

**REPONSES DE GAZIFERE A LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO 2 DE LA REGIE DE L'ENERGIE  
(LA REGIE) RELATIVE A LA DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT ET  
DEMANDES DE MODIFICATION DES TARIFS DE GAZIFERE INC. A COMPTER DU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2023  
ET DU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2024**

---

**STRATÉGIE TARIFAIRE**

- 1. Références :** (i) Pièce [B-0072](#), document 1, p. 5;  
(ii) Pièce [B-0072](#), document 1, p. 6;  
(iii) Pièce [B-0072](#), document 2, p. 3.

**Préambule :**

- (i) « *Table 1: 2023 Proposed Revenue Adjustments and Bill Impacts* ».

Table 1: 2023 Proposed Revenue Adjustments and Bill Impacts

	<u>Total</u>	<u>Rate 1</u>	<u>Rate 2</u>	<u>Rate 3</u>	<u>Rate 4</u>	<u>Rate 5</u>	<u>Rate 9</u>
Adjustments (\$'000)	0.0	(359.4)	413.5	0.7	(14.83)	(50.0)	9.9
Proposed 2023 R/C Ratio – Distribution Only	1.00	1.00	1.00	1.00	1.46	1.00	0.70
Fiscal 2022 R/C Ratio – Distribution Only	1.00	1.03	1.00	0.96	1.50	1.00	0.56

- (ii) Gazifère présente dans le tableau « *Distribution only* » les impacts tarifaires estimés sur la facture de distribution, en dollars et en pourcentage, et ce, pour chaque classe tarifaire.

- (iii) Gazifère présente dans le tableau « *Total Rates (Distribution and Gas Costs)* » les impacts tarifaires estimés sur la facture totale, en dollars et en pourcentage, et ce, pour chaque classe tarifaire.

**Translation – Preamble :**

- (i) “*Table 1: 2023 Proposed Revenue Adjustments and Bill Impacts*”.

Table 1: 2023 Proposed Revenue Adjustments and Bill Impacts

	<u>Total</u>	<u>Rate 1</u>	<u>Rate 2</u>	<u>Rate 3</u>	<u>Rate 4</u>	<u>Rate 5</u>	<u>Rate 9</u>
Adjustments (\$'000)	0.0	(359.4)	413.5	0.7	(14.83)	(50.0)	9.9
Proposed 2023 R/C Ratio – Distribution Only	1.00	1.00	1.00	1.00	1.46	1.00	0.70
Fiscal 2022 R/C Ratio – Distribution Only	1.00	1.03	1.00	0.96	1.50	1.00	0.56

- (ii) *In the table entitled “Distribution only”, Gazifère presents the estimated impacts of rates on the distribution bill, in dollars and percentages for each rate class.*
- (iii) *In the table entitled “Total Rates (Distribution and Gas Costs)” Gazifère presents the estimated impacts of rates on the total bill in dollars and percentages for each rate class.*

**Demandes :**

- 1.1 Le tableau en référence (i) présente les ajustements discrétionnaires proposés par Gazifère, dans le cadre du processus d’allocation de l’insuffisance des revenus de distribution ainsi que les ratios R/C qui en résultent.

*Translation: The table in reference (i) presents the discretionary adjustments proposed by Gazifère in connection with the process for allocating the deficiency in distribution revenues and the resulting R/C ratios.*

- 1.1.1. La Régie note que les tarifs 1, 2, 3 et 5 proposés présentent des ratios R/C de 1,0 (référence (i)). Veuillez expliquer les motifs pour lesquels le Distributeur n’a pas effectué d’ajustements aux tarifs 4 et 9 afin d’obtenir des ratios R/C de 1,0.

