RÉPONSES DE GAZIFÈRE INC. AUX DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS N^O 1 DE L'ACIG
DEMANDE RELATIVE AU RENOUVELLEMENT DU MÉCANISME INCITATIF, À LA FERMETURE RÉGLEMENTAIRE DES LIVRES POUR LA PÉRIODE DU 1ER JANVIER 2009 AU 31 DÉCEMBRE 2009, À L'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT POUR L'EXERCICE 2011 ET À LA MODIFICATION DES TARIFS DE GAZIFÈRE INC. À COMPTER DU 1ER JANVIER 2011

PHASE 1 – RENOUVELLEMENT DU MÉCANISME INCITATIF ET TAUX D'AMORTISSEMENT

Demande #1

Référence : GI-1, document 1, page 1 de 3, R-4, Témoignage de Mesdames Vandal-Parent et Mauviel.

Reference: GI-1, Document 1, page 1 of 3, R-4, evidence of Ms Vandal-Parent and Ms Mauviel.

Préambule :

« Depuis l'introduction du mécanisme, Gazifère a atteint l'objectif recherché d'alléger le processus réglementaire et d'implanter en temps opportun ses tarifs au 1er janvier de chaque année. L'atteinte de cet objectif demeure une priorité pour Gazifère. C'est la raison pour laquelle elle propose, suite à l'évaluation de la performance du mécanisme actuel, de renouveler ce mécanisme avec quelques modifications et ajustements, pour application dès le 1er janvier 2011. »

Ainsi, dans votre témoignage, à titre de représentantes de la haute direction de Gazifère, nous indiquer deux éléments qui vous motivent dans la continuité du mécanisme actuel, soit l'allègement du processus réglementaire et l'implantation en temps opportun des tarifs au 1er janvier.

Preamble
"Since the mechanism was introduced, Gazifère has achieved the objective of simplifying the regulatory process and establishing its rates for January 1 each year in a timely manner. Achieving this objective remains a priority for Gazifère. Following an assessment of the performance of the current mechanism, Gazifère is proposing to renew the mechanism, with a few changes and adjustments, to apply starting January 1, 2011."

Thus in your evidence, as representatives of Gazifère's management, indicate to us two factors that motivate you to continue the current mechanism, namely simplification of the regulatory process and the timely establishment of rates on January 1st of each year.

Questions

1.1 À combien Gazifère évalue-t-elle l'ampleur des profits additionnels générés par le mécanisme incitatif au cours des trois premières années de celui-ci ?

At what level does Gazifère calculate the additional profits generated by the incentive mechanism during its first three years?

Réponse 1.1:

($ 000)	2006	2007	2008	Total
Excédent de rendement net total	181.0	305.4	944.4	1 430.8
Part nette retournée aux clients	45.2	82.8	434.1	562.1
Part nette de l'actionnaire	135.8	222.6	510.3	868.7
Part de l'actionnaire en % de l'avoir	0,51%	0,80%	1,88%	

1.2 Comment Gazifère a-t-elle réussi à atteindre ces niveaux de profitabilité ? Veuillez expliquer si cela découle d'efforts de rationalisation, d'économies d'échelle, de gains de productivité ou de hausses de revenus plus élevées que ce qui était projeté. Expliciter.

How has Gazifère managed to achieve these levels of profitability? Please explain whether it results from rationalization, economies of scale, productivity gains or larger increases in revenue than projected. Please explain.

Réponse 1.2:

Veuillez vous référer à la réponse aux questions 3.1 et 6.1 de la Régie à la pièce GI-5, document 1.

1.3 De manière générale, compte tenu que l'introduction d'un premier mécanisme incitatif devrait permettre de réaliser des gains de productivité « faciles » au début (low hanging fruits), comment Gazifère entrevoit-elle

le potentiel de contrôle et de gains de productivité au cours des prochaines cinq années étant donné qu'elle en sera à sa troisième période de mécanisme incitatif ?

In general, given that the introduction of an initial incentive mechanism should make it possible to achieve easy productivity gains ("low-hanging fruit") at first, how does Gazifère perceive the potential for control and productivity gains over the next five years, since it will be in the third term of incentive mechanism?

Réponse 1.3:

Veuillez vous référer à la réponse à la question 3.1 de la Régie à la pièce GI-5, document 1.

1.4 Dans le cadre du dossier de Gaz Métro pour la réévaluation de son mécanisme incitatif ainsi que dans le cadre de la période de gel tarifaire chez Hydro-Québec avant 2004, ces deux entreprises ont réduit les dépenses sur certains éléments qui n'avait pas d'impact sur les coûts et la qualité de service à court terme, mais qui doivent aujourd'hui faire l'objet de charges de rattrapage supplémentaires afin de corriger la situation. On peut penser ici notamment au contrôle de la végétation sur les conduites (les budgets ont été réduits en dessous de ce qui est nécessaire pour maintenir un niveau d'effort constant dans le temps, et maintenant on doit faire des dépenses supérieures au niveau d'effort considéré constant pour rattraper le temps perdu). En quoi Gazifère peut-elle nous rassurer qu'elle n'a pas agi de la même manière, que ce soit pour les charges de contrôle de la végétation, pour l'entretien du réseau ou son renouvellement ?

In connection with Gaz Métro's application for reassessment of its incentive mechanism, and the rate freeze for Hydro-Québec before 2004, those two companies reduced spending on some elements which had no impact on costs and service quality in the short term, but must now be the subject of additional catch-up charges in order to correct the situation. One might think here of the control of vegetation on the lines: budgets were reduced below what is required to maintain a constant level of effort over time, and now more has to be spent over and above what is considered a constant level of effort in order to make up for lost time. To what extent can Gazifère assure us that it has not done the same thing, whether with respect to the cost of vegetation control, system maintenance or renewal?

Réponse 1.4:

L'application du mécanisme actuel n'a engendré aucun report de dépenses. Par conséquent, aucun travail relié à l'entretien préventif et au renouvellement du réseau n'a été retardé ou différé depuis l'introduction du mécanisme incitatif de 2006.

