

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE  
DOSSIER R-4194-2022 – PHASE 3A - CAUSE TARIFAIRE 2023-2024 DE GAZIFÈRE INC.**

**RÉPONSES DE GAZIFÈRE À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO. 3A**

**DU  
REGROUPEMENT POUR LA TRANSITION,  
L'INNOVATION ET L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUES  
(RTIÉE)**

**A) PLAN D'APPROVISIONNEMENT POUR L'ANNÉE TÉMOIN 2024**

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS RTIÉE-3A-1**

**Référence(s) :**

- (i) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0211](#), GI-72, Doc. 2, Extrait du tableau :

GAZIFÈRE INC.  
COÛT TOTAL DES APPROVISIONNEMENTS GAZIERS POUR L'ANNÉE TÉMOIN 2024  
CAUSE TARIFAIRE 2024 - Phase 3A

	Col. 1	Col. 2	Col. 3	Col. 4	Col. 5	Col. 6	Col. 7	Col. 8	Col. 9	Col. 10	Col. 11	Col. 12	Col. 13
1000 m3	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	TOTAL
1 CONTRACT DEMAND	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	1252,1	
2													
3 TOTAL DELIVERIES	31 091,7	26 689,3	25 057,7	14 012,6	8 791,4	6 726,3	6 283,8	6 815,3	6 826,0	14 396,6	18 590,5	28 266,2	193 547,5 (A)
4 TOTAL SALES	25 085,6	21 426,4	19 809,7	10 184,6	5 585,6	4 014,8	3 514,6	3 976,5	4 033,9	10 473,2	13 945,0	22 482,0	144 532,1
5 ONTARIO T-SERVICE RECEIPTS	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
6 WESTERN T-SERVICE	6 002,0	5 259,2	5 243,9	3 824,1	3 201,7	2 707,6	2 765,1	2 834,7	2 788,2	3 919,3	4 641,5	5 780,1	48 967,5
7 WESTERN T-SERVICE	131.5 M <sup>3</sup> /JOUR	4,1	3,7	4,1	3,9	4,1	3,9	4,1	4,1	3,9	4,1	3,9	4,1
8 GAS COST CALCULATION													48,0
9													
10 RATES	EB-2023-0073 Tarif 200 au 1er avril 2023												
11													
12													

**Demande(s) :**

- 3A.1.1** Est-ce que Gazifère prévoit une décroissance de la demande dans un ou plusieurs de ses marchés en 2024 ? Veuillez décrire et élaborer en quantifiant.

**Réponse 1.1 :**

**En cours d'année 2023, Gazifère a constaté une baisse des volumes du secteur résidentiel par rapport à la prévision de l'année 2023. Néanmoins, au moment d'établir la projection de l'année 2024, soit au mois de mars 2023, Gazifère n'a pas retenu d'hypothèses particulières relativement à la décroissance de ses volumes.**

En effet, les écarts volumétriques constatés dans les premiers mois de l'année 2023 et au moment de réviser la prévision de la demande de l'année 2024 étaient considérés temporaires. Les écarts se sont toutefois amplifiés depuis le mois de mars. Ainsi, si Gazifère devait refaire sa prévision en date d'aujourd'hui, ces variations et écarts en 2023 auraient assurément un impact sur la prévision volumétrique de l'année 2024. Il est toutefois difficile d'en évaluer l'ampleur car l'année 2023 n'est pas encore terminée et qu'à ce jour, il est difficile pour Gazifère de statuer si ces variations sont conjoncturelles à l'année 2023.

Dans le cadre de la phase 3B, dont la preuve doit être déposée d'ici le 8 décembre 2023, Gazifère proposera l'introduction, à compter de l'année 2024, d'un mécanisme de découplage des revenus. La mise en place de cet outil réglementaire offre certains avantages qui, de l'avis de Gazifère, militent en faveur de son introduction. Le recours à cet outil dès 2024 constituera également une réelle solution d'allègement dans les circonstances puisqu'en l'absence de cette solution, Gazifère devrait ajuster sa prévision volumétrique pour l'année 2024 et mettre à jour son dossier tarifaire, ce qui constitue une charge de travail substantielle et ne va pas dans le sens de l'allègement réglementaire.

**3A.1.2** Veuillez spécifiquement indiquer si la demande gazière de Gazifère dans un ou plusieurs de ses marchés en 2024 est affectée à la baisse par des interdictions municipales ou gouvernementales d'équipements gaziers ou de conversions au gaz ? Veuillez décrire et élaborer en quantifiant la décroissance éventuelle prévue par marché en 2024.