*Translation: The Régie notes that the proposed rates 1, 2, 3 and 5 present R/C ratios of 1.0 (reference (i)). Please explain the reasons why the Distributor did not adjust rates 4 and 9 to obtain R/C ratios of 1.0.*

**Réponse 1.1.1 :**

**Each year the Company determines the amount of revenue adjustment which is required to achieve a revenue to cost ratio of 1.00 for each rate class. For 2023, the revenue adjustment amounts are shown in Response to 1.1.2 under Scenario 1 below. Also shown in Scenario 1, are the resulting rate impacts on the distribution component of the bill as well as the total bill.**

The Company's proposal made revenue adjustments to Rate 4 and Rate 9 which improved the revenue to cost ratios relative to 2022 while limiting the rate impacts. The Company did not adjust the revenue to costs ratio for Rate 4 further than proposed given that further improvement would result in a rate / bill decrease for Rate 4 customers despite the 2023 revenue deficiency (i.e. other customers would see bill increases greater than proposed). The Company did not adjust the revenue to cost ratio for Rate 9 to 1.00 because the resulting distribution bill impact for Rate 9 customers would be much higher than for other rate classes, which the Company did not consider appropriate.

1.1.2. Veuillez effectuer deux analyses, selon les scénarios suivants, et présenter les résultats selon le même format que celui utilisé aux tableaux des références (ii) et (iii).

Scénario 1 : Obtenir un ratio R/C de 1,0 pour tous les tarifs;

Scénario 2 :

- Obtenir un ratio R/C de 1,0 pour les tarifs 2, 3, 4 et 5;
- Conserver le ratio R/C du tarif 9 à 0,7;
- Ajuster le ratio du tarif 1, en additionnant l'ajustement supplémentaire retranché au tarif 4.

Tarifs	Ratios
Tarif 1	Ratio à calculer suite à un ajustement du R/C du tarif 4 à 1,0.
Tarif 2	1,0
Tarif 3	1,0
Tarif 4	1,0
Tarif 5	1,0
Tarif 9	0,7

*Translation: Please provide two analyses, based on the following scenarios, and present the results in the same format used in the tables in references (ii) and (iii).*

*Scenario 1: Obtaining an R/C ratio of 1.0 for all rates;*

*Scenario 2:*

- *Obtaining an R/C ratio of 1.0 for rates 2, 3, 4 and 5;*
- *Keeping the R/C ratio for rate 9 at 0.7;*
- *Adjusting the ratio for Rate 1 by adding the supplementary adjustment cut*

from Rate 4.

<i>Rates</i>	<i>Ratios</i>
<i>Rate 1</i>	<i>Ratio to be calculated further to an adjustment in the R/C ratio of Rate 4 to 1.0</i>
<i>Rate 2</i>	<i>1.0</i>
<i>Rate 3</i>	<i>1.0</i>
<i>Rate 4</i>	<i>1.0</i>
<i>Rate 5</i>	<i>1.0</i>
<i>Rate 9</i>	<i>0.7</i>

**Réponse 1.1.2 :**

**Scenario 1 : R/C ratio of 1.00 for all Rate Classes**

In order to obtain a revenue to cost ratio of 1.00 for all rate classes, the following adjustments to each rate class would be necessary.

	<u>Total</u>	<u>Rate 1</u>	<u>Rate 2</u>	<u>Rate 3</u>	<u>Rate 4</u>	<u>Rate 5</u>	<u>Rate 9</u>
Adjustments (\$'000)	0.0	(429.4)	324.5	0.7	(65.8)	(50.0)	210.0
Proposed 2023 R/C Ratio – Distribution Only	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

This would result in the following rate impacts on the 2023 distribution bill for each rate class.

Rate Class	Average Use m3	Distribution Only				
		Existing D-2022-040 2022 Col. 1	Existing D-2022-040 2022 Col. 2	Proposed R-4194-2022 2023 Col. 3	Impact	
					(\$)	%
Rate 1	22,961	\$ 2,471	\$ 2,705	\$ 235	9.5%	
Rate 1 INDUS	376,154	\$ 40,477	\$ 44,322	\$ 3,846	9.5%	
Rate 2	1,653	\$ 557	\$ 638	\$ 81	14.5%	
Rate 3	90,000	\$ 6,586	\$ 7,978	\$ 1,392	21.1%	
Rate 4	3,758,040	\$ 162,289	\$ 111,289	(51,000)	-31.4%	
Rate 5	17,250,000	\$ 501,060	\$ 524,085	\$ 23,025	4.6%	
Rate 9	7,203,568	\$ 124,591	\$ 223,165	\$ 98,574	79.1%	

This would result in the following rate impacts on the 2023 sales service (distribution and gas costs) bill for each rate class.

