

Réponses de Gazifère Inc.
aux demandes de renseignement de l'ACEF-Outaouais

**Demande pour la fermeture réglementaire des livres pour la période du
1er janvier 2007 au 31 décembre 2007, demande d'approbation du plan
d'approvisionnement de Gazifère Inc. et demande de modification de ses tarifs
à compter du 1^{er} janvier 2009**

Q .1

Question d'ordre général

Gazifère dispose-t-elle d'une étude contenant une information adéquate et plus ou moins fiable sur le parc d'équipements utilisateurs de gaz naturel auprès de sa clientèle?

- Si oui en déposer un résumé
- Sinon quand pense-t-elle se faire une idée de son parc d'équipements? Comment?

Réponse 1 :

Gazifère ne dispose d'aucune étude à ce sujet. Puisqu'aucune inspection n'est exigée lors de l'échange ou de l'ajout d'appareil chez un client déjà alimenté en gaz naturel, Gazifère ne peut pas connaître et mettre à jour le parc d'équipements de sa clientèle. Gazifère ne prévoit pas effectuer une étude ou procéder à d'autres démarches pour recueillir de telles informations.

Q .2

Référence :

- (i) GI-14, Document 1, p. 7
- (ii) GI-17, Document 1, p. 22-33
- (ii) GI-17, Document 1, p. 8

Préambule :

(i) « *Quant à sa méthode de prévision d'économie d'énergie, Gazifère vous réfère au rapport préparé par son consultant à la pièce GI-17, document 1, sections 3.1 et 5.1, exposant comment Gazifère a établi le nombre de participants par programme prévu pour l'année témoin 2009 et les économies d'énergie y associées, en tenant compte des caractéristiques propres à ses marchés* ». (Nos soulignés).

- (ii) Programmes du secteur résidentiel et C&I

(iii) « Cette année, Gazifère a amélioré ses projections en prenant en considération différents facteurs pouvant influencer l'atteinte de ses résultats, soit l'historique des programmes, les prévisions du service des ventes ainsi que l'expertise de ses partenaires d'affaires. » (nos soulignés)

Demande :

(i) Veuillez préciser où, dans la référence mentionnée en (i), Gazifère montre comment elle établit le nombre de participants par programme prévu pour l'année témoin 2009. Veuillez alors justifier les projections concernant le nombre de participants pour chacun des programmes détaillés en référence (ii).

Réponse 2 (i) :

Les sections mentionnées en (i) et (iii) du préambule décrivent l'approche générale de Gazifère qui permet d'établir le nombre de participants par programme prévu pour l'année témoin 2009.

Pour l'approche historique, trois prévisions ont été effectuées au début du mois de mars 2008 pour permettre de faire les prévisions volumétriques qui incorporent les économies de gaz naturel. Ces prévisions sont les suivantes :

- 1. Une prévision basée sur les résultats réels de la dernière année (tendance des dix derniers mois de l'année 2007 avec un poids de 10/12 et tendance des deux premiers mois de l'année 2008 avec un poids de 2/12);**
- 2. Un 2+10 (tendance réelle des deux premiers mois de l'année 2008 + prévision du reste de l'année 2008 selon les projections de participants approuvées dans le PGEÉ 2008);**
- 3. Tendance des deux premiers mois de l'année 2008 appliquée aux projections de participants approuvées dans le PGEÉ 2008 (pourcentage des participants réels/pourcentage des participants prévus en date du 29 février multiplié par le nombre de participants prévu au PGEÉ 2008).**

Les prévisions historiques ont ensuite été analysées et mises en commun avec les prévisions du service des ventes, en tenant compte également de la rétroaction des partenaires d'affaires de Gazifère sur leurs activités prévues en 2009. C'est de cette façon précise que les projections de participants pour 2009 ont été réalisées.

(ii) Veuillez expliquer qu'elles sont les améliorations apportées aux méthodes de prévision des ventes et les changements dans l'expertise des partenaires d'affaire du Distributeur qui permettront à Gazifère de présenter, à partir de cette année, des prévisions adéquates pour les programmes proposés.

Réponse 2 (ii) :

Des échanges plus fréquents ont lieu avec les partenaires d'affaires de Gazifère, ce qui permet d'avoir une rétroaction directe des gens sur le terrain à l'égard du comportement des marchés de la maison neuve et de la rénovation. À titre d'exemple, Gèrik et Chartro ont indiqué à Gazifère que davantage de participants sont à prévoir dans les prochains

mois dans le programme de Récupérateur de chaleur des eaux de douche car ils vont tester le produit. Ainsi, Gazifère peut mieux prévoir son nombre de participants au-delà de sa méthode de prévision de la tendance de marché expliquée en (i), lorsque des initiatives spontanées du marché surviennent.