Demande #2

Référence : Fichiers Excel présentés en annexe de la présente DDR comparant les données réelles 2004-2010 par rapport aux données prévues sur la même période

Reference: Excel spreadsheets attached to this rate application that compare actual 2004-2010 data with predicted data for the same period

Préambule :

Questions

2.1 Nous avons compilé les informations que nous avons trouvées dans les différents dossiers de Gazifère. Comme nous travaillerons avec ces données, veuillez indiquer si ces informations sont exactes. Le cas échéant, svp ajouter l'information manquante ou corriger les données erronées.

We have compiled information we found in the various submissions by Gazifère. As we shall be working with these data, please indicate whether the information is accurate. Please add any that is missing, and correct any that is incorrect.

Réponse 2.1:

Veuillez vous référer à la pièce GI-6, document 1.1, 3 pages, incluant les informations manquantes et les corrections effectuées.

À la page 1 de cette pièce, Gazifère a corrigé les revenus de distribution et le nombre de clients moyen tel qu'approuvé dans le cadre des causes tarifaires 2006 à 2010. Gazifère a aussi corrigé les informations de la fermeture des livres 2005 afin de refléter les dernières pièces révisées lors de cette fermeture.

À la page 2 de cette pièce, Gazifère a corrigé les dépenses d'exploitation totales réelles de 2004 pour refléter les montants retrouvés dans la fermeture des livres 2004.

2.2 Veuillez offrir toutes les informations que Gazifère possède pour la fermeture 2009, plus particulièrement les données pour les volumes, le nombre de clients et les revenus réalisés par rapport à ce qui était projeté.

Please provide all the information Gazifère has for the 2009 closing of the books, plus in particular the data on volume, number of customers and actual as compared with projected revenue.

Réponse 2.2:

Veuillez vous référer à la pièce GI-6, document 1.1 et au dossier de fermeture des livres 2009 déposé à la Régie le 22 avril dernier.

2.3 Dans les fichiers Excel ci-joints, nous trouvons au niveau des **volumes résidentiels**, deux tendances. Avant 2006 (donc avant le mécanisme incitatif), les volumes étaient sous évalués dans le cadre des dossiers tarifaires comparativement aux dossiers de fermeture. Cette situation s'inverse à compter de l'introduction du mécanisme incitatif. Veuillez expliquer pourquoi.

In the attached Excel files we see two trends with respect to **residential volumes**. Before 2006 (and thus before the incentive mechanism), volumes were underestimated in the rate filings as compared with the closing of the books. The situation was reversed following the introduction of the incentive mechanism. Please explain why.

Réponse 2.3:

Gazifère n'a effectué aucun changement dans la façon d'établir la projection volumétrique depuis l'introduction du mécanisme incitatif. Les tendances qui sont relevées en consultant les données 2004 à 2008 ne résultent aucunement d'action intentionnelle prise par Gazifère. Ce n'est que par un concours de circonstances que les volumes de vente réels résidentiels avant 2006 ont été supérieurs aux volumes budgétisés alors que les volumes de vente réels résidentiels après 2006 ont été inférieurs aux volumes de vente budgétisés.

Gazifère tente toujours d'établir des projections volumétriques qui se rapprochent le plus possible des volumes réels de fin d'année. Veuillez noter que l'établissement de prévisions ne relève pas d'une science exacte et que des écarts vont toujours exister.

Si on devait inclure les données antérieures à 2004 et ajouter les données 2009 à l'analyse de tendances faite en référence dans cette question, on ne pourrait en tirer les mêmes conclusions. D'ailleurs, en 2009, les volumes de vente réels s'avèrent être plus élevés que les volumes prévus en cause tarifaire.

2.4 Dans les fichiers Excel ci-joints, nous trouvons au niveau du **nombre de clients résidentiels**, une tendance. À compter de 2006, le nombre de clients est toujours surévalué en dossier tarifaire. Veuillez expliquer pourquoi.

In the attached Excel files, we see a trend with respect to the **number of residential customers**. Beginning in 2006, the number of customers is always overestimated in the rate filings. Please explain why.

Réponse 2.4:

Gazifère n'a effectué aucun changement dans la façon d'établir le nombre de clients depuis l'introduction du mécanisme incitatif en 2006.

De plus, les données utilisées par l'ACIG qui ont servi à faire une telle affirmation sont erronées. Veuillez vous référer à la pièce GI-6, document 1.1 incluant le nombre de clients moyen corrigé et provenant des causes tarifaires 2006, 2007, 2008 et 2009, tel qu'approuvé par la Régie. En regardant les données corrigées, il est incorrect de dire que le nombre de clients résidentiels est toujours surévalué en cause tarifaire. Dans les faits, en 2006 et 2009, le nombre de clients moyen a été surévalué en cause tarifaire de 25 clients et de 142 clients respectivement alors qu'en 2007 et 2008, le nombre de clients moyen a été sous-évalué de 252 clients et de 343 clients respectivement.

Encore une fois, il faut noter que l'établissement de prévisions ne relève pas d'une science exacte et que des écarts vont toujours exister.

2.5 Dans les fichiers Excel ci-joints, nous trouvons au niveau des **volumes commerciaux**, deux tendances. Avant 2006 (donc avant le mécanisme incitatif), les volumes étaient sous évalués dans le cadre des dossiers

tarifaires comparativement aux dossiers de fermeture. Cette situation s'inverse à compter de l'introduction du mécanisme incitatif. Veuillez expliquer pourquoi.

In the attached Excel files, we see two trends with respect to **commercial volumes**. Before 2006 (and thus before the incentive mechanism), volumes were underestimated in the rate filings as compared with the closing of the books. The situation was reversed following the introduction of the incentive mechanism. Please explain why.