**Total Rates (Distribution and Gas Costs)**

Rate Class	Average Use m3  Col. 1	Existing		Proposed		Impact	
		D-2022-040		R-4194-2022		(\$)	%
		2022		2023		Col. 4	Col. 5
		Col. 2		Col. 3			
Rate 1	22,961	\$ 8,906		\$ 9,168	\$ 261	2.9%	
Rate 1 INDUS	376,154	\$ 145,911		\$ 150,188	\$ 4,278	2.9%	
Rate 2	1,653	\$ 1,026		\$ 1,111	\$ 86	8.4%	
Rate 3	90,000	\$ 29,155		\$ 30,834	\$ 1,679	5.8%	
Rate 4	3,758,040	\$ 1,069,389		\$ 1,016,033	\$ (53,356)	-5.0%	
Rate 5	17,250,000	\$ 4,616,450		\$ 4,637,253	\$ 20,804	0.5%	
Rate 9	7,203,568	\$ 1,848,276		\$ 1,942,667	\$ 94,392	5.1%	

**Scenario 2 : R/C ratio of 1.00 for all Rate Classes Except Rate 9**

In order to obtain a revenue to cost ratio of 1.00 for all rate classes except rate 9, the following adjustments would be necessary. In order to achieve a revenue to cost ratio of 1.00 for Rate 4, an additional \$51,000 reduction in revenue is necessary compared to the original filing. Recovering this additional \$51,000 from Rate 1, increases the Rate 1 revenue to cost ratio from 1.00 to 1.01 when compared to the original filing.

	<u>Total</u>	<u>Rate 1</u>	<u>Rate 2</u>	<u>Rate 3</u>	<u>Rate 4</u>	<u>Rate 5</u>	<u>Rate 9</u>
Adjustments (\$'000)	0.0	(308.4)	413.5	0.7	(65.8)	(50.0)	9.9
Proposed 2023 R/C Ratio – Distribution Only	1.00	1.01	1.00	1.00	1.00	1.00	0.70

This would result in the following rate impacts on the 2023 distribution bill for each rate class.

**Distribution Only**

Rate Class	Average Use m3 Col. 1	Existing		Proposed		Impact	
		D-2022-040		R-4194-2022		(\$)	%
		2022		2023			
Col. 2	Col. 3	Col. 4	Col. 5				
Rate 1	22,961	\$ 2,471	\$ 2,739	\$ 269	10.9%		
Rate 1 INDUS	376,154	\$ 40,477	\$ 44,878	\$ 4,402	10.9%		
Rate 2	1,653	\$ 557	\$ 640	\$ 83	14.8%		
Rate 3	90,000	\$ 6,586	\$ 7,978	\$ 1,392	21.1%		
Rate 4	3,758,040	\$ 162,289	\$ 111,289	-51000	-31.4%		
Rate 5	17,250,000	\$ 501,060	\$ 524,085	\$ 23,025	4.6%		
Rate 9	7,203,568	\$ 124,591	\$ 156,498	\$ 31,907	25.6%		

**This would result in the following rate impacts on the 2023 sales service (distribution and gas costs) bill for each rate class.**