Q .3

Référence :

- (i) GI-17, Document 1, p. 10-11
- (ii) Décision de la Régie D-2007-130, R-3637-2007, 2007 11 16

Préambule :

(i) : « Afin d'être en mesure de mieux identifier le pourcentage de clients à faible revenu dans l'ensemble de sa clientèle, Gazifère a ajouté des questions d'ordre socio-économique dans son sondage relié à la satisfaction de la clientèle ainsi que dans ses sondages destinés à l'évaluation des volets du programme de Thermostats programmables. Quatre questions ont été élaborées afin de déterminer le seuil de revenu et la composition des ménages sondés :

- A. Êtes-vous :
 - 1) propriétaire ou
 - 2) locataire de votre demeure
- B. Combien de personnes habitent actuellement dans votre demeure ? _____ personnes
- C. Combien d'adultes ? _____ Combien d'enfants ? _____
- D. Selon l'échelle suivante, quel est le revenu annuel brut de l'ensemble des membres de votre ménage (adultes) ?
 - 1) Moins de 20 000 \$
 - 2) Entre 20 000 \$ et 25 000\$
 - 3) Entre 25 000 \$ et 30 000 \$
 - 4) Entre 30 000 \$ et 35 000 \$
 - 5) Entre 35 000 \$ et 40 000 \$
 - 6) Entre 40 000 \$ et 45 000 \$
 - 7) Entre 45 000 \$ et 50 000 \$
 - 8) Plus de 50 000\$
 - 9) Ne sait pas / Ne répond pas

Gazifère entend poursuivre cette démarche pour tous les sondages qui couvriront tous ses programmes afin d'avoir un portrait le plus juste possible de cette clientèle. Les résultats qui seront obtenus dans les sondages seront analysés à l'aide du tableau des seuils de revenus utilisé pour le programme Éconologis de l'AEÉ afin d'avoir une définition cohérente d'une famille à faible revenu pour les acteurs en efficacité énergétique au Québec »

(ii) : « La Régie approuve le programme Éconologis tel que proposé par Gazifère. Elle lui demande d'inclure des questions d'ordre sociodémographique dans un sondage, si possible autre que celui sur la

satisfaction de la clientèle, de façon à estimer la proportion de ménages à faible revenu parmi ses clients. Les résultats obtenus devront être présentés lors du dossier tarifaire 2009. »

Demande :

- a) Veuillez préciser pourquoi le Distributeur n'a pas opté pour la réalisation d'un sondage sans lien avec les sondages habituels sur la satisfaction de la clientèle et sur les programmes, tel que le demande la Régie qui cherche une estimation de la proportion des ménages à faible revenu parmi les clients du Distributeur.

Réponse 3 a) :

Gazifère croit que le fait d'intégrer les questions d'ordre sociodémographique et économique à son sondage de satisfaction de la clientèle et aux sondages d'évaluation des programmes en efficacité énergétique favorise le taux de réponse des participants à ces questions. Intégrées dans le contexte de mieux connaître notre clientèle et son opinion sur nos services, ces questions sont plausibles. Gazifère croit que le fait de poser ses questions hors contexte, dans une période où les menaces de vol d'informations personnelles sont nombreuses, inciterait les participants à la méfiance et affecterait négativement le taux de réponse.

Aussi, Gazifère ne tient pas à créer la perception qu'elle fait preuve d'ingérence dans la vie privée de ses clients.

- b) Veuillez préciser quand le Distributeur entend-il déposer les premiers résultats des sondages comprenant les nouvelles questions d'ordre sociodémographique.

Réponse 3 b) :

Voir la réponse à la question 14.1 de la Régie à la pièce GI-21, document 1.

Q .4

Référence :

- (i) GI-17, Document 1, p. 11
(ii) GI-17, Document 4, p.2, Tableau Activités promotionnelles

Préambule :

« En date du 30 juin 2008, le programme Chauffe-eau instantané comptait un participant. Cependant, un entrepreneur en construction de la région outaouaise a montré beaucoup d'intérêt pour les chauffe-eau instantanés, ce qui devrait permettre des retombées dès la fin de l'année 2008. Gazifère croit que ce programme doit continuer car sa promotion n'a débuté qu'en février 2008 lors du Salon ExpoHabitat de l'APCHQ. »

Demande :

- a) Veuillez expliquer les raisons derrière ce retard enregistré dans la promotion du programme chauffe-eau instantané pour voir le Distributeur arriver au 30 juin 2008 avec un seul participant.