#### Réponse 1.2 :

Seule la prévision d'addition de clients pour l'année 2024, laquelle constitue un intrant à la prévision volumétrique, prend en considération l'interdiction, à compter du 31 décembre 2023, de convertir au gaz des clients résidentiels alimentés au mazout, conformément au *Règlement sur les appareils de chauffage au mazout*<sup>1</sup>.

**3A.1.3** Veuillez spécifiquement décrire et quantifier la prévision de la conversion de clients gaziers vers la biénergie électricité-gaz dans les différents marchés en 2024.

#### Réponse 1.3 :

Gazifère est toujours en discussion avec Hydro-Québec relativement à l'opportunité de mettre en place une offre favorisant le recours à la biénergie sur son territoire. Conséquemment, la baisse des volumes et la contribution GES en lien avec l'offre biénergie n'ont pas été pris en compte dans l'établissement du revenu requis de l'année 2024. En temps opportun, Gazifère formulera ses demandes en lien avec la comptabilisation des impacts financiers de la biénergie.

---

<sup>1</sup> RLRQ, c. Q-2, r. 1.1

**3A.1.4** Quel est l'état des démarches jusqu'à ce jour et votre prévision quant à ces démarches durant la suite de l'année 2023 et en 2024 concernant une éventuelle entente entre Gazifère et Hydro-Québec Distribution pour la conversion des clients gaziers à la biénergie électricité-gaz ? Prévoyez-vous loger une demande particulière à ce sujet sous peu à la Régie ?

**Réponse 1.4 :**

**Gazifère réfère l'intervenant à la réponse 1.3 de la présente demande de renseignements.**

**B) CALCUL DU PRIX DE LA MOLÉCULE DE GSR**

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS RTIÉE-3A-2**

**Référence(s) :**

(i) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0205, GI-68, Document 2](#), Calcul du prix de la molécule de GSR, Page 1.

GAZIFÈRE INC. Calcul du prix de la molécule de GSR 2024 CAUSE TARIFAIRE 2024 - Phase 3A			
NO DE LIGNE	Description	M3	GJ
1	Coût des achats de GSR en 2024 pour couvrir les besoins réglementaires (\$)	4 253 134	4 253 134 (1)
2	Quantité de GSR achetés en 2024 pour couvrir les besoins réglementaires	3 834 970	145 307 (1)
3	Prix de la molécule de GSR 2024 (\$)	1,1090	29,27
Notes: (1)			
	Total des achats en GJ	145 307	4 253 134
	Coefficient de conversion d'un GJ en M3	0,03789	
		3 834 970	

- (ii) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce C-RTIÉE-0026](#), Mémoire de RTIÉE, Page v, recommandation No. 2-1-1 :

**RECOMMANDATION NO. 2-1-1 (RÉCTIFIÉE)**

**L'OBLIGATION PRÉVUE D'ACHAT DE GAZ DE SOURCE RENOUVELABLE (GSR) PAR GAZIFÈRE EN 2023, 2024, 2025 ET 2026**

Nous invitons la Régie de l'énergie à statuer que les volumes prévus de l'obligation d'achat de gaz de source renouvelable (GSR) par Gazifère pour 2024, 2025 et 2026 au tableau de la [Pièce B-0018, GI-5, Document 1](#), en page 4, devraient être révisés pour tenir compte des ventes totales de gaz établies par Gazifère elle-même (réelles et prévues), pour les trois années antérieures à chacune des années, tel que le fait correctement Énergir d'ailleurs dans son propre plan d'approvisionnement.

Ainsi, nous sommes en accord avec le résultat du calcul du volume prévu d'approvisionnement de Gazifère en GSR pour 2023 de **3 768 891 m<sup>3</sup> (142 805 GJ)**. Par contre, utilisant les volumes réels et prévisionnels totaux de gaz de Gazifère (que nous ne remettons pas en question), nous avons calculé, comme il se doit, que son Plan aurait dû indiquer comme étant la prévision de son obligation d'achat de GSR :

- Pour 2024, il devrait être de **3 803 10<sup>3</sup>m<sup>3</sup> ou 144 000 GJ (soit 2% x [(184 034 + 193 104 + 193 309) / 3]**.
- Pour 2025, il devrait être de **9 696 10<sup>3</sup>m<sup>3</sup> ou 367 000 GJ (soit 5% x [(193 104 + 193 309 + 195 366) / 3]**.
- Pour 2026, il devrait être de **9 752 10<sup>3</sup>m<sup>3</sup> ou 370 000 GJ (soit 5% x [(193 309 + 195 366 + 196 470) / 3]**.