**Total Rates (Distribution and Gas Costs)**

Rate Class	Average Use m3 Col. 1	Existing		Proposed		Impact	
		D-2022-040		R-4194-2022		(\$)	%
		2022		2023			
Col. 2	Col. 3	Col. 4	Col. 5				
Rate 1	22,961	\$ 8,906	\$ 9,201	\$ 295	3.3%		
Rate 1 INDUS	376,154	\$ 145,911	\$ 150,744	\$ 4,833	3.3%		
Rate 2	1,653	\$ 1,026	\$ 1,113	\$ 88	8.5%		
Rate 3	90,000	\$ 29,155	\$ 30,834	\$ 1,679	5.8%		
Rate 4	3,758,040	\$ 1,069,389	\$ 1,016,033	\$ (53,356)	-5.0%		
Rate 5	17,250,000	\$ 4,616,450	\$ 4,637,253	\$ 20,804	0.5%		
Rate 9	7,203,568	\$ 1,848,276	\$ 1,876,001	\$ 27,725	1.5%		

**TAUX DE SOCIALISATION DU GAZ NATUREL RENOUVELABLE**

- 2. Références :** (i) Dossier R-4122-2020, Phase 5, pièce [B-0363](#), p. 3;  
 (ii) Pièce [B-0067](#), p. 1 et 2.

**Préambule :**

(i) Gazifère dépose un tableau présentant l'analyse des clients volontaires au Tarif GNR ayant obtenus un résultat se situant à moins de 0,50 de leur résultat minimal requis pour l'année 2020.

(ii) « En date du 31 décembre 2021, un total de 820 clients a contracté une entente avec Gazifère, lesquels ont choisi un pourcentage d'adhésion moyen de 10 %. Le Tarif GNR a été appliqué sur la facture de 808 d'entre eux avant la fin d'année et 709 clients ont atteint le résultat

*minimal requis pour se soustraire de la socialisation. Sur les 99 clients volontaires, n'ayant pas atteint le résultat minimal, 21 d'entre eux obtiennent un résultat se situant à moins de 0,50 de leur minimal requis.*

*Il est important de souligner que ces 21 clients auraient obtenu le résultat minimal si le Tarif GNR avait été appliqué au moment où le contrat prenait effet, soit à sa signature. Toutefois, le délai entre la signature du contrat d'adhésion et le moment où le client est facturé pour du GNR est d'environ six à dix semaines puisque l'adhésion au Tarif GNR débute lors du prochain cycle de facturation du client. » [Notes de bas de page omise]*

**Demande :**

- 2.1 Veuillez déposer une mise à jour du tableau à la référence (i) en incluant les informations relatives aux 21 clients volontaires ayant obtenus un résultat se situant à moins de 0,50 de leur minimal requis pour l'année 2021 (référence (ii)).

**Réponse 2.1 :**

**En 2021, le résultat à atteindre pour se soustraire à la socialisation devait correspondre au chiffre 12 ou équivaloir au nombre de mois depuis le branchement ou l'emménagement du client.**

**Le Tableau 1 ci-dessous comprend donc une colonne présentant le résultat réel de chaque client ainsi que le résultat minimal requis pour chacun d'entre eux, lequel varie selon la date d'emménagement. Ces deux résultats sont calculés sur une base journalière.**

**Gazifère a également ajouté une colonne présentant la date de commencement du Tarif GNR pour chacun de ces 21 clients afin de permettre à la Régie d'apprécier le délai entre l'application du Tarif GNR dans le dossier du client et sa demande d'adhésion<sup>1</sup>.**

**Les données présentées au Tableau 1 permettent de constater que ces 21 clients auraient atteint leur résultat minimal requis si le Tarif GNR avait été appliqué dès la date de la signature du contrat.**

**Dans ces circonstances, Gazifère considère qu'appliquer une règle d'arrondissement aux clients ayant fait le choix d'adhérer volontairement au Tarif GNR permet de reconnaître leur engagement à contribuer de façon volontaire aux objectifs de réduction des gaz à effet de serre par l'entremise du verdissement du réseau gazier. Gazifère est d'avis que ne pas appliquer cette exception pourrait transmettre un message ayant pour effet de désengager cette clientèle volontaire, et ce, pour une raison administrative, hors de leur contrôle.**

---

<sup>1</sup> Tel que mentionné à la pièce **B-0067, GI-22, Document 1**, le délai entre la conclusion du contrat d'adhésion et le moment où le client est facturé pour du GNR est d'environ six à dix semaines puisque l'adhésion au Tarif GNR débute lors du prochain cycle de facturation du client.