Réponse 2.5:

Gazifère n'a effectué aucun changement dans la façon d'établir la projection volumétrique depuis l'introduction du mécanisme incitatif. Les tendances qui sont relevées en consultant les données 2004 à 2008 ne résultent aucunement d'action intentionnelle prise par Gazifère. Ce n'est que par un concours de circonstances que les volumes de vente réels commerciaux avant 2006 ont été supérieurs aux volumes budgétisés alors que les volumes de vente réels commerciaux après 2006 ont été inférieurs aux volumes de vente budgétisés.

Gazifère tente toujours d'établir des projections volumétriques qui se rapprochent le plus possible des volumes réels de fin d'année. Veuillez noter que l'établissement de prévisions ne relève pas d'une science exacte et que des écarts vont toujours exister.

Si on devait inclure les données antérieures à 2004 et ajouter les données 2009 à l'analyse de tendances faite en référence dans cette question, on ne pourrait en tirer les mêmes conclusions. D'ailleurs, en 2009, les volumes de vente réels s'avèrent être plus élevés que les volumes prévus en cause tarifaire.

2.6 Dans les fichiers Excel ci-joints, nous trouvons au niveau du **nombre de clients commerciaux**, une tendance. À compter de 2006, le nombre de clients est toujours surévalué en dossier tarifaire. Veuillez expliquer pourquoi.

In the attached Excel files, we see a trend with respect to the **number of commercial customers**. Beginning in 2006, the number of customers is always overestimated in the rate filings. Please explain why.

Réponse 2.6:

Gazifère réitère qu'elle n'a effectué aucun changement dans la façon d'établir le nombre de clients depuis l'introduction du mécanisme incitatif en 2006.

De plus, les données utilisées par l'ACIG qui ont servi à faire une telle affirmation sont erronées. Veuillez vous référer à la pièce GI-6, document 1.1 incluant le nombre de clients moyen corrigé et provenant des causes tarifaires 2006, 2007, 2008 et 2009, tel qu'approuvé par la Régie. En regardant les données corrigées, il est incorrect de dire que le nombre de clients commerciaux est toujours surévalué en cause tarifaire. Dans les faits, en 2006, 2008 et 2009, le nombre de clients moyen a été surévalué en cause tarifaire de 25 clients, de 66 clients et de 34 clients respectivement alors qu'en 2007, le nombre de clients moyen a été sous-évalué de 15 clients.

Encore une fois, il faut noter que l'établissement de prévisions ne relève pas d'une science exacte et que des écarts vont toujours exister.

2.7 Au niveau des volumes **industriels**, il semble que le volume continu ait été relativement précis à chaque année entre le dossier tarifaire et le dossier de fermeture. Veuillez expliquer les raisons expliquant cette précision.

With respect to **industrial volumes**, it seems that firm volume was relatively correct each year between the rate filing and the closing of the books. Please explain the reasons for this.

Réponse 2.7:

Gazifère n'a effectué aucun changement dans la façon d'établir la projection volumétrique depuis l'introduction du mécanisme incitatif. Gazifère tente toujours d'établir des projections volumétriques, que se soit aux secteurs résidentiel, commercial ou industriel, qui se rapprochent le plus possible des volumes réels de fin d'année. Veuillez noter que l'établissement de prévisions ne relève pas d'une science exacte et que des écarts vont toujours exister. Au secteur industriel service continu, Gazifère n'a que 9 clients. La projection volumétrique de cette clientèle correspond aux contrats signés par ces clients.

2.8 Au niveau des **volumes industriels interruptibles**, la sous-estimation est une tendance lourde et par des ampleurs très importants. On parle de prévisions d'environ 100 % à 300 % inférieures. Veuillez expliquer pourquoi.

With respect to **interruptible industrial volumes,** there is a strong tendency to underestimate, by very wide margins. Reference is made to predictions that are about 100% to 300% too low. Please explain why.

Réponse 2.8:

Tel que spécifié en réponse à la question 2.7, Gazifère utilise les contrats pour établir la projection volumétrique du secteur industriel. Gazifère n'a effectué aucun changement dans la façon d'établir la projection volumétrique depuis l'introduction du mécanisme incitatif.

2.9 Les dossiers tarifaires 2009 et 2010 proposent des volumes industriels interruptibles sensiblement identiques à ceux de 2006 à 2008, malgré un revirement de situation concurrentielle importante menant ces clients à utiliser largement le gaz naturel plutôt que des sources d'énergie alternatives. Veuillez expliquer pourquoi ces prévisions ne sont pas rehaussées à des niveaux équivalents aux résultats réels de 2006 à 2008.

The 2009 and 2010 rate applications cite interruptible industrial volumes that are more or less identical to those for 2006 to 2008, despite a significant switch in the competitive situation leading customers to make heavy use of natural gas rather than alternative energy sources. Please explain why these predictions are not raised to levels equivalent to the actual results for 2006 to 2008.

Réponse 2.9:

Tel que spécifié en réponse à la question 2.8, Gazifère a toujours utilisé les contrats pour établir la projection volumétrique de cette clientèle. Gazifère croit que ses clients sont les mieux placés pour déterminer leurs besoins en gaz naturel.

Même si les volumes réels se sont avérés plus élevés que les volumes prévus aux contrats depuis 2006, Gazifère n'est pas en mesure de prévoir, même en fonction des données réelles les plus récentes, ce que ces industries, qui par ailleurs opèrent dans un secteur assez précaire, vont consommer dans une année. Il est vrai de dire que le prix de la fourniture de gaz est le facteur déterminant dans le choix énergétique de cette

clientèle. Cependant, Gazifère ne peut prévoir quels sont les contrats de fourniture de gaz que ses clients ont pu négocier pour l'année à venir avec leurs courtiers en gaz naturel.

De plus, parmi les 4 clients qui ont utilisé le service interruptible durant les années 2006 à 2010, l'un d'eux a fermé son usine dans l'Outaouais et 2 autres se sont prévalus de la loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies.