*[Souligné en caractère gras par nous]*

**Demande(s) :**

- 3A.2.1** Dans les chiffres présentés à la référence i), veuillez confirmer que l'obligation prévue de Gazifère pour 2024, 2025 et 2025 sont bien les montants présentés.

**Réponse 2.1 :**

**Gazifère confirme que le volume de 145 307 GJ (ou 3 835 Mm<sup>3</sup>) de GSR présenté à la référence i) est conforme au calcul de son obligation réglementaire en lien avec la livraison d'un volume minimal annuel de GSR, lequel calcul est présenté à la pièce GI-27, document 1.**

**La référence i) ne fait référence à aucune donnée en lien avec l'année 2025.**

- 3A.2.2** Si non, veuillez présenter les montants avec les calculs de support.

**Réponse 2.2 :**

**Gazifère réfère l'intervenant à la réponse 2.1 de la présente demande de renseignements.**

**3A.2.3** Dans le tableau présenté à la référence ii), veuillez confirmer que le montant d'achat de GSR prévu pour 2024 est bien de 145 307 GJ ?

**Réponse 2.3 :**

**Gazifère confirme que pour 2024, le volume de GSR est bien de 145 307 GJ, établi conformément à la méthode de calcul de la décision D-2023-055.**

**3A.2.4** Veuillez expliquer l'écart entre le montant (144 000 GJ) de la référence i) pour 2024 et le 145 307 GJ de la référence ii). Est-ce une marge de sécurité comme le fait Énergir (20 %) ? Dans votre réponse, veuillez spécifiquement indiquer si Gazifère planifie une telle marge de sécurité.

**Réponse 2.4 :**

**L'écart s'explique par la mise à jour de la donnée utilisée pour l'année 2022.**

**Lors de l'établissement du volume de GSR nécessaire présenté à la référence ii), le RTIÉE a utilisé les volumes prévus de 193 104 Mm<sup>3</sup> présentés à la pièce B-0368, GI-71, document 1, phase 5 du dossier R-4122-2020, alors que Gazifère a utilisé les volumes réels de 197 900 Mm<sup>3</sup> présentés à la pièce B-0008, GI-2, document 1.2 du dossier R-4231-2023.**

**Gazifère utilise également un coefficient de conversion différent du RTIÉE soit un coefficient de 0,03789.**

**Gazifère n'intègre aucune marge de sécurité dans le calcul de son obligation en GSR.**

**3A.2.5** Veuillez expliquer et quantifier si ce montant devrait augmenter de façon importante pour 2025 et 2026 ?

**Réponse 2.5 :**

**L'obligation prévue au Règlement concernant la quantité de gaz de source renouvelable devant être livrée par un distributeur passera de 2% à 5% en 2025, ce que fait en sorte que les volumes nécessaires pour respecter l'obligation prévue à ce règlement augmenteront de manière importante à partir de l'année 2025. Le plan d'approvisionnement de Gazifère prévoit des volumes de GSR de 9 776 000 m<sup>3</sup> en 2025 et de 9 748 000 m<sup>3</sup> en 2026<sup>2</sup>. Les données nécessaires au calcul des volumes de GSR sont mises à jour annuellement dans le plan d'approvisionnement gazier du distributeur.**

<sup>2</sup> Dossier R-4194-2022, Phase 3, B-0192, page 3 de 3.

**C) VENTES À DES CLIENTS VOLONTAIRES DE GSR ET SOCIALISATION DU COÛT DE LA MOLÉCULE DE GSR****DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS RTIEÉ-3A-3****Référence(s) :**

- (i) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0200, GI-67, Document 1](#), Témoignage de Jean-François Tremblay, Page 4, section R.8, lignes 14 à 20 :

**Tarifs GSR :**

*Gazifère fait l'acquisition de GSR afin de satisfaire à l'obligation de livraison d'une quantité annuelle de GSR prévue au Règlement concernant la quantité de gaz de source renouvelable devant être livrée par un distributeur<sup>7</sup>. Cette initiative permet de contribuer directement à lutte contre les changements climatiques. **À cet égard, Gazifère entend devenir le 1er distributeur gazier en Amérique du Nord à offrir une source d'énergie 100% verte et renouvelable, en complémentarité avec les autres énergies décarbonées offertes à sa clientèle.***

