

DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 2 DE L'UMQ

1. Référence

GI-22, document 1, page 7 de 14, lignes 20 à 26.

Préambule :

«Les investissements en capital liés aux additions de clients se chiffrent à 3 610 \$ par client en 2010 comparativement à 3 448 \$ en 2009. [...] Le coût moyen par client de 3 448 \$ pour 2009 comprenait l'augmentation prévue provenant de ce nouveau contrat de service. Toutefois, l'impact de ce contrat a été sous évalué en 2009, expliquant l'augmentation que nous observons dans le coût moyen par client en 2010.»

Demande :

- 1.1** Pourriez-vous être plus explicite quant aux circonstances qui expliquent la sous-évaluation en 2009 de l'impact du nouveau contrat ?

2. Référence

GI-25, document 3, page 1 de 1.

Demandes :

- 2.1** Gazifère a-t-elle eu recours dans l'évaluation d'un ou de plusieurs taux d'opportunité au concept du taux d'opportunité net ?
- 2.2** Si oui, Gazifère a-t-elle donné suite à la demande de la Régie d'appuyer par des analyses et des données de sondages adéquates les valeurs utilisées¹ ?

¹ Décision D-2008-144, R-3665-2008, page 34.

3. Référence

GI-28, document 2.1, page 1 de 1, note de bas de page 3.

Préambule:

«Le Tarif 200 utilisé pour calculer le coût du gaz est basé sur le tarif en vigueur le 1^{er} juillet 2009 selon EB-2009-0145.»

Demandes :

3.1 Étant donné que Enbridge Gas Distribution a déposé la requête EB-2009-0309 devant la Commission de l'énergie de l'Ontario («OEB») le 2 septembre 2009 et que la décision à venir de l'OEB modifiera, entre autres, le Tarif 200 d'Enbridge, avec effet à compter du 1^{er} octobre 2009; étant donné la nature «mécanique» de cet ajustement, il est fort peu probable que les données afférentes au Tarif 200 soient modifiées par la décision à venir de l'OEB; Gazifère a-t-elle une objection à modifier le dossier dès à présent et à déposer en réponse à la présente demande d'information les pièces amendées suivantes :

- GI-27, document 1.3;
- GI-28, documents 1, 2, 2.1, 3 et 3.1.

4. Références

- i) GI-29, document 1, page 25;
- ii) GI-22, document 1, page 13, R.19.

Préambule :

i) «Service de vente : Service du distributeur par lequel ce dernier se procure les besoins en gaz naturel du client et les lui vend. Le client qui adhère à ce service doit obtenir du distributeur les services suivants : distribution, fourniture, gaz de compression et transport.»

ii) «Puisque Gazifère fait référence au service de fourniture en achat/revente dans le texte de ses Tarifs, et puisque ce service n'a pas été défini, Gazifère propose d'inclure la définition suivante... »

Demandes :

- 4.1** Étant donné que le service de vente est à toutes fins pratiques un service de fourniture du gaz, veuillez élaborer sur la nécessité de maintenir dans la définition du service de vente, la référence à la fourniture dans le passage suivant : *Le client qui adhère à ce service doit obtenir du distributeur les services suivants : distribution, fourniture, gaz de compression et transport*, veuillez présenter votre appréciation.
- 4.2** L'UMQ note que dans la définition du service de vente, Gazifère fait référence aux services suivants du distributeur : distribution, fourniture, gaz de compression; toutefois ces services ne sont nullement définis. Faut-il remonter aux conditions de services pour avoir une explication? Veuillez présenter votre appréciation.
- 4.3** L'UMQ note que Gazifère a défini : le prix de distribution et le prix du transport. Toutefois, le prix de la fourniture du gaz qui apparaît aux tarifs 1 à 9 n'est pas défini. Veuillez présenter votre appréciation.

5. Référence

GI-29, document 1, page 34 de 40.

Préambule :

« Pendant toute période de réduction ou d'arrêt d'un service de transport interruptible ordonnée par le distributeur, tout client qui assure la fourniture de ses propres besoins en gaz devra, le jour dit, livrer au distributeur le volume quotidien moyen prévu dans un contrat de service de gaz.»
soulignés de l'UMQ.

Demande :

- 5.1** Veuillez présenter concrètement dans quelle circonstance un client peut avoir un service de transport interruptible pour desservir ses besoins en franchise et expliquer quelles sont les mesures éventuelles auxquelles pourrait avoir recours un tel client pour continuer à livrer le volume quotidien moyen en période d'interruption.