Réponse 4 a) :

Gazifère n'a pas enregistré de retard dans sa promotion puisque dès février 2008, soit seulement un mois après l'entrée en vigueur du programme, elle a amorcé les activités de promotion suivantes :

- a. Ajout d'un texte sur le programme et d'un formulaire de participation dans la section *Nos programmes d'efficacité énergétique* du site Web de Gazifère;
- b. Promotion du programme par le biais de l'Info Gaz « Spécial efficacité énergétique » (édition bilingue), distribué aux 33 000 clients de Gazifère;
- c. Promotion du programme dans le cadre du salon ExpoHabitat 2008 de l'APCHQ.

Ces activités de promotion continuent de susciter l'intérêt de nos clients envers le programme. Le faible taux de participation ne s'explique pas par un retard dans la promotion, mais plutôt par le fait que la clientèle de Gazifère trouve cette technologie dispendieuse. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle Gazifère propose un volet location à ce programme dans le cadre de son PGEÉ 2009 afin de favoriser l'accès à cette nouvelle technologie.

- b) Veuillez expliquer pourquoi le Salon ExpoHabitat ne figure pas à la référence (ii) ci-dessus.

Réponse 4 b) :

Gazifère prévoit faire la promotion du programme de chauffe-eau instantané au Salon ExpoHabitat, tel que mentionné à la pièce GI-17, document 4, p.2, tableau activités promotionnelles.

Q .5

Référence :

GI-17, Document 1, p. 19

Préambule :

« Gazifère propose d'apporter les ajustements suivants :

- A. Augmenter l'aide financière rattachée à chaque volet du programme Thermostats programmables à 44 \$ (au lieu de 40 \$), attribuable à la hausse des coûts d'installation de cette mesure;
- B. Augmenter l'aide financière pour le volet unifamilial du programme Panneaux réflecteurs de chaleur à 347 \$ (au lieu de 260 \$) et les aides financières pour les volets multi-logements ainsi que communautaire du programme Panneaux réflecteurs de chaleur à 155 \$ et 180 \$ (au lieu de 150 \$ et de 260 \$) à la lumière des résultats réels depuis l'instauration du programme. »

Demande :

Plutôt que d'agir au niveau du montant de l'aide accordée pour ces deux mesures, le Distributeur a-t-il pensé à intervenir en amont de la chaîne; auprès des fabricants pour réduire le prix d'achat des mesures, ce qui donnerait le même résultat dans la perspective du test du participant? ou aussi a-t-il pensé à intervenir auprès des installateurs électriciens pour réduire les coûts d'installation des thermostats programmables?

Réponse 5:

Depuis l'instauration du programme de panneaux réflecteurs de chaleur, Gazifère n'avait pas révisé le montant de l'aide financière attribué aux participants du programme. Les changements apportés aux aides financières sont basés sur le coût réel moyen par participant aux différents volets du programme. Ce coût est influencé par le nombre de panneaux et de ruban requis par participant. Les coûts rattachés à l'achat du matériel demeurent inchangés. Gazifère ne prévoit donc pas intervenir auprès de son fournisseur.

De plus, Gazifère ne prévoit pas intervenir auprès de son entrepreneur en service qui assure, à lui seul, l'installation des thermostats programmables puisque ce dernier enregistre une hausse de ses coûts d'opération qui est légitime de l'avis de Gazifère.

Q .6**Référence :**

- (i) GI-17, Document 1, p. 22-23
- (ii) GI-17, Document 4, p. 13 Tableau activités promotionnelles

Préambule :

(i) « 5.2.1. *Appareil de chauffage certifié Energy Star® (achat, location et communautaire)*

...

Le nombre prévu de participants pour le volet communautaire est de 2 et il est respectivement de 120 et 150 pour les volets achat et location. »

(ii) *Via notre service de crédit, informer les clients en difficultés de paiement du programme*

Demande :

En plus de l'aide financière qu'il propose, le Distributeur envisage-t-il d'effectuer ou a-t-il déjà entrepris des démarches auprès de certaines institutions financières en vue de faciliter l'accès au financement des opérations d'achat des appareils de chauffage de haut rendement énergétique particulièrement pour les clients à faible revenu?

Réponse 6:

Gazifère n'envisage pas d'entreprendre des démarches auprès des institutions financières. À titre de distributeur d'énergie, il n'est pas dans son rôle d'assurer l'accessibilité au financement auprès de ces établissements.

Q .7

Référence :

GI-17, Document 1, p. 41

Préambule :

- Annexe A Tableau : *Résultats tests économiques PGEÉ 2009 Gazifère*;
- Le PGEÉ de Gazifère s'inscrit dorénavant dans le cadre du Plan d'Ensemble en Efficacité Énergétique et Nouvelles Technologies (PEEÉNT) de l'Agence de l'Efficacité Énergétique (l'AEÉ). Celle-ci se réfère au test du coût social (TCS) pour évaluer ses programmes en efficacité énergétique et nouvelles technologies.