*[Souligné en caractère gras par nous]*

- (ii) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0202, GI-68, Document 1](#), Taux de socialisation du GSR, Page 4 :

**Dans un contexte où l'approvisionnement en GSR est plus onéreux en 2024 qu'il ne l'était en 2023 en raison des contrats signés à ce jour et a pour effet d'éloigner Gazifère de son objectif de maintenir un prix de vente autour de 25\$/GJ, Gazifère estime qu'une augmentation supplémentaire du prix de vente du GSR va contribuer à freiner l'adhésion de la clientèle aux Tarifs GSR, voir même influencer la clientèle volontaire à quitter le Tarif GSR. D'ailleurs, en imposant à la clientèle volontaire d'assumer l'écart de coûts par l'entremise des Tarifs GSR,**

*[Souligné en caractère gras par nous]*

**Demande(s) :**

- 3A.3.1** À référence (i), Gazifère nous mentionne qu'il entend devenir le 1<sup>er</sup> distributeur gazier en Amérique du Nord à offrir une source d'énergie 100% verte et renouvelable. Veuillez concilier cette affirmation vu que d'autres Distributeurs tels que Énergir, BC Fortis, Enbridge, et autres, offrent déjà du GSR de source d'énergie 100% verte et renouvelable à leurs clients. Veuillez élaborer.

**Réponse 3.1 :**

**Gazifère indique à la référence (i) qu'elle souhaite devenir le premier distributeur en Amérique du Nord à offrir un réseau composé à 100% d'énergie verte et renouvelable.**

**3A.3.2** A la référence (ii), Gazifère s'inquiète de l'impact à la hausse des prix des contrats d'approvisionnement en GSR sur son objectif de coût moyen d'approvisionnement de GSR à 25 \$/GJ. Veuillez expliquer comment Gazifère prévoit gérer cette hausse dans un contexte où d'autres distributeurs annoncent déjà des coûts de contrats à long terme de 45 \$/GJ. Veuillez élaborer.

**Réponse 3.2 :**

**Le 6 novembre dernier, Gazifère a soumis à la Régie un contrat d'achat qui, s'il est approuvé, permettra de soutenir l'objectif de maintenir le coût du GSR aux alentours de 25\$/GJ.**

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS RTIÉE-3-4**

**Référence(s) :**

- (i) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0202, GI-68, Document 1](#), Taux de socialisation du GSR, Page 4:

*Gazifère pénalise doublement les nouveaux clients qui adhèrent au GSR, car ceux-ci paieront un tarif plus élevé que nécessaire en raison de l'écart de prix ayant affecté l'année 2022 alors qu'ils devront également supporter un taux de socialisation plus élevé, reflétant les approvisionnements réels en GSR de l'année 2022. **Par ailleurs, les clients volontaires en 2022 qui décideront de mettre fin à leur adhésion en 2024 en raison de l'augmentation des Tarifs GSR ne payeront pas leur part de l'écart de coûts. Enfin, il est important de ne pas oublier que les clients volontaires qui adhèrent au GSR permettent de réduire les coûts à récupérer auprès des clients non volontaires. Dans ce contexte, il n'est pas souhaitable de nuire ou de décourager la contribution de la clientèle volontaire au GSR puisque cela aurait pour effet d'augmenter la portion qui devra finalement être assumée par les clients non volontaires.** À la lumière de ce qui précède, Gazifère estime donc qu'il serait préférable que l'écart de coûts soit entièrement récupéré via le processus de socialisation et résume ci-dessous les avantages et inconvénients de l'approche proposée. Il importe de préciser que la présente demande vise uniquement le traitement de l'écart de coût de l'année 2022.*

*[Souligné en caractère gras par nous]*

- (ii) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0202, GI-68, Document 1](#), Taux de socialisation du GSR, Page 5:

Avantages de l'approche retenue par Gazifère (traitement de l'écart de coûts via le processus de socialisation)	Désavantages de l'approche retenue par Gazifère (traitement de l'écart de coûts via le processus de socialisation)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ne freinera pas davantage l'adhésion volontaire</li> <li>• Ne mènera pas au désengagement des clients volontaires</li> <li>• Ne pénalisera pas doublement les nouveaux clients qui feront le choix d'adhérer volontairement au GSR en 2024</li> <li>• Récompense financièrement le choix d'avoir adhéré volontairement à l'un des Tarifs GSR en 2022 (la stratégie de vente actuelle du GSR n'offre aucun avantage économique aux clients qui optent volontairement pour le Tarif GSR. Ce sont les clients non volontaires qui bénéficient d'un avantage économique en voyant leur obligation diminuer des ventes volontaires)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fera en sorte d'augmenter légèrement le taux de socialisation applicable à la clientèle non volontaire.</li> <li>• Les clients qui étaient volontaires en 2022 n'auront pas assumé l'écart entre le prix de vente du GSR et les coûts réels d'approvisionnement.</li> </ul>

