

**REPOSE DE SE-AQLPA A LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1 DE LA REGIE DE L'ENERGIE
(LA REGIE) RELATIVE A LA DEMANDE TARIFAIRE 2006 DE GAZIFERE INC.**

1. Référence : Pièce SÉ-AQLPA-2, document 1.

Demande :

1.1 Veuillez définir la position de SÉ-AQLPA quant à l'approbation du PGEÉ pour une période de 5 ans.

Réponse : Nous sommes sensibles au fait que *Gazifère* est un petit Distributeur qui recherche l'allègement de ses coûts administratifs. Nous lui avons toujours offert notre collaboration en vue de rechercher des accommodements à cet égard.

Une durée de 5 ans pour le PGEÉ facilitera la planification et pourrait amener des réductions de coûts administratifs. Hydro-Québec Distribution a d'ailleurs elle-même récemment étendu la durée de son PGEÉ.

Nous comprenons par ailleurs que, malgré cette modification dans la durée du PGEÉ, *Gazifère* continuera de présenter des suivis détaillés des réalisations de chacune des mesures dans le cadre de ses dossiers tarifaires et verra à aviser la Régie si des problématiques spécifiques se présentent et à justifier toutes modifications importantes devant être apportées au plan (**GAZIFÈRE**, Dossier R-3587-2005, Demande, page 5). Le maintien de la qualité des suivis nous apparaît essentiel compte tenu des résultats en dents de scie que le PGEÉ de *Gazifère* a connu depuis 2000-2001 et des nombreux ajustements ayant dû être apportés à ses programmes au cours des années (SÉ-AQLPA-2, document 1, page 33). Nous continuerons d'offrir notre collaboration à *Gazifère* pour trouver, chaque année, les meilleurs accommodement possibles entre le besoin de souplesse administrative du Distributeur et le besoin de suivre et adapter les programmes d'efficacité selon les résultats constatés.

2. Référence : Pièce SÉ-AQLPA-2, document 1, page 8.

Préambule :

Au sujet du programme résidentiel de générateur d'air chaud certifié Energy Star, «*Gazifère propose de diminuer pour 2006 les gains associés à ce programme en fixant un taux d'opportunisme de 85 % pour la location de générateurs d'air chaud à haute efficacité dans la nouvelle construction. Nous recommandons d'approuver ce changement méthodologique, plus réaliste.* »

Demande :

2.1 Veuillez spécifier ce que SÉ-AQLPA entend par « *plus réaliste* » et les bases ou hypothèses sur lesquelles s'appuie cette affirmation.

Réponse : En 2003, au dossier R-3514-2003, *Gazifère* tenait compte d'un taux d'opportunisme de 30% pour son programme de générateurs d'air chaud qui ne s'adressait à l'époque qu'aux équipements achetés par les clients (R-3514-2003, Pièce GI-15, Doc. 1, p. 35). En 2004, au dossier R-3537-2004, *Gazifère* a maintenu ce taux de 30% pour les générateurs à air chaud achetés par les clients, mais a tenu compte de 85% d'opportunisme dans le cas du nouveau volet location (**GAZIFÈRE**, R-3537-2004, Pièce GI-15, Doc. 1, p. 33). Au présent dossier, *Gazifère* maintient ce taux d'opportunisme mais décroît ses projections concernant ce volet locatif, les faisant passer de 700 à 600 participants annuellement.

Nous sommes d'accord avec le taux élevé d'opportunisme appliqué par *Gazifère* au volet location, vu le rendement extrêmement élevé pour le client participant. Ainsi, selon SCGM, le surcoût pour un générateur de 3^{ième} génération dans la nouvelle construction est de 550\$, la durée de vie de cet appareil est de 20 ans et l'économie annuelle est de 346m³ (**SCGM**, Dossier R-3559-2005, SCGM-9, Document 2, page 15). *Gazifère* retient ces paramètres (**GAZIFÈRE**, GI-4, document 1, page 5, cas type). Donc, malgré le fait que le participant paye la totalité des coûts de ce volet du programme, son gain (en retenant les hypothèses de *Gazifère* sur le coût unitaire évité de 0,64\$/m³) est de 221\$ par année, soit un rendement apparent de 250% sur la durée de vie. Ces considérations justifient notre acceptation de l'hypothèse de 85% d'opportunisme avancée par *Gazifère*.

Quant à la réduction du nombre de participants de 700 à 600 par année, elle nous apparaît réaliste compte du taux de réalisation constaté en 2005.

3. Référence : Pièce SÉ-AQLPA-2, document 1, page 25.

Préambule :

*« Bien que nous ne soyons pas convaincus du niveau de la prévision, nous recommandons à la Régie d'autoriser le programme Analyse thermographique pour la clientèle Affaires, tel que proposé par *Gazifère*, en gardant à l'esprit que le nombre de participants pourrait s'avérer moindre que prévu par elle. »*

Demande :

3.1 Veuillez préciser le nombre de participants prévu par SÉ-AQLPA pour le programme *Analyse thermographique* pour la clientèle Affaires.

Réponse : Comme il est mentionné dans le texte, le FEÉ de SCGM prévoit un total de 21 participants sur 3 ans avec un niveau d'aide financière plus élevé que celui offert par *Gazifère*. Proportionnellement à la clientèle de *Gazifère*, l'obtention de 2 ou 3 participants par année serait donc une bonne performance, d'après nous. Cependant, l'impact financier à la baisse de cette réduction de quelques clients ne serait que de 4500\$ à 3000\$ par année.

4. Référence : Pièce SÉ-AQLPA-2, document 1, page 27.

Préambule :

SÉ-AQLPA souligne que le volet remplacement des chauffe-eau de grande capacité du programme *Chauffe-eau efficace* a connu beaucoup de succès en 2004-2005, mais déplore que « *Gazifère se contente de reconduire en 2006, le même objectif que celui exprimé dans le dossier R-3537-2004 pour 2004-2005. Nous l'acceptons, tout en soulignant que nous aurions même été prêts à accepter des objectifs plus élevés, reflétant les bons résultats obtenus en 2004-2005.* »

Demande :

4.1 Veuillez préciser ce que SÉ-AQLPA entend par des « *objectifs plus élevés* ».

Réponse : Comme le montre le tableau 16, de la page 28 de la pièce SÉ-AQLPA-2, document 1, ce programme a donné de bons résultats sauf en 2003-2004. Si nous considérons les résultats obtenus au cours des années (sans tenir compte de ceux de 2003-2004), alors les gains pourraient s'établir à 48000m³ en 2006, soit près de 70 clients. Une autre approche serait de reporter le résultat obtenu en 2004-2005 de près de 45000m³, soit quelque 64 clients et d'en faire l'objectif pour 2006. Une approche un peu plus prudente serait de retenir la moyenne des trois dernières années, soit quelque 33000m³ soit un peu plus que 47 clients.

Le nombre de clients (20) retenu par *Gazifère* (**GAZIFÈRE**, R-3587-2004, Pièce GI-4, Doc. 1, p. 28) se situe donc du côté faible des possibilités. Une prévision plus élevée, portée à 50 nouveaux clients permettant d'économiser 35000m³ de gaz naturel, aurait été tout à fait raisonnable par rapport aux réalisations antérieures de *Gazifère*.