Enfin, il est incorrect de dire que Gazifère n'a pas reflété dans sa cause tarifaire 2010 une augmentation dans les volumes interruptibles. En effet, les volumes inclus dans le dossier tarifaire 2010 pour le service interruptible, qui représentent les derniers contrats de cette clientèle, se chiffrent à 10 873.9 (000 m^3) alors que les volumes interruptibles inclus au dossier tarifaire 2009 se chiffrent à 7 916.8 (000 m^3).

2.10 Veuillez indiquer quels sont, selon Gazifère, les impacts sur les résultats du mécanisme incitatif d'une sous estimation de 20 000 10^3m^3 des volumes industriels interruptibles, toutes choses étant égales par ailleurs.

Please indicate how Gazifère sees the impact on the results of the incentive mechanism of a 20,000 10^3m^3 underestimate of interruptible industrial volumes, all other things being equal.

Réponse 2.10:

Gazifère's volumetric forecast does not have an impact on the level of distribution revenue requirement under Gazifère's CPBR model. The level of distribution revenue requirement is determined based on the Revenue Cap per Customer formula which is a function of the level of customer additions, inflation (including productivity discount to inflation), R, Y, Z factors and Earnings Sharing.

However, the level of forecast volume impacts the level of rate impacts for customers as revenue at existing rates is compared to the revenue at proposed rates necessary to recover the distribution revenue requirement from customers.

Gazifère's Rate 9 Interruptible Service distribution rate is made up of a fixed demand charge and a variable charge. The fixed demand charge recovers distribution costs based on the level of contract demand and does not vary with the amount of gas consumed. Approximately 50% of

Rate 9 distribution revenues are recovered from the demand charge. Based on Gazifère's 2010 approved Rate 9 variable distribution rate, a 20,000 10^3m^3 underestimate of interruptible volumes would result in a distribution revenue shortfall of approximately $280,000.

2.11 Veuillez indiquer quels sont, selon Gazifère, les impacts sur les résultats du mécanisme incitatif d'une surestimation du nombre de clients résidentiels et commerciaux, toutes choses étant égales par ailleurs.

Please indicate how Gazifère sees the impact on the results of the incentive mechanism of an overestimate of the number of residential and commercial customers, all other things being equal.

Réponse 2.11:

The level of the Company's annual distribution revenue requirement is determined based on the Revenue Cap per Customer formula which is a function of the level of customer additions, inflation (including productivity discount to inflation), R, Y, Z factors and Earnings Sharing.

An overestimate in the level of customer additions would increase Gazifère's distribution revenue requirement according to the Revenue Cap per Customer model. The resulting distribution rates would be designed to recover that level of revenue requirement and associated volumes.

However, if actual customer additions fall below the forecast (i.e. the level of customer additions were overestimated), Gazifère would not achieve (or recover) its target / forecast distribution revenue requirement as the additional volumes and revenues associated with the customer additions would not materialize, all other things being equal.

2.12 Veuillez indiquer quels sont, selon Gazifère, les impacts sur les résultats du mécanisme incitatif d'une surestimation des volumes résidentiels et commerciaux, toutes choses étant égales par ailleurs.

Please indicate how Gazifère sees the impact on the results of the incentive mechanism of an overestimate of residential and commercial volumes, all other things being equal.

Réponse 2.12:

As indicated in response to questions 2.10 and 2.11, the level of the Company's annual distribution revenue requirement is determined based on the Revenue Cap per Customer formula which is a function of the level of customer additions, inflation (including productivity discount to inflation), R, Y, Z factors and Earnings Sharing.

The level of forecast volumes does not impact the determination of the level of distribution revenue requirement. All other things being equal, an increase in forecast volumes decreases the per unit rate as the forecast level of distribution revenue requirement is recovered over the additional volumes.

However, if actual normalized volumes are less than the forecast (i.e. the level of forecast volumes was overestimated), Gazifere would not achieve its targeted distribution revenue as the lower volumes would not recover the entire revenue requirement (i.e. costs), all other things being equal.

2.13 Dans le tableau « Détails sur les charges d'exploitation de 2004 à 2010 », nous notons que l'augmentation est de 29,34 % de 2005 à 2008. Par ailleurs, lorsque l'on segmente les salaires et autres charges et les services entre compagnies affiliées, on retrouve respectivement des croissances de 29,07 % et de 30,43 % pour la même période.

In the table showing operating charges from 2004 to 2010 (*Détails sur les charges d'exploitation de 2004 a 2010*), we note an increase of 29.34% from 2005 to 2008. Moreover, if we separate salaries and other charges and services between subsidiaries, we find percentage increases of 29.07 and 30.43, respectively, for the same period.

2.13.1 Veuillez offrir les détails des services rendus entre compagnies affiliées de 2005 à 2008.

Please provide details of services provided between subsidiaries from 2005 to 2008.

Réponse 2.13.1:

Veuillez vous référer à la pièce GI-6, document 1.2.

2.13.2 Veuillez expliquer la croissance quasi identique entre le poste services entre compagnies affiliées et le poste salaires et autres charges durant cette période.

2.13.2 Please explain the almost identical growth between the "services between subsidiaries" item and the "salaries and other charges" item during that period.

Réponse 2.13.2:

Le fait que le poste salaires et autres charges démontre une croissance similaire au poste services entre compagnies affiliées est purement dû au hasard. Si nous faisons abstraction du coût des services informatiques inclus dans les services entre compagnies affiliées, l'augmentation de ce poste de 2005 à 2008 serait seulement de 17%. La principale cause de l'augmentation des services informatiques provient de l'implantation d'un système de gestion des travaux en 2006.

2.14 Dans le tableau « Bases de tarification présentées aux dossiers de fermetures », on remarque une hausse de la valeur de la base, passant de 58 M$ à 67 M$. Certains éléments peuvent avoir affecté celle-ci, notamment l'évolution du coût du gaz naturel.

In the table showing the basis for rates shown in closure filings (*Bases de tarification présentées aux dossiers de fermetures*), we see an increase in the basic amount from $58 million to $67 million. Some factors may have affected this, particularly changes in the cost of natural gas.