**Tableau 1 : Socialisation du GNR pour l'année 2021 – Analyse relative aux clients ayant obtenu un résultat se situant à moins de 0,50 de leur minimal requis**

Client	Résultat minimal requis	Résultat réel pour l'année 2021	Pourcentage choisi par le client	Date de la signature du contrat	Date de commencement du tarif GNR	Date d'emménagement
1	0,49	0,46	1%	06/12/2021	17/12/2021	16/12/2021
2	0,56	0,53	1%	01/12/2021	15/12/2021	14/12/2021
3	0,82	0,79	1%	09/11/2021	07/12/2021	06/12/2021
4	0,99	0,95	1%	10/11/2021	02/12/2021	01/12/2021
5	0,99	0,95	1%	16/11/2021	02/12/2021	01/12/2021
6	1,51	1,48	1%	29/10/2021	16/11/2021	15/11/2021
7	1,51	1,48	1%	22/10/2021	16/11/2021	15/11/2021
8	1,51	1,48	1%	09/10/2021	16/11/2021	15/11/2021
9	1,94	1,51	2%	23/11/2021	08/12/2021	02/11/2021
10	1,71	1,68	3%	24/11/2021	14/12/2021	09/11/2021
11	1,97	1,78	2%	06/11/2021	04/12/2021	01/11/2021
12	1,97	1,94	1%	29/10/2021	02/11/2021	01/11/2021
13	1,97	1,94	1%	01/11/2021	02/11/2021	01/11/2021
14	2,37	1,97	2%	18/10/2021	01/12/2021	20/10/2021
15	2,30	2,10	1%	27/10/2021	28/10/2021	22/10/2021
16	2,53	2,14	1%	22/10/2021	27/10/2021	15/10/2021
17	2,99	2,76	12%	20/11/2021	24/12/2021	01/10/2021
18	12,00	11,51	10%	13/11/2021	26/11/2021	01/08/2018
19	12,00	11,84	4%	13/09/2021	02/10/2021	20/01/1999
20	12,00	11,84	10%	25/10/2021	25/11/2021	30/10/2014
21	12,00	11,9	2%	22/05/2021	03/07/2021	02/09/1998



## COMPTE D'AIDE À LA SUBSTITUTION D'ÉNERGIES PLUS POLLUANTES

- 3. Références :**
- (i) Pièce [B-0089](#), p. 4;
  - (ii) Pièce [B-0062](#), p. 4 et 5;
  - (iii) Dossier R-4199-2022, pièce [B-0023](#), p. 1.

### Préambule :

(i) « *Gazifère demande à la Régie de reconduire les initiatives favorisant la conversion d'énergies plus polluantes et d'approuver les budgets demandés à cet égard, le tout selon les modalités présentées à la pièce GI-19, document 1.* »

(ii) « *Pour l'année 2023, Gazifère prévoit un montant de 200 000 \$ pour compenser les manques à gagner des conversions résidentielles non rentables situées à moins de 30 mètres de son réseau.*

[...]

*Dans le secteur commercial, les branchements à moins de 30 mètres du réseau sont généralement rentables. Conséquemment, Gazifère anticipe une demande d'aide moins importante et estime qu'un montant de 40 000 \$ sera suffisant pour accompagner ce secteur de marché en 2023.*

[...]

*Dans le secteur commercial, les conversions sont généralement rentables. Conséquemment, Gazifère entend utiliser 40 000 \$ pour compenser des conversions jugées non rentables à moins de 30 mètres du réseau de Gazifère.* »

(iii) « *Aux termes de la décision D-2021-087, la Régie a donné suite à cette demande et a approuvé la création d'un CER temporaire d'un montant maximal de 125 000 \$ pour l'année 2021 permettant de comptabiliser les coûts associés aux manques à gagner des conversions effectuées à moins de 30 mètres du réseau.*

[...]