*[Souligné en caractère gras par nous]*

- (iii) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0200, GI-67, Document 1](#), Témoignage de Jean-François Tremblay, Page 5, section R.8, lignes 8 à 15:

Taux de socialisation du GSR :

*En 2022, Gazifère a fixé le prix de vente du GSR en s'appuyant sur un scénario d'approvisionnement qui ne s'est pas concrétisé. Ce faisant, et **pour satisfaire à son obligation réglementaire, Gazifère a fait l'acquisition de GSR auprès d'autres fournisseurs, à des prix différents de celui ayant servi à fixer le prix de vente du GSR pour l'année 2022.** Le document GI-68, document 1 statut du traitement applicable à l'écart entre les coûts d'achat réel et le prix de vente du GSR facturé à la clientèle volontaire en 2022 et détermine le taux de socialisation du GSR applicable à l'année 2024.*

*[Souligné en caractère gras par nous]*

**Demande(s) :**

**3A.4.1** Quel est la pratique des autres Distributeurs pour le cas décrit dans la référence (i) ?

**Réponse 4.1 :**

**Gazifère ne connaît pas les pratiques des autres distributeurs à ce sujet.**

**3A.4.2** Le tableau (ii) semble présenter l'augmentation du taux de socialisation du GNR comme un désavantage. Dans le cadre de la stratégie de verdissement du réseau de Gazifère, ceci ne devrait-il pas constituer plutôt un avantage pour les clients non volontaires ? Un pourcentage de socialisation plus grand ne pourrait-il pas être vu comme favorisant l'accroissement des volumes de clients volontaires du fait que les tarifs du GNR et du GNT se rapprocheront ?

**Réponse 4.2 :**

**Le tableau indiqué à la référence (ii) vise à présenter les avantages et inconvénients de l'approche retenue par Gazifère, soit de faire supporter l'écart de coûts par la clientèle non volontaire via le taux de socialisation. L'un des inconvénients de cette approche est effectivement d'augmenter le taux de socialisation qui sera facturé à la clientèle non volontaire. Gazifère présente également au tableau indiqué à la référence (ii) les avantages de cette proposition.**

**3A.4.3** À La référence (iii), Gazifère propose de faire payer les clients 2024 non volontaires de GSR pour un GSR de 2022. N'y aurait-il pas lieu de faire plutôt payer les clients 2022 non volontaires de GSR en 2022 pour un GSR de 2022 (et de répartir seulement les montants des clients 2022 qui aurait déménagé au cours de l'année 2024 sur les clients 2024). Veuillez élaborer quant à cette possibilité.

**Réponse 4.3 :**

**Contrairement à l'affirmation de l'intervenant, Gazifère ne propose pas de faire payer l'ensemble des clients non volontaires en 2024 pour le GSR de 2022. À la référence (iii), Gazifère indique plutôt qu'elle détermine le taux de socialisation du GSR applicable à l'année 2024. Le taux de socialisation déterminé pour l'année 2024 sera applicable sur la facture de tous les clients considérés non volontaires en 2022 et toujours connectés au réseau en 2024. Conséquemment, aucune socialisation ne sera facturée à un client qui aurait emménagé en 2023 ou 2024. Gazifère réfère l'intervenant à la pièce B-0117 du dossier R-4122-2020<sup>3</sup> dans laquelle elle détaille les modalités de la socialisation. Cette approche a d'ailleurs été approuvée par la Régie de l'énergie dans la décision D-2020-166 et est appliquée depuis l'introduction du GSR.**

<sup>3</sup> Dossier R-4122-2020, B-0117, section 3.3.1.

**3A.4.4** N'y aurait-il pas d'autre d'options, telles que la biénergie, qui permettraient de réduire l'impact de l'augmentation de la facture du client volontaire GSR ? Veuillez élaborer.

**Réponse 4.4 :**

Les options envisagées dans le présent dossier par Gazifère, sont :

- 1) l'approche retenue, soit la récupération de l'écart à travers le processus de socialisation ;
- 2) la récupération de l'écart via l'augmentation du Tarif GSR pour l'année 2024.