2.14.1 Est-ce que Gazifère a effectué une analyse d'impact du facteur de productivité en relation avec la variation des coûts associés au prix du gaz? Si oui, veuillez présenter vos conclusions.

Has Gazifère analysed the impact of the productivity factor in relation to variations in costs associated with gas prices? If so, please submit your conclusions.

Réponse 2.14.1:

No. The update to the TFP study was carried out in the same manner as during the application R-3587-2005.

2.14.2 De manière alternative, comment pourrait être affecté le facteur de productivité par la baisse du prix du gaz naturel à compter de la fin de 2008 (l'impact devrait être plus largement perceptible à compter de 2009).

Alternatively, how might the productivity factor be affected by the fall in gas prices from the end of 2008? The impact should be more broadly perceptible from 2009.

Réponse 2.14.2:

The TFP study did not consider the gas prices. Please note that the update to the TFP study was carried out in the same manner as during the application R-3587-2005. Determining the net impact to the productivity factor that would reflect the fall in natural gas prices from 2008 to 2009 is complicated. On one hand, there may be an increase in the productivity factor if the cheaper natural gas price incented increased adoption of natural gas, resulting in more new customers. On the other hand, the impact of those additional customers may produce a negative influence on the productivity factor if the addition of those customers requires more relative inputs per customer than the existing customer base (Ex. One new industrial customer would require more inputs than one new residential customer).

Demande #3

Référence : GI-2, document 1, pages 5 et 6,extrait de la D-2009-158
Reference: GI-2, Document 1, pages 5 and 6, excerpt from D-2009-158

Préambule : « La Régie note que le mécanisme proposé tient compte des grands objectifs de la réglementation incitative soit, favoriser l'amélioration de l'efficacité de l'entreprise et la satisfaction des besoins des consommateurs et assurer une juste redistribution des gains en efficacité entre le distributeur et sa clientèle. »

Preamble

"(Translation) The Régie notes that the proposed mechanism took into account the broad objectives of incentive regulation, which are to facilitate the improvement of business efficiency and customer needs satisfaction and to ensure fair redistribution of efficiency gains between the distributor and its customers."

Questions :

3.1 Veuillez élaborer au sujet de l'interprétation, par Gazifère, de la notion de « gains en efficacité » à laquelle il est fait référence dans cet extrait de la décision D-2009-158. Plus particulièrement, s'agit-il, pour Gazifère, de gains de productivité ?

Please elaborate on Gazifère"s interpretation of the concept of "efficiency gains", as referred to in this excerpt from Decision D-2009-158. More specifically, for Gazifère, is it a question of productivity gains?

Réponse 3.1:

Yes, in the context of the decision D-2006-158, Gazifère refers to efficiency gains as productivity gains.

3.2 Veuillez élaborer au sujet des mesures qui ont déjà été entreprises ou qui pourraient être entreprises par Gazifère aux fins de réaliser des « gains en efficacité » au sens de cette décision. Expliciter avec exemples à l'appui.

Please elaborate on action already taken or that might be undertaken by Gazifère in order to achieve "efficiency gains" within the meaning of that decision. Please explain, with examples.

Réponse 3.2:

Veuillez vous référer à la réponse à la question 3.1 de la Régie à la pièce GI-5, document 1.

Demande #4

Référence : GI-2, document 1, page 6.

Préambule : "The Revenue Cap per Customer model allows for annual volume update which takes into account volumes gain or loss, average use decline, change in level of industrial demand and volumetric savings related to demand side management programs."

Question :

4.1 Veuillez décrire plus précisément votre point de vue sur la portion « change in level of industrial demand ». Veuillez faire le lien avec les données projetées dans les dossiers tarifaires et les résultats réels pour 2006 à 2008.

Please provide a more precise description of your viewpoint on the "change in level of industrial demand" portion. Please make the connection with data set out in rate applications and actual results for 2006 to 2008.

Réponse 4.1:

The above statement highlights the basic features of the Revenue Cap per Customer regime. Under the Revenue Cap per Customer mechanism, revenue requirement is calculated through a formula. The rates are further determined by first allocating the revenue requirement to various rate classes using cost allocation methodology and then using forecast volumes for each rate class to derive respective unit rates.

The statement highlights that from one year to another, the Revenue Cap per Customer mechanism takes into account any changes in forecast volume for different customer rate classes.

For example, if volume for Rate 5 customers shows growth, the Company will incorporate this in its next year volume forecast. The forecast volume for Rate 5 customers increased from 11,875.2 (000) m^3 in 2006 to 13,992.0 (000) m^3 in 2008. The increase in forecast volume reflected a change in actual volumes as Rate 5 customers' consumption gradually increased from 2006 to 2008.

Demande #5

Référence : GI-2, document 1, page 9.

Préambule :

"In its decision D-2006-158, the Régie noted that, in the context of incentive regulation, projects involving large capital expenditure and the resulting impact on the revenue requirement could discourage the distributor from investing in such projects. The Régie agreed that including such projects within the CPBR formula as a Y factor could be helpful in promoting prudent and reasonable investments by the distributor. The Régie decided that for projects with investment above $450,000, Gazifère is allowed to calculate the revenue requirement impact of such projects on a cost of service basis."

Question :

5.1 Veuillez quantifier l'impact sur le coût de service annuel d'un investissement en renforcement de réseau ou en ajout de clientèle d'un montant de 500 000 $ et d'un million de dollars.

Please quantify the impact on annual cost of service of an investment in system improvement or additional customers amounting to $500,000, or $1 million.

Réponse 5.1:

Tel que présenté à la pièce GI-2, document 1.1, pour un projet d'une valeur approximative de deux million de dollars, le coût de service annuel est évalué à 224 976 $ selon une moyenne de 5 ans. Utilisant cet exemple, l'impact d'un investissement d'un million de dollars sur le coût de service pourrait être estimé à 112 500 $, soit 224 976 $ divisé par 2, alors que l'impact d'un investissement de 500 000 $ pourrait être estimé à 56 200 $, soit 224 976 $ divisé par 4.