### **Manque à gagner associé aux conversions effectuées à moins de 30 mètres du réseau**

*Aucune contribution n'a été versée en 2021.* » [note de bas de page omise]

### Demandes :

- 3.1 En lien avec la demande présentée en référence (i), veuillez préciser le nombre de participants espéré dans le cadre du CER afin de compenser, au cours de l'année 2023, les manques à

gagner des conversions résidentielles non rentables situées à moins de 30 mètres de son réseau et, le montant de l'aide financière accordée par participant, tels qu'indiqués à la référence (ii).

Veillez également indiquer les base(s) d'établissement aux fins de la détermination des participants potentiels pour les manques à gagner des conversions résidentielles non rentables situées à moins de 30 mètres de son réseau.

### Réponse 3.1 :

Gazifère prévoit admettre 70 participants à son programme d'aide financière lié à la conversion d'appareils de chauffage au mazout en 2023<sup>2</sup>. De ce nombre, Gazifère estime qu'environ le tiers des conversions à moins de 30 mètres de son réseau seront considérées comme non rentables et bénéficieront d'une compensation pour un manque à gagner. Gazifère estime que l'année 2021 n'est pas représentative des résultats anticipés pour l'année 2023. En effet, le programme d'aide à la conversion n'a été lancé qu'en septembre 2021. Ainsi, le programme a généré un nombre de participants limité en 2021 et bien qu'aucune des conversions réalisées alors n'affichait une rentabilité négative, Gazifère croit qu'il s'agit d'un échantillon de participants trop limité pour servir de balise afin de déterminer les besoins futurs.

Lors d'une conversion, Gazifère effectue une analyse de rentabilité du projet. Pour un client résidentiel, le manque à gagner admissible à une compensation par Gazifère ne peut excéder 8 000\$. Ce plafond a été établi afin d'éviter de payer une compensation pour des projets dont la rentabilité est particulièrement déficiente, alors que l'objectif principal de l'initiative est la réduction des GES.

Le budget demandé, soit 200 000\$, permettra de compenser minimalement le manque à gagner de 25 conversions résidentielles. En considérant que l'année 2023 est la dernière année où les conversions du mazout vers le gaz naturel seront permises dans le secteur résidentiel et que beaucoup d'efforts sont investis depuis le lancement du programme et seront investis dans la prochaine année, Gazifère estime que le budget demandé représente une hypothèse de travail réaliste.

L'année 2022 a d'ailleurs permis à Gazifère de mieux cibler le potentiel de marché et d'identifier les résidences encore alimentées au mazout sur son territoire. À compter du printemps 2023, des équipes de travail responsables de l'installation des branchements seront dédiées spécifiquement à la conversion des clients alimentés au mazout, ce qui aura pour effet de réduire le délai de branchement et d'augmenter le nombre de branchements réalisés.

---

<sup>2</sup> Dossier R-4194-2022, B-0062, GI-19, document 1, page 3 de 6.

**Enfin, une nouvelle stratégie de marketing sera lancée en collaboration avec des partenaires d'affaires. Cette stratégie prévoit notamment l'envoi de correspondances personnalisées aux clients potentiels situés à proximité du réseau. Cette stratégie sera accompagnée d'un effort de relance auprès des clients potentiels ciblés.**

3.2 Selon la référence (iii), aucune contribution n'a été versée en 2021 sur un budget autorisé de 125 000 \$ afin de compenser les manques à gagner des conversions résidentielles non rentables situées à moins de 30 mètres de son réseau.

Veillez élaborer sur les approches, au présent dossier, qui permettraient à Gazifère de rencontrer les objectifs du CER pour compenser les manques à gagner des conversions résidentielles non rentables situées à moins de 30 mètres de son réseau, à l'intérieur de l'enveloppe budgétaire.

**Réponse 3.2 :**

**Gazifère réfère la Régie à la réponse 3.1 de la présente demande de renseignements.**