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS RTIEÉ-3A-**

**Référence(s) :**

- i) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0194](#) , Suivi de Gazifère relativement au statut des livraisons de GSR requises pour l'année 2023, Page 2 :

*Le fournisseur numéro 1, dont les livraisons devaient débuter au mois de juillet 2023, **a dû reporter la mise en marche de ses installations au mois de septembre 2023.** Le fournisseur s'affaire toutefois à finaliser le branchement des équipements et Gazifère estime, basé sur ses plus récents échanges avec l'entreprise, qu'elle devrait recevoir, d'ici la fin d'année, un volume qui variera **entre 40 000 et 50 000 GJ.***

*Le tableau suivant présente donc les volumes attendus en 2023 :*

	Volumes minimaux attendus en 2023, en date du 29 juin 2023	Volumes maximaux attendus en 2023, en date du 29 juin 2023
Fournisseur 1	40 000 GJ	50 000 GJ
Fournisseur 2	132 000 GJ	150 000 GJ
Total	172 000 GJ	200 000 GJ
Obligation réglementaire minimale 2023	142 805 GJ	142 805 GJ

*[Souligné en caractère gras par nous]*

**Demande(s) :**

**3A.5.1** Le fournisseur 1 de la référence i) a-t-il commencé ces livraisons tel que prévu en septembre 2023 ?

**Réponse 5.1 :**

**Non. Le début des livraisons est prévu en 2024.**

**3A.5.2** Veuillez mettre à jour le tableau présenté à la référence i) en date du 1<sup>er</sup> novembre 2023.

**Réponse 5.2 :**

**La question de l'intervenant déborde du cadre du présent dossier, les volumes réels de l'année 2023 n'étant pas un enjeu du présent dossier. Gazifère confirme toutefois qu'elle obtiendra le volume de GSR requis pour respecter son obligation réglementaire pour l'année 2023.**

**3A.5.3** Veuillez indiquer si ces deux contrats incluent l'achat de tous les attributs environnementaux incluant notamment les droits de création d'Unités de décarbonation selon le RCP (Unités de conformité – UC – en vertu du [Règlement sur les combustibles propres \(le RCP\), DORS/2022-140](#)).

**Réponse 5.3 :**

**Ces deux ententes prévoient uniquement l'achat des attributs environnementaux. Dans le cadre des négociations avec les producteurs, Gazifère prend désormais en compte l'attribution des droits de création d'unités de décarbonation.**

**3A.5.4** Veuillez indiquer si Gazifère a l'intention (ou a déjà commencé) de participer au marché du RCP afin de réduire le coût de son GSR pour ces clients, surtout dans un contexte où elle demande à la Régie d'augmenter le taux de socialisation pour ne pas affecter son tarif de GSR. Veuillez élaborer.

**Réponse 5.4 :**

**Gazifère a entamé le processus d'enregistrement à titre de « créateur enregistré »<sup>4</sup>. Toutefois, elle est encore en réflexion par rapport aux avantages et aux inconvénients de participer au marché RCP. À cet effet, elle suit avec intérêt l'étape E du dossier R-4008-2017 d'Énergir portant sur ce sujet. Lorsque sa réflexion sera terminée, elle veillera, au besoin, à déposer à la Régie sa stratégie à ce sujet.**

---

<sup>4</sup> Le RCP prévoit qu'une personne qui a l'intention de créer des unités de conformité doit s'enregistrer auprès du ministre.

**D) ALLOCATION DES COÛTS ET INTERFINANCEMENT**

**DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS RTIEÉ-3A-5**

**Référence(s) :**

- (i) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0223](#), GI-78, Document 1 et suivants, Témoignage de Monsieur Brandon So, Pièce GI-78, Document 2.1. pages 1 et 2 :

GAZIFERE INC.  
REVENUE TO COST COMPARISONS  
December 31, 2024

ITEM NO.	DESCRIPTION	Col. 1	Col. 2	Col. 3	Col. 4	Col. 5	Col. 6	Col. 7
		TOTAL	TARIF 1	TARIF 2	TARIF 3	TARIF 4	TARIF 5	TARIF 9
1.	Revenues	74 832,2	26 979,0	44 492,8	26,3	262,6	934,5	2 136,9
2.	Costs of Service	74 832,2	26 968,6	44 333,2	26,3	212,6	948,5	2 342,8
3.	Over/Under Contribution	-	10,4	159,6	(0,0)	50,0	(14,0)	(206,0)
4.	Over/Under Contribution (\$ per 10**3 delivered)	-	0,1	2,3	(0,2)	13,3	(0,8)	(9,5)
5.	Revenue to Cost Ratio	1,00	1,00	1,00	1,00	1,23	0,99	0,91