Demande #6

Référence : GI-2, document 1, page 9.

Préambule :

"As Gazifère becomes more productive, the over-earnings are shared between the Company and ratepayers."

Questions :

6.1 Veuillez indiquer si les exemples suivants comportent un gain de productivité selon votre interprétation :

a. Une réduction de coûts à court terme, qui nécessitera des investissements supplémentaires ultérieurement;
b. Une réduction de coûts à long terme;
c. Un ajout de consommateurs avec un coût de raccordement inférieur au coût moyen historique;
d. Un ajout de volumes chez un consommateur (exemple d'un ajout d'une deuxième ligne de production chez un industriel), dont les coûts pour la desserte additionnelle sont nuls ou pratiquement nuls;
e. Durant une année, l'ajout de volumes industriels interruptibles qui n'étaient pas prévus.
f. Autres : veuillez détailler d'autres scénarios qui seraient des gains de productivité.

Please indicate whether the following examples, according to your interpretation, entail a gain in productivity:

a. A short-term cost reduction, which will ultimately necessitate additional investment;
b. A long-term cost reduction;
c. An addition of customers with a connection cost below the historical average;
d. Additional volume for one consumer (say, the addition of a second production line by an industrial consumer), with additional service costs at or near zero;
e. The addition during any year of unforeseen interruptible industrial volumes.
f. Other: please provide details of other scenarios representing productivity gains.

Réponse 6.1:

Example a), a short-term cost reduction, which will ultimately necessitate additional investment:
In the Company's opinion, a short term reduction that necessitates additional investment is not an example of sustainable productivity. Such a reduction may increase the Company's short term earnings and may benefit the ratepayers through higher earnings sharing. But, if it results in additional investment (through additional labor, capital, materials) within a short period of time (under five years) then it may have a negative impact on productivity depending on how much cost reduction was achieved against the additional investment.

Example b), a long-term cost reduction:
In Gazifère's opinion, a long-term cost reduction would entail a productivity gain. The productivity compares inputs (labor, materials, capital) versus outputs (customers, volume etc.). A long term cost reduction would indicate that less of inputs is being used to achieve the same amount of outputs. Such a cost reduction is a relevant example of a gain in productivity.

Example c), an addition of customers with a connection cost below the historical average:
Whether this event is an example of productivity gains depends on several factors such as additional operating costs, average customer cost etc. The inputs in productivity measurement not only include capital cost but also operating costs. Sometimes cost savings are achieved through a trade-off between capital and operating costs. If in the above example, the cost of connecting the customer is low, but if the ongoing operating cost is considerably higher than the average then the high operating costs may (more than) off-set the savings in capital cost.

Example d), additional volume for one consumer (say, the addition of a second production line by an industrial consumer), with additional service costs at or near zero:
As discussed in the productivity study, the outputs used in productivity calculations could be volumes or customer numbers. In the above example, if one was to use volumes as output, the above event would entail productivity gain. However, if customer numbers are used as output then the above example will not entail any productivity gains. Having said that, the Company would like to highlight that given the unpredictable, volatile nature of volumes, using customer numbers as an output factor is more appropriate.

Example e), the addition during any year of unforeseen interruptible industrial volumes:
Please see the response to example d) above.

Example f), other: please provide details of other scenarios representing productivity gains:
Aside from the responses above and the TFP study, the Company is not aware of what other scenarios could be mentioned.

Demande #7

Référence : GI-2, document 1, page 12.

Préambule :

"While incentive regulation offers incentive to earn a higher return it has more risks also. Under Cost of Service, if costs increase faster than revenues, they will have an impact for one year due to annual cost based rate re-setting. However, under CPBR with a five year term, costs cannot increase faster than revenue due to downward impact on earnings. As Gazifère is unable to increase revenues as the revenues are determined as per the CPBR formula, the Company has to become more productive and reduce its costs. Examples of risk factors are given below:

a. Higher operating or capital costs: High unexpected inflation is a major risk as the revenue requirement is based on forecast inflation. A significant, unexpected rise in inflation and therefore increased costs could hurt Gazifère's profitability.
b. Lower than forecast demand due to an economic slowdown: The actual revenues depend on volumes and factors such as economic slow down or appreciation of Canadian dollar. Such factors could negatively impact gas consumption or could even result in closure of customer facilities and therefore have a negative impact on Gazifère's revenues.
c. High gas prices or high inflation: Factors like high gas prices or high general inflation could negatively impact gas consumption, etc."

Questions :

7.1 Veuillez indiquer si Gazifère a effectué une analyse de l'ampleur de chacun des facteurs de risque relatés dans le préambule ci-dessus. Le cas échéant, veuillez détailler vos calculs et offrir les résultats complets du facteur de risque en question.

Please indicate whether Gazifère has analysed the magnitude of each of the risk factors set out in the preamble above. If so, please provide details of your calculations and complete results for each risk factor.

Réponse 7.1:

No. The discussion provided in the referenced section was qualitative in nature.

7.2 Veuillez indiquer en quoi une hausse importante du taux d'inflation et, par incidence, une hausse du coût du capital affecteraient davantage Gazifère sous le mécanisme actuel comparativement à une réglementation au coût de service.

Please indicate to what extent a significant increase in the inflation rate and a consequent rise in the cost of capital would affect Gazifère more under the current mechanism, as compared with a cost of service regulatory approach.

Réponse 7.2:

The rate case under Cost of Service usually covers all the cost elements such as O&M, Cost of Capital, Depreciation, Property, Capital, and Income Taxes. Under Cost of Service, in an inflationary environment, the Company will be able to pass-on budgeted cost increases in all the above cost elements. Under the current mechanism, the Company gets recovery of Cost of Capital changes only. Moreover, for remaining items it is allowed to escalate its revenue requirement at Forecast CPI times Discount Coefficient.

7.3 Veuillez indiquer la part des dépenses d'exploitation qui sont stabilisées en début d'année par des contrats, des conventions collectives, des stocks déjà détenus par l'entreprise, etc.