Demande :

Compte tenu du nouveau contexte d'implantation du PGEÉ de Gazifère, veuillez reproduire le tableau en référence en y ajoutant une colonne indiquant les résultats du TCS pour chacun des programmes mentionnés.

Réponse 7:

Le test du coût total en ressources (TCTR) est le test de rentabilité actuellement utilisé par Gazifère pour évaluer les retombées économiques des programmes de son PGEÉ. La Régie se base sur ce test pour évaluer économiquement les programmes du point de vue de Gazifère et de sa clientèle, sans inclure les retombées plus larges, notamment sur le plan environnemental. Pour cette raison, Gazifère n'a pas reproduit le tableau demandé.

Q .8

Référence :

GI-17, Document 4, p. 4

Préambule :

Tableau Plan de communication des récupérateurs de chaleur des eaux de douche.

Demande :

- a) Le Distributeur a-t-il envisagé de collaborer avec les grandes chaînes de distribution des produits de chauffage et de construction et rénovation en général, comme Home Dépôt, Réno Dépôt et Rona en vu de démontrer la technologie, de la rapprocher le plus des consommateurs et de la rendre plus abordable?

Réponse 8 a):

Le fabricant et distributeur du produit a déjà entrepris des démarches auprès de magasins à grande surface (Home Dépôt, Rona, Sears) afin de rapprocher la technologie des consommateurs.

Pour sa part, Gazifère a entrepris d'assurer la promotion du système dans le marché de la nouvelle construction de l'Outaouais. Pour y parvenir, Gazifère a invité le fabricant à s'intégrer à sa stratégie d'intervention destinée aux constructeurs d'habitation. Jusqu'à présent, deux des trois constructeurs rencontrés ont décidé d'intégrer le système de récupération de chaleur des eaux de douches à leurs maisons modèles. Deux autres constructeurs seront rencontrés au cours de l'automne.

b) La question se pose également pour les systèmes de chauffage à haut rendement.

Réponse 8 b):

Les magasins à grande surface de l'Outaouais ne font pas directement la vente d'appareil de chauffage. Ils s'associent à des installateurs indépendants qui assurent la promotion, la vente et l'installation des appareils de chauffage à haut rendement énergétique. Les installateurs font partie intégrante des stratégies de promotion qu'entreprend Gazifère dans le cadre de son plan de communication.

Q .9

Référence :

GI-17, Document 4, p. 14

Préambule :

Tableau Plan de communication des programmes résiduels.

Dépenses reliées à l'entente de partenariat avec l'APCHQ.	5 000 \$
Dépenses reliées à l'entente de partenariat avec l'ACQ.	1 000 \$

Demande :

Veillez justifier la différence des ordres de grandeur des dépenses liées à l'une et l'autre des ententes.

Réponse 9:

L'écart entre les deux ententes de partenariat que Gazifère souhaite développer s'explique par le nombre d'activités que Gazifère prévoit réaliser avec ses partenaires.

L'entente que nous souhaitons développer avec l'APCHQ comprend:

Activités visant la promotion du programme Chauffe-eau instantané et Récupérateur de chaleur des eaux de douche :

- Promouvoir les programmes dans la section *Partenaires* du site Internet grand public de l'APCHQ.
- Promouvoir les programmes dans le nouveau bulletin de l'APCHQ « Infoproprio », adressé aux consommateurs qui prévoient faire l'achat d'une maison neuve.
- Promouvoir le programme auprès des membres de l'APCHQ par le biais du journal *Le Toit*.

Activités de relations publiques :

- Exposer la bannière « Confort et efficacité énergétique » au tournoi de golf annuel de l'APCHQ et lors de la soirée reconnaissance.

L'entente que nous souhaitons développer avec l'ACQ comprend:

Activités visant la promotion du programme Chauffe-eau instantané et Récupérateur de chaleur des eaux de douche :

- Un envoi postal aux membres de l'ACQ – *Outaouais* d'une lettre accompagnée de l'affiche promotionnelle des programmes.

Gazifère tient également à rappeler que ces coûts sont estimés.

