employés un milieu épanouissant qui met l'accent sur la santé et le bien-être. À la tête de projets audacieux en mécanique du bâtiment dans la région de Gatineau-Ottawa, depuis 2001, Mécanique PCI offre des services de plomberie, de chauffage, de ventilation et de soudure au niveau commercial, institutionnel et industriel. Aujourd'hui, l'entreprise compte plus de 30 individus loyaux et chevronnés, qui travaillent fièrement sur les plus grands projets de mécanique du bâtiment de la région.

NOS PARTENAIRES!

Le 95 Tech est le résultat d'efforts collectifs.
Merci à nos précieux partenaires!

- EPA Architecture
- QDI
- BPA
- Métal Sartigan
- JFSA
- Cardo Urbanisme
- Ville de Gatineau
- ID Gatineau
- BDC
- Investissement QC

95 TECH