Please indicate what proportion of operating expenses are stabilized early in the year by contracts, collective agreements, stock already on hand, and so on.

Réponse 7.3:

Gazifère détient de nombreux contrats avec ses fournisseurs pour, entre autres, la localisation des conduites, la lecture des compteurs, le support informatique, l'impression des factures, l'entrepreneur en service, etc. Généralement, dans ces contrats, qui couvrent une période de plus d'un an, les taux unitaires ou les taux horaires sont fixés pour la première année avec une prévision de croissance reliée à l'inflation pour les années subséquentes. Il est à noter que le montant passé à la dépense d'exploitation provenant de ces contrats variera en fonction du volume d'activité. Ce volume est directement relié à la croissance de la clientèle de Gazifère.

Selon Gazifère, il y a certaines dépenses d'exploitation qui sont, en quelque sorte, stabilisées en début d'année comme par exemple le loyer, le support pour le nouveau système de facturation et le coût d'utilisation et de support de certains systèmes informatisés. Par contre, il est à noter que le loyer varie à tous les cinq ans mais la portion des frais d'exploitation incluse dans le loyer mensuel est ajustée à chaque année en fonction du réel. Quant aux autres services énumérés dans ce paragraphe, les montants facturés à Gazifère sont ajustés à chaque année pour tenir compte par exemple, du nombre d'usagers.

En ce qui a trait aux salaires, ceux-ci varient d'année en année pour tenir compte des augmentations salariales et des ajouts de personnel. Puisque Gazifère augmente sa clientèle de façon assez importante depuis quelques années maintenant, il est inévitable qu'elle doit ajouter du personnel afin d'être en mesure de supporter cette croissance.

En conclusion, la quasi-totalité des dépenses d'exploitation n'est pas stabilisée en début d'année et varie d'année en année en fonction à la fois de l'inflation et de la croissance de Gazifère.

7.4 En b, vous indiquez qu'une baisse de volume provenant d'un ralentissement économique aurait un impact plus grand avec le mécanisme incitatif versus un coût de service traditionnel. Veuillez expliciter cette affirmation.

In b, you indicate that low volume due to an economic slowdown would have a greater impact with the incentive mechanism, as compared with a traditional cost of service. Please explain this statement.

Réponse 7.4:

The above section in the pre-filed evidence was qualitative in nature and aimed to indicate that on an aggregate basis (various risks combined) operating under CPBR presents more risk than operating under Cost of Service regulation. Some individual risks taken in isolation may present only as much risk as risks under Cost of Service.

7.5 En c, vous parlez de hausse du prix du gaz ou d'inflation haute qui peuvent avoir un impact négatif sur la consommation de gaz. Or, vous indiquiez précédemment : "The Revenue Cap per Customer model allows for annual volume update which takes into account volumes gain or loss, average use

decline, change in level of industrial demand and volumetric savings related to demand side management programs."

Comme nous comprenons d'une part que vous considérez que ce mécanisme s'adapte à l'évolution des volumes, pourquoi considérez-vous que la situation est différente lorsqu'il s'agit de mesurer l'ampleur des facteurs de risque?

In c, you refer to high gas prices or high inflation that could negatively affect gas consumption. Yet you stated earlier: "The Revenue Cap per Customer model allows for annual volume update which takes into account volumes gain or loss, average use decline, change in level of industrial demand and volumetric savings related to demand side management programs."

Since we understand first that you believe this mechanism allows for annual volume update, why do you believe that the situation is different when the magnitude of risk factors is to be measured?

Réponse 7.5:

Please see response to question 7.4.

Demande #8

Référence : GI-2, document 1, page 11 et 12.

Préambule :

"On the other hand as compared to cost of service, CPBR offers an opportunity to earn a higher than allowed return and be able to retain those higher earnings. However, to earn a higher return, the Company has to manage costs and be more productive throughout the period of the CPBR term. Opportunity for productivity gains lies in managing O&M and rate base levels and composition. Based on the updated productivity analysis, Gazifère's productivity increased from 0.2 to 0.3 since the beginning of the first term of the CPBR formula. The ratepayers also benefited through earnings sharing."

Question :

8.1 Doit-on comprendre que, selon votre prétention, seul le contrôle des coûts a un effet sur les résultats du mécanisme incitatif ? Si tel n'est pas le cas,

veuillez expliquer pourquoi vous ne faites pas référence à d'autres éléments ou l'endroit dans ce paragraphe où vous faites références à d'autres éléments.

Are we to understand that as you claim, cost management alone affects results with the incentive mechanism? If that is not the case, please explain why you do not refer to other factors, or where in this paragraph you do refer to other factors.

Réponse 8.1:

At a high level, cost management / containment is important in performance based regulation as it plays a key role in efficiency improvement and increased profitability. Having said that, there are other factors such as revenue enhancement (such as through customer adds or new service offerings) that are also important. The purpose of the above mentioned paragraph was to highlight that CPBR offers an opportunity for the Company to earn a higher than allowed rate of return by being more efficient versus the cost of service regime where costs are re-set annually.

Demande #9

Référence : GI-2, document 1, page 16.

Préambule :

"The Company proposes to reduce the base year revenue requirement by $600,000. This one time downward adjustment more than off-sets the proposed Depreciation expense increase ($368,600) and the Reinforcement project revenue requirement ($224,976) to be included in the 2011 revenue requirement as outlined in the Exceptional Adjustments section, on pages 22 and 23."

Questions :

9.1 Quelle est la logique sous-jacente à la proposition d'établir une réduction de 600 000 $ d'un seul coup plutôt que d'utiliser un facteur additionnel de productivité.

What is the rationale for the proposed one-time $600,000 reduction in the base year revenue requirement, instead of using an additional productivity factor?