Q.10

Référence :

GI-17, Document 5

Préambule :

Tableau : suivi et projections du programme global en efficacité énergétique

Demande :

Veuillez définir les variables de la colonne 1 du tableau en préambule quand elles s'avèrent mal comprises :

Budgets du PGEÉ	Les budgets autorisés par la Régie
Coûts directs réels du PGEÉ	Les montants correspondants à l'aide financière attribuée
Coûts totaux réels du PGEÉ (A)	Les montants correspondants à l'aide financière attribuée et aux coûts administratifs du Plan
Pertes de volumes différentielles prévues (m ³)	Diminution prévue des volumes de gaz vendus aux clients attribuée au PGEÉ (effet d'opportunité et celui de bénévolat pris en compte)
Pertes de volumes différentielles réelles (m ³)	Diminution effective des volumes de gaz vendus aux clients telle qu'elle se traduit sur les volumes tirés du réseau
Pertes de revenus prévues	Telles que définies au GI-17 Doc 1 p.35
Pertes de revenus réelles (B)	
Revenus totaux prévus	
Revenus totaux réels	
Augmentation des revenus requis + (B) (A)	

Réponse 10:

Le tableau ci-dessous fournit la définition de deux variables, les autres étant exactes :

Pertes de volumes différentielles réelles (m³)	Diminution effective des volumes de gaz vendus aux clients telle qu'elle se traduit sur les volumes tirés du réseau en tenant compte des participants réels enregistrés dans chacun des programmes du PGEÉ.
Pertes de revenus prévues	Pertes de volumes différentielles prévues en m³ multiplié par le taux unitaire moyen marginal des tarifs 1 et 2 déterminés dans chaque dossier tarifaire correspondant.

Q.11

Référence :

GI-17, Document 6, p. 1

Préambule :

« À titre incitatif, cette lettre promotionnelle mentionnait l'offre de remise de 100 \$ et d'un thermostat programmable gratuit à l'achat d'un nouvel appareil de chauffage à haut rendement énergétique certifié Energy Star. »

Demande :

Veillez préciser pourquoi la lettre en question ne mentionnait pas en même temps l'offre de remise de 135 \$ et d'un thermostat programmable pour la location d'un générateur d'air chaud Energy Star?

Réponse 11:

Dans le but précis de stimuler un de nos programmes moins performant (Achat d'un nouvel appareil de chauffage à haut rendement énergétique certifié Energy Star), la stratégie d'affaires mise en place ciblait délibérément les propriétaires de résidence qui étaient propriétaires de leur appareil. Donc, cette lettre faisait exclusivement la promotion de la remise de 100 \$ et d'un thermostat programmable gratuit.

Q.12

Référence :

GI-17, Document 6, p.2

Préambule :

« Grâce à ces informations, Gazifère a ciblé les quartiers au potentiel de conversion le plus important. En mars et avril 2008, elle a distribué dans ces secteurs 1 629 accroche porte faisant la promotion des avantages du gaz naturel et de la conversion.. »

Demande :

Sur quel critère le Distributeur a-t-il pu juger l'importance du potentiel de conversion propre à chaque quartier? Expliquer.

Réponse 12:

Les principaux critères qui ont permis de cibler les secteurs à potentiel élevé sont :

- **la présence du réseau gazier dans le secteur;**
- **la proportion (indiquée en %) de maisons chauffant au mazout dans le secteur, et**
- **l'âge moyen des maisons du secteur (proche de la fin de la durée de vie utile de l'appareil de chauffage au mazout).**

Q.13

Référence :

GI-14, Document 1, p.8

Préambule :

« 2) Si le solde en fin d'année est un montant à recevoir des clients, Gazifère propose de récupérer de ses clients le solde à recevoir au 31 décembre de chaque année, s'il est égal ou inférieur à 100 000\$, dans le calcul du revenu requis de la deuxième année subséquente, à titre d'exclusion. Si le solde à recevoir est supérieur à 100 000\$, Gazifère propose d'amortir le solde, de façon linéaire, sur une période de cinq ans et d'inclure cet amortissement dans l'établissement du revenu requis à partir de la deuxième année subséquente à titre d'exclusion. ... »

Demande :

Veillez justifier le choix du seuil de 10 000 \$ à partir duquel l'amortissement est pratiqué.

Réponse 13:

Gazifère a proposé une limite dans le but d'éviter d'amortir d'année en année des sommes non significatives et conséquemment de simplifier le fardeau administratif associé à la comptabilité financière de ces comptes.

Gazifère s'est arrêtée au montant de 100 000\$ puisque celui-ci représente 0,5% des revenus de distribution actuels, soit un montant qu'elle a jugé raisonnable.

Q.14

Référence :

GI-14, Document 1, p.8

Préambule :

« Q.17 Dans le cadre de la phase I du présent dossier, Gazifère a précisé qu'elle proposerait une façon d'estimer le montant de gaz perdu sur une base mensuelle dans le but d'exclure le montant de gaz non facturé retrouvé dans le compte de stabilisation du gaz perdu inclus dans la base de tarification et ce, jusqu'à ce que des outils soient en place pour lui permettre de calculer les revenus non facturés en fin de mois en temps opportun. Gazifère est-elle en mesure de présenter sa proposition ? »

Demande :

1. Veillez indiquer les pistes que Gazifère est en train d'explorer pour arriver à calculer les revenus non facturés en fin de mois.