GAZIFERE INC.  
REVENUE TO COST COMPARISONS EXCLUDING GAS SUPPLY COMMODITY COSTS  
December 31, 2024

ITEM NO.	DESCRIPTION	Col. 1	Col. 2	Col. 3	Col. 4	Col. 5	Col. 6	Col. 7
		TOTAL	TARIF 1	TARIF 2	TARIF 3	TARIF 4	TARIF 5	TARIF 9
1.	Revenues	40 136,6	10 509,9	28 377,8	8,5	170,2	553,9	516,4
2.	Costs of Service	40 136,6	10 499,3	28 237,4	8,5	117,2	551,9	722,4
3.	Over/Under Contribution	(0,0)	10,6	140,4	(0,0)	53,0	2,0	(206,0)
4.	Over/Under Contribution (\$ per 10**3 delivered)		0,1	2,0	(0,3)	14,1	0,1	(9,5)
5.	Return on Rate Base	6,7%	6,7%	6,8%	6,6%	16,4%	6,8%	0,7%
6.	Revenue to Cost Ratio	1,00	1,00	1,00	1,00	1,45	1,00	0,71

- (ii) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0226](#), GI-79, Document 1 et suivants, Témoignage de Madame Jackie Collier et de Monsieur Anton Kacicnik, Pièce GI-79, Document 1.1. page 1 :

Rate Class	Average Use m3  Col. 1	Distribution Only			
		Existing	Proposed	Impact	
		D-2023-055 2023 Col. 2	R-4194-2022 2024 Col. 3	(\$)	%
		Col. 2	Col. 3	Col. 4	Col. 5
Rate 1	22,958	\$ 2,707	\$ 2,903	\$ 196	7.2%
Rate 1 INDUS	376,154	\$ 44,345	\$ 47,556	\$ 3,211	7.2%
Rate 2	1,652	\$ 636	\$ 674	\$ 38	6.0%
Rate 3	90,000	\$ 7,945	\$ 8,456	\$ 512	6.4%
Rate 4	3,758,040	\$ 162,289	\$ 170,240	\$ 7,951	4.9%
Rate 5	17,250,000	\$ 520,035	\$ 553,893	\$ 33,858	6.5%
Rate 9	7,203,568	\$ 155,564	\$ 172,136	\$ 16,571	10.7%

- (iii) **GAZIFÈRE INC.**, Dossier R-4194-2022, [Pièce B-0226](#), GI-79, Document 1 et suivants, Témoignage de Madame Jackie Collier et de Monsieur Anton Kacicnik, Pièce GI-79, Document 2, page 3, Réponse 4 :

A.4 Below is a summary of the proposed 2024 bill impacts for all customer classes expressed on a Sales service and T-service (excludes commodity) basis.

Rate Class	Sales Service	T-Service
Rate 1	2.5%	3.0%
Rate 2	3.6%	4.2%
Rate 3	2.2%	2.6%
Rate 4	1.8%	1.9%
Rate 5	1.9%	2.3%
Rate 9	2.1%	2.8%

**Demande(s) :**

- 3A.6.1** Veuillez indiquer la signification de l'expression « (\$ per 10\*\*3 delivered) » aux deux pages de GI-78, Document 2.1 en référence (i), en déposant une version rectifiée de cette pièce.

*Translation: Please clarify the meaning of the expression “(\$ per 10\*\*3 delivered)” on the two pages of GI-78, Document 2.1, in reference (i) by submitting a corrected version of that exhibit.*

### Réponse 6.1 :

The expression should read (\$ per 10<sup>3</sup>m<sup>3</sup> delivered). The calculations in columns 1 to 7 at Item No 4 are correct. They are derived for each rate class by dividing the over/under contributions expressed in thousands of dollars from Item No 3 by the 2024 forecast delivery volumes expressed in m<sup>3</sup>. The forecast delivery volumes are found at Exhibit GI-78, Document 2.1, page 29 in the allocation factors exhibit and in GI-79, Document 1.1, page 1 in the rate design exhibits.