Réponse 9.1:

Please see response to question 1.2 of the Régie at exhibit GI-5, document 1. Also, the Company has updated its TFP study and is also proposing to increase its productivity factor from 0.2 to 0.3 for the next CPBR term (2011 – 2015). The Company believes that having operated under some form of performance based regulation since 2000, the future productivity gains may slow down. Therefore, the Company is not proposing a stretch factor. Moreover, a level of additional stretch is implicitly reflected in the Company's proposal through the one-time permanent downward adjustment of $600,000 to the base year revenue requirement.

9.2 Comment a été établi le montant de 600 000 $.

How was the amount of $600,000 determined?

Réponse 9.2:

Please see the response to question 1.2 of the Régie at exhibit GI-5, document 1.

9.3 Pourquoi ne pas avoir proposé 700 000 $ ou 500 000 $.

Why not $700,000, or $500,000?

Réponse 9.3:

Please see the response to question 1.2 of the Régie at exhibit GI-5, document 1.

9.4 Veuillez indiquer si la hausse de la dépréciation pour l'année 2011 aura un effet identique, soit 368 600 $ pour chacune des prochaines années (2012 à 2015).

Please indicate whether the depreciation expense increase of $368,600 for 2011 will have an identical effect, that is $368,600 for each of the following years: 2012 to 2015.

Réponse 9.4:

The depreciation expense increase of $368,600 will not have the identical effect for the following years. The depreciation expense increase will be included in 2011 base revenue requirement. For following years, it will be adjusted like the rest of the revenue requirement through the CPBR formula. Therefore, it will be adjusted by the Customer numbers and discounted CPI numbers.

However, Gazifère would like to highlight that since the Company is proposing an off-setting reduction of $600,000 on account of depreciation increase and reinforcement revenue requirement, the impact of the depreciation increase and reinforcement revenue requirement will be zero.

Demande #10

Référence : GI-2, document 2, page 8.

Préambule :

"Labour for Gazifère will be measured by using the number of employees in each year. Employees were split into supervisory and non-supervisory classes and weighted by labour costs (i.e. salaries plus benefits) to determine the labour input index."

Question :

10.1 Comment tenez-vous en compte le fait qu'une portion des travaux est effectuée en sous-traitance, soit via Enbridge, soit via d'autres sous traitants.

How do you allow for the fact that some of the work is contracted out, either through Enbridge or through other subcontractors?

Réponse 10.1:

Contractor fees are included within the Materials Index under Total Materials Cost. Please see exhibit GI-2, document 2, page 20, column 4.

Demande #11

Référence : GI-2, document 2, page 12.

Préambule : tableau 4

Preamble – Table 4

Questions :

11.1 Pourquoi considérer la période courte (2004-2008) plus représentative de la situation de Gazifère que les périodes plus longues. N'y a-t-il pas alors surpondération possible des différents intrants ?

Why do you believe a short period – 2004-2008 – to be more representative of Gazifère's situation than longer periods? Does this not create the possibility of overweighting various inputs?

Réponse 11.1:

The Company believes that the five-year period will provide a reasonable estimate of the Company's productivity factor moving forward because in D-2006-158 the most recent five-years of productivity changes was deemed acceptable. Using an estimate based off of the most recent five years of productivity changes also removes the risk of including older productivity changes which may not reflect Gazifère's most recent productivity experience.

The selection of the 2004-2008 period to base the productivity factor estimate off of does create a possibility of disproportionately weighting various inputs in the same way that selecting longer or shorter periods may create a "weighting of inputs concern".

11.2 Dans la période courte (2004-2008), la dernière année (2008) affiche une perte de productivité (-0,6), alors que l'année 2008 se veut une année où la crise économique a débuté. Dans une situation avec très peu de données (5), n'est-ce pas une façon de donner trop de poids à celle-ci ?

In the short period, 2004-2008, the last year (2008) shows a loss of productivity (–0.6), whereas 2008 was supposedly the year in which the

economic crisis began. In a situation with very little data (5 years), is this not a way of attaching too much weight to it?

Réponse 11.2:

For each year used in the five-year average, an equal weighting of 1/5 was used. In other words, the productivity changes from 2004, 2005, 2006, 2007 and 2008 were considered equally when calculating the 0.3% estimate from 2004-2008. Using the method outlined in exhibit GI-2, document 2, there is no attempt to attach more weight to the 2008 calendar year when considering an average of the most recent five years of productivity.

11.3 Dans la même veine, si on exclut l'année 2008 du calcul de productivité et que l'on compile uniquement 2004-2007, le taux revient alors à 0,575, soit près du 0,6 de la période 1999-2008. Pourquoi ne pas considérer alors plus représentatif un taux de 0,6 ?

In the same vein, if we exclude 2008 from the productivity calculation, and compile data for 2004-2007only, the rate falls to 0.575, which is close to the 0.6 for 1999-2008. Why not therefore consider a rate of 0.6 more representative?

Réponse 11.3:

Please see response to question 6.2 of the Régie at exhibit GI-5, doc. 1.

11.4 Dans sa décision sur le choix d'utiliser un facteur de 0,2 (D-2006-158), la Régie a notamment discuté du risque entourant le prix du gaz naturel. Ce risque s'est en partie réalisé pour la période 2005-2008. Mais depuis, le prix du gaz naturel est redescendu à des niveaux très compétitifs et le paradigme entourant le prix a complètement changé (risque de manque de production interne en Amérique du Nord à la commercialisation des gaz de schiste). Est-ce que cette modification de la situation a été tenue en compte dans le choix du 0,3 et si oui, comment ?

In its decision (D-2006-158) to use a factor of 0.2, the Régie discussed among other things the risk involving the price of natural gas. That risk was to some extent realized for the 2005-2008 period. Since then, however, the price of natural gas has once again fallen to a very competitive level, and the price paradigm has changed completely with regard to the risk of internal North American production shortages with the

coming on stream of shale gas. Was this change in the situation taken into account in deciding on 0.3, and if so, how?

Réponse 11.4:

No, the change in the natural gas supply landscape was not considered when deciding on the 0.3 recommendation. The update to the TFP study was carried out in the same manner as during application R-3587-2005.