Réponse 14.1:

Gazifère explore actuellement deux possibilités pour l'établissement du gaz non facturé. La première consiste à extraire mensuellement les données du nouveau système de facturation pour les exporter vers une base de données centrale utilisée par Enbridge Gas Distribution (EGD). Ces données seraient ensuite utilisées par EGD à l'intérieur de

modèles d'analyses déjà en place pour leurs propres besoins mais qui devront être adaptés pour Gazifère afin de calculer le gaz non facturé de Gazifère. La seconde méthode consisterait à incorporer directement à l'intérieur du nouveau système de facturation toute la mécanique nécessaire au calcul du gaz non facturé sur une base mensuelle. Il est encore trop tôt pour dire laquelle de ces deux méthodes sera adoptée par Gazifère ou même si l'une de celle-ci sera choisie.

2. Veuillez indiquer quand ces outils de calcul seraient-ils présentés à la Régie.

Réponse 14.2:

Voir la réponse à la question 6.1 de la Régie à la pièce GI-21, document 1.

Q.15

Référence :

GI-19, Document 1, p.2

Préambule :

« Given that Gazifère is being charged the same Rate 200 rate in the winter and summer months, having a seasonal rate for the large volume rate classes is no longer warranted. »

Demande :

Veuillez démontrer qu'à moyen et long terme, la suppression de la variation saisonnière des tarifs n'aura pas de conséquences sur la forme de la demande globale de Gazifère et n'induit pas des augmentations pour les autres coûts du Distributeur (fourniture, équilibrage, transport).

Request:

Please show how in the mid- and long term, elimination of the seasonal rate variation will not affect the form of Gazifère's total demand, and will not, lead to increases for the Distributor's other costs: supply, load balancing, transportation.

Réponse 15:

The elimination of the large volume seasonal rates will not have an impact on Gazifère's total, annual, and/or peak day demand in the short, mid or long term. For example, factors that may impact Gazifère's total demand include system growth or loss of load in commercial/industrial sectors.

The existing winter and summer differential within Gazifère's large volume rates only applies to the delivery component of their bill which represents a small component of their overall bill. In addition, the differential between the winter and summer rate was marginal and had very little impact on the revenues between the winter and summer months. This is illustrated in exhibit GI-21, document 1.5. This table shows the impact on the total Rate 9 distribution revenue which is recovered under the existing seasonal rates relative to the revenue which would be recovered with the non-seasonal rates. For example, the total Rate

9 distribution revenue in the month of January with seasonal rates is \$28,391. In comparison, the total Rate 9 delivery, load balancing and commodity revenue for that same month would be \$332,926. The total Rate 9 distribution revenue for the month of January with non-seasonal rates is \$25,995 with a total revenue of \$332,926.

The removal of this price differential which effectively lowers the winter delivery rate represents too small an impact on monthly bills to cause large volume customers to alter their consumption pattern and begin to consume more in the winter months. This is particularly true since typical large volume customers utilize natural gas as process load as compared to heating load.

Q.16

Référence :

GI-19, Document 1, p.2

Préambule :

« The Company is now proposing to recover the distribution related deficiency from its fixed and variable delivery charges. »

Demande :

- a) Veuillez indiquer comment les autres distributeurs canadiens procèdent-ils pour récupérer leurs revenus requis additionnels (par les charges variables seulement ou par les charges fixes et les charges variables et selon quelles parts)?

Please indicate how the other Canadian distributors go about recovering their additional revenue requirements (through variable charges only or through fixed and variable charges, and in what proportion)?

Réponse 16 a):

The Company has not conducted a survey of other Canadian distributors on this topic but is aware of utilities in the region that have adopted similar approaches.

From utilities in Eastern Canada, Enbridge Gas Distribution and Union Gas recover additional revenue requirement through increases in both fixed and variable (i.e. delivery) charges.

For example, Enbridge Gas Distribution and Union Gas have each started a 5 year CPBR term in 2008. Their CPBR agreements provide for approx. \$1 and \$5 increases in monthly customer charges for residential and commercial customers respectively. This translates in a higher proportion of the additional annual revenue requirement being recovered through monthly fixed charges versus delivery charges.

Prior to starting a 5 year CPBR term in 2008, Enbridge Gas Distribution increased its fixed and delivery charges for residential and commercial customers by the same percentage to

maintain approx. same year-over-year level of fixed cost recovery via fixed charges. This is the same approach that Gazifère is proposing to adopt in 2009 and subsequent years.