**3A.6.2** Nous vous félicitons pour votre prévision de maintien à 1 du ratio Revenu/coût (excluant le coût de l'approvisionnement en gaz) des tarifs 1, 2, 3 et 5. Vu la croissance du revenu prévu de distribution et de l'impact sur les factures pour 2014 montrée en références (ii) et (iii), quelle est votre prévision du délai qui sera encore nécessaire pour que ce ratio devienne 1 également pour les tarifs 4 et 9 ?

*Translation: We congratulate you for your projection maintaining at 1 the revenue/cost ratio (excluding the cost of gas supply) for rates 1, 2, 3 and 5. Given the projected increase in distribution revenue and the impact on 2014 bills shown in references (ii) and (iii), what timeline do you foresee for bringing this ratio to 1 for rates 4 and 9 as well?*

### Réponse 6.2 :

The Company will continue to strive to improve the revenue to cost ratio for rates 4 and 9. The Company has gradually made adjustments to all rate classes over the years in an effort to bring the revenue to costs ratios to 1.0. For 2024, revenue to cost ratios for rates 4 and 9 have improved from the 2023 levels, therefore, the Company did not make further adjustments to these rate classes. The natural improvement in the revenue to costs ratios for Rates 4 and 9 have resulted in rate and bills impacts that are in alignment (direction, magnitude) with other customer classes, therefore, the Company chose not to make further adjustments this year. A further improvement in the Rate 4 revenue to cost ratio would result in a rate decrease for this rate class while all other classes would receive a rate increase. Rate 9 is already subject to the largest distribution only rate impact. A further improvement in the revenue to cost ratio would result in a still greater distribution only rate impact than the 10.7% the Company is proposing.

**3A.6.3** Vu la croissance du revenu prévu de distribution et de l'impact sur les factures pour 2014 montrée en références (ii) et (iii), veuillez élaborer sur la possibilité d'un plus grand effort en 2024 pour réduire ou supprimer l'interfinancement entre les tarifs 4 et 9 ?

*Translation: Given the projected increase in distribution revenue and the impact on 2014 bills shown in references (ii) and (iii), please elaborate on the possibility of a greater effort being made in 2024 to reduce or eliminate cross-subsidization between rates 4 and 9?*

### Réponse 6.3 :

Please see response 6.2.

Original : 2023-11-16

**3A.6.4** Concernant les tableaux de la référence (i), nous nous demandons si une seconde méthode de présentation du ratio coût/revenu par catégorie tarifaire devrait aussi être considérée (en plus de celle appliquée dans ces tableaux) afin d'y inclure également la valeur des coûts évités par chaque catégorie tarifaire. Cette seconde méthode de présentation pourrait montrer la véritable valeur pour Gazifère du tarif interruptible. Vous serait-il possible de présenter une nouvelle version des tableaux de la référence (i) en y incluant la valeur des coûts évités par chaque catégorie tarifaire.

*Translation: In regard to the tables in reference (i), it occurs to us that a second presentation method for the cost/revenue ratio by rate category might also be considered (in addition to the one applied in these tables) that would also include the value of the avoided costs for each rate category. This second presentation method could show the actual value to Gazifère of the interruptible rate. Could you provide a new version of the tables in reference (i) that would include the value of the avoided costs for each rate category?*

**Réponse 6.4 :**

The Company has submitted for Regie approval, a cost of service application where rates are designed to recover from customers the entire cost of providing service to customers (i.e. revenue requirement) in the 2024 test year.

The Company has utilized the approved cost allocation study to allocate the 2024 proposed revenue requirement to the rate classes. The results of the cost allocation study have been used to guide the design of proposed rates and resulting 2024 revenues by rate class. The revenue to cost ratios measure the forecast costs of service relative to the forecast recovery of revenues by rate class.

The Company does not use avoided costs in the setting of rates. The rates are derived based on the forecast cost to provide service to customers in 2024.

**3A.6.5** Pour évaluer le ratio coût/revenu par catégorie tarifaire, existe-t-il d'autres utilités publiques ou des auteurs qui y incluent la valeur des coûts évités par chaque catégorie tarifaire ? Veuillez élaborer et fournir des exemples et des références.

*Translation: To assess the cost/revenue ratio by rate category, are there other public utilities or authors that include the value of the avoided costs for each rate category? Please elaborate and provide examples and references.*

**Réponse 6.5 :**

The Company is not aware of any other utilities or jurisdictions that use the value of avoided costs in their revenue requirement and rate setting processes or to assess revenue to costs ratios in their cost of service rate applications.