- b) Le Distributeur a-t-il pris en compte l'impact de sa proposition sur le test du participant et ses conséquences sur les volumes d'économies d'énergie qui seront produits par les clients dans le cadre du PGEÉ ?

Réponse 16 b):

La portion variable payée par les clients et utilisée par Gazifère a été établie selon les tarifs au 1^{er} juillet 2008 autorisés par la Régie pour les clients résidentiels moyens (tarif 2) et les clients commerciaux et institutionnels (C&I) admissibles aux programmes d'efficacité énergétique (tarif 1) telles que présentées dans le tableau à la pièce GI-17, document 1, page 34. Ces taux ne reflètent pas la proposition de Gazifère. De plus, comme le test du participant n'incorpore que la portion variable payée par les clients, il ne peut donc pas intégrer la partie fixe proposée par Gazifère.

Quant aux conséquences possibles que la proposition pourrait avoir sur les volumes d'économies d'énergie, celles-ci n'ont pas été évaluées par Gazifère.

- c) Veuillez justifier la proposition du Distributeur de récupérer dans chaque tarif les revenus requis additionnels avec une augmentation égale (en %) des charges fixes mensuelles et des charges de livraison (delivery charges). Que pourrait donner comme résultat une augmentation différenciée de ces charges accordant plus de poids aux « delivery charges » (par ex. 80%-20%). Veuillez reproduire les tableaux de GI-19, Documents 1 et 1.2.

Please justify the Distributor's proposal to recover the additional revenue requirement in each rate class with an equal percentage increase in the monthly fixed charges and delivery charges. What would be the result of a differentiated increase in these charges giving more weight to the delivery charges (for example, 80%-20%)? Please reproduce the tables from GI-19, documents 1 and 1.2.

Réponse 16 c):

Please see response to the question 13.1 of the Régie at Exhibit GI-21, document 1, which highlights Gazifère's rationale for adjusting its monthly fixed charges.

A differentiated increase where more weight is given to the delivery charges (such as 80% - 20%) would not accomplish the Company's objective of maintaining fixed cost recovery via fixed charges at historical levels of 2007 and 2008.

Q.17

Référence :

GI-19, Document 1, p.3-4

Préambule :

« The proposed rates were determined in two stages. In stage 1, the distribution deficiency is allocated to the rate classes pro rata to their rate base allocations on a preliminary basis.

In the second stage, the distribution deficiency allocation is reviewed and further adjustments may be performed to the distribution revenue component of the various rate classes. The final distribution deficiency is shown in Column 4 of GI-19, document 1.1.»

Demande :

- a) Qu'entendez-vous par « on a preliminary basis » ?
What do you mean by “on a preliminary basis”?

Réponse 17 a):

The first stage (stage 1) in the rate design process utilizes the results from the Fully Allocated Cost Study to act as a guide in rate design. The results from this first stage or preliminary step of the rate design process are then reviewed. The review primarily takes into consideration the resulting rate impacts and revenue to cost ratios on a rate class basis.

If rate impacts or revenue to cost ratios are deemed excessive, further adjustments may be performed to the distribution revenue component in the second stage in order to fulfill rate design objectives.

- b) Veuillez déposer l'allocation faite des actifs de distribution ayant servi à l'allocation du revenu additionnel requis par classe tarifaire.

Please file a breakdown of the distribution assets used in allocating the additional revenue requirement to each rate class.

Réponse 17 b):

Under its CPBR filing requirements, Gazifère is no longer required to provide the details of its fully allocated cost study. Therefore, a detailed breakdown of the rate base or its allocation to customer classes cannot be provided. As an alternative, listed below is the rate base allocator for 2009, expressed as a percentage by rate class.

<u>Rate Class</u>	<u>Percentage of Rate Base</u>
1	20.44%
2	76.85%
3	.06%
4	.22%
5	1.50%
9	<u>.93%</u>
Total	100.00%

- c) Veuillez présenter un exemple de calcul fait pour une ou 2 classes de tarifs (tarif 2 et 3 par ex.) qui explique les ajustements qui pourraient être apportés au revenu de distribution des différentes classes tarifaires.

Please submit an example of the calculation made for one or two rate classes (rates 2 and 3, for example), explaining what adjustments could be made to the distribution revenue components of the various rate classes.

Réponse 17 c):

Please see response to question 18 a).

Q.18

Référence :

- (i) GI-19, Document 1, p.4
- (ii) GI-19, Document 1, p.5
- (iii) GI-19, Document 1.1
- (iv) GI-19, Document 1.3)

Préambule :

«... Further, given the size of the Rate 2 revenue requirement, any downward adjustment to its revenue to cost ratios or rate increase would cause a deterioration of the revenue to costs ratios and considerably higher rate impacts for the other rate classes...»

Demande :

- a) Veuillez reproduire le tableau 1 de la référence (ii) en considérant un R/C ratio pour 2009 de 0,84 (plutôt que 0,85) pour le tarif 2.

Please reproduce Table 1 from reference (ii), using an R/C ratio for 2009 of 0.84 (instead of 0.85) for Rate 2.

Réponse 18 a):

In order to achieve a revenue to cost ratio of 0.84 for Rate 2, a rate design adjustment of approximately \$100,000 was removed from the Rate 2 class and re-assigned to the Rate 1 class for illustration purposes.

As the updated table below depicts, this had the impact of increasing the Rate 1 T-service rate impact to 2.8% or approximately 3.0% compared to Gazifère's proposal of 2.0%. This adjustment decreased the Rate 2 T-Service impact to 3.8% or approximately 4.0% which is only marginally lower than Gazifère's proposal of 4.3%. This adjustment also results in a higher revenue to cost ratio for Rate 1 of 1.49 compared to Gazifère's proposal of 1.47 which is outlined in the evidence at Exhibit G1-19, document 1, page 5, Table 1.

Gazifère submits that its proposal results in reasonable rate impacts and improved revenue to cost ratios (i.e. closer to 1.0) for all rate classes.

	Total	Rate 1	Rate 2	Rate 3	Rate 4	Rate 5	Rate 9
Adjustments (\$'000)	0	100	-100	0	0	0	0
Proposed 2009 R/C Ratio – Distribution Only	1	1.49	0.84	2.45	2.01	1.61	2.01
Fiscal 2008 R/C Ratio – Distribution Only	1	1.48	0.83	2.57	2.1	1.77	2.1
% increase on total bill of a T-service customer	3.30%	2.80%	3.80%	1.00%	1.30%	1.30%	1.30%
% increase on total bill of a sales customer	1.20%	1.00%	1.60%	0.30%	n/a	n/a	n/a
2009 Delivery Volumes (10 ⁶ m ³)	148.8	56.3	68.7	0.4	1.4	14	7.9
2008 Delivery Volumes (10 ⁶ m ³)	148.2	56.9	67.4	0.4	1.7	14	7.8

b) Avec la même hypothèse, veuillez reproduire les tableaux en références (iii) et (iv).

On the same basis, please reproduce the tables from references (iii) and (iv).

Réponse 18 b):

Please refer to Exhibit GI-23, document 1.1, pages 1 and 2. Page 1 of that exhibit compares the revenue at existing rates versus the proposed rates based on a revenue to cost ratio of 0.84 for Rate 2. Page 2 provides the unit rates and revenues by component and rate class using that same assumption.

Q.19

Référence :

- (i) GI-20, Document 2.1, lignes 4 et 6
- (ii) GI-20, Document 3.1, lignes 4 et 6
- (iii) GI-20, Document 2, ligne 7 colonne 13
- (iii) GI-20, Document 3, ligne 7 colonne 13

Demande :

- a) Veuillez expliquer la différence des valeurs pour le même libellé dans chaque référence ((i) et (ii)) ou expliquer davantage les deux lignes.

Réponse 19 a):

Les lignes 4 et 6 retrouvées à la pièce GI-20, document 2.1 et à la pièce GI-20 document 3.1 n'ont pas le même libellé.

La ligne 4 correspond aux volumes de gaz achetés @ 37.89 MJ/m³ alors que la ligne 6 correspond aux volumes de gaz achetés @ 37.69 MJ/m³. Pour établir les volumes achetés, Gazifère prend ses volumes de ventes prévus pour 2009 qui sont à 37.89 MJ/m³ auxquels elle ajoute le gaz perdu. Pour les fins du calcul du tarif 200, Gazifère doit convertir les volumes d'achat ainsi calculés à 37.69 MJ/m³.

Voici les calculs permettant de faire le lien entre les lignes 4 et 6 de la pièce GI-20, document 2.1 et de la pièce GI-20, document 3.1 :

GI-20 Document 2.1	
Ligne 4 Achats @ 37.89	149,698.3
	x 37.89
	5,672,069
	÷ 37.69
Ligne 6 Achats @ 37.69	150,492.7

GI-20 Document 3.1	
Ligne 4 Achats @ 37.89	150,094.6
	x 37.89
	5,687,084
	÷ 37.69
Ligne 6 Achats @ 37.69	150,891.2

- b) Dans les références (i) et (ii), les notes 4 renvoient aux notes 1 des références (iii) et (iv) et vice versa. Veuillez expliquer.

Réponse 19 b):

Gazifère, par ces références, voulait tout simplement être plus précise en référant les deux pièces l'une à l'autre et par le fait même démontrer la cohérence des montants mentionnés respectivement dans ces 2 pièces.