RÉPONSES DE GAZIFÈRE INC. AUX DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS Nº 1 DE L'ACEF DE L'OUTAOUAIS 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 4 – APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT POUR L'EXERCICE 2011 ET À LA MODIFICATION DES TARIFS DE GAZIFÈRE INC. À COMPTER DU 1ER JANVIER 2011

Q .1

Référence :

GI-34, Document 1, page 5

«R.11 Oui. Gazifère demande une telle autorisation pour les projets d'extension et de modification du réseau au montant de 5 639 600$ qui se détaille comme suit

Additions liées à l'addition de clients 4 360 300$

Additions liées à l'entretien du réseau 1 279 300$

Gazifère compte desservir 1 237 nouveaux clients avec les investissements en capital de 4 360 100$ liés aux additions de clients. Le résultat de l'analyse de rentabilité, tel que retrouvé à la pièce GI-34, document 2.1, démontre que ces investissements sont rentables puisqu'ils dégagent une valeur actuelle nette (VAN) de 2 863 572$ et un taux de rendement interne (TRI) de 10,94%.

<u>Les investissements en capital liés aux additions de clients se chiffrent à 3 525 $ par client en 2011 comparativement à 3 610 $ en 2010</u>. » Nos soulignés

Demande :

a) Veuillez présenter l'évolution des investissements en capital liés aux additions de clients ainsi que le nombre de nouveaux clients pour chacune des 10 dernières années et faire ressortir l'évolution d'un tel indicateur d'efficience représenté par les investissements par client en capital liés aux additions de clients.

Réponse 1a) :

Considérant qu'en 2005 le système de gestion de projets de Gazifère a été changé, que la structure des numéros d'assignation de projets a été modifiée et que le système financier a été mis-à-jour pour une nouvelle version, il s'avère impossible au prix d'un effort raisonnable de reconstituer les montants demandés pour les années pré-2006.

Veuillez trouver ci-dessous l'évolution des investissements en capital par client liés aux additions de clients pour les années 2006 à 2011.

	2006	2007	2008	2009	2010 (cause)	2011 (cause)
Investissements en capital liés à l'addition de clients (000$)	3 407	3 855	4 348	3 297	4 440	4 360
Additions de clients	1 353	1 473	1 414	1 126	1 321	1 327
Investissements en capital par client ($)	2 518	2 617	3 075	2 928	3 361	3 286

Veuillez noter que les additions de client utilisées dans cette analyse correspondent aux additions avant pertes de clients. Ci-dessous vous trouverez la conciliation du nombre d'additions de clients par année.

	2006	2007	2008	2009	2010 (cause)	2011 (cause)
Pertes de clients	68	96	104	91	91	90
Plus : additions nettes des pertes	1 285	1 377	1 310	1 035	1 230	1 237
Additions de clients	1 353	1 473	1 414	1 126	1 321	1 327

b) Même demande qu'en 1 a) pour les investissements liés à l'entretien du réseau par rapport au nombre d'abonnés.

Réponse 1b) :

Pour les mêmes raisons citées en réponse à la question 1a), Gazifère fournit ci-dessous les investissements liés à l'entretien du réseau par abonné pour les années 2006 à 2011 seulement.

	2006	2007	2008	2009	2010 (cause)	2011 (cause)
Investissements liés à l'entretien (000$)	1 115	1 064	766	1 238	977	1 279
Nombre moyen d'abonnés	31 269	32 562	33 889	35 057	36 366	37 407
Investissements liés à l'entretien par abonné ($)	35,67	32,68	22,59	35,33	26,87	34,19

Veuillez noter que les investissements en entretien de réseau ont été inférieurs en 2008 puisqu'il y a eu 60% moins de remplacement de branchements effectués au cours de cette année dans le cadre du programme de remplacement de branchements en cuivre, ce programme tirant à sa fin en 2008.

Également, nous devons faire preuve de prudence dans l'interprétation de la tendance en ce qui à trait aux investissements liés à l'entretien calculés sous la forme d'investissements par abonné car les coûts associés à l'entretien varient d'année en année en fonction des résultats du programme d'entretien qui a été déterminé par le service d'ingénierie d'EGD. En conséquence, le nombre d'inspections gouvernementales, les quantités de remplacement de service, d'échanges de régulateurs, de réparations aux équipements de mesurage et de régulation et de remplacement de conduites dépendent des résultats du programme d'entretien effectué dans le réseau de Gazifère au courant d'une année donnée.

Ainsi, la corrélation entre les investissements en entretien et le nombre moyen d'abonnés ne permet pas nécessairement de tirer une interprétation concluante.

Q .2

Référence :

GI-34, Document 2, tableau page 1

a) Le coût des branchements des immeubles s'élève à 2,3 M$

b) Les conduites principales à 2,8 M$

c) Les postes de mesurage à 98000 $

d) Et les compteurs à 347000 $

Demande :

a) Veuillez indiquer à quel nombre d'immeubles à brancher en 2011 correspond le montant d'investissement de 2,3 M$. Veuillez calculer alors le coût moyen de branchement d'un immeuble en 2011 et tracer l'évolution d'un tel indicateur sur les 10 dernières années.

Réponse 2a) :

Afin de répondre adéquatement à la question et de faire ressortir le coût moyen de branchement par client, il est important de noter qu'il y a deux composantes faisant partie intégrante des coûts de branchements, soit des coûts liés à l'entretien du réseau (513 000$ pour 2011) et des coûts liés aux additions de clients (1 846 100$ pour 2011 net des contributions). Afin de faire ressortir un coût moyen pour les nouveaux branchements par année, les coûts liés aux additions de clients seulement doivent être considérés dans l'analyse.

	2006	2007	2008	2009	2010 (cause)	2011 (cause)
Coûts des branchements liés aux additions (000$)	1 337	1 505	1 625	1 583	1 819	1 846
Additions de clients	1 353	1 473	1 414	1 126	1 321	1 327
Coût moyen par client ($)	988	1 022	1 149	1 406	1 377	1 391

Depuis le début 2009, Gazifère a conclu un contrat de service avec un nouvel entrepreneur en construction. En examinant le coût moyen des branchements et des conduites pour 2009 (voir aussi réponse 2b) ci-dessous), il est fort probable que les investissements au niveau des branchements ont été surévalués et que ceux au niveau des conduites principales ont été sous-évalués 2009. Par contre, en examinant le coût moyen des investissements totaux en capital par client tel que retrouvé à réponse à la question 1a), nous pouvons constater que le coût moyen total 2009 est tout à fait raisonnable.

b) Veuillez indiquer à quel nombre de km de conduites principales à installer en 2011 correspond le montant de 2,8 M$. Veuillez calculer alors le coût moyen du km de conduites principales à installer en 2011 et tracer l'évolution d'un tel indicateur sur les 10 dernières années.

Réponse 2b) :

	2006	2007	2008	2009	2010 (cause)	2011 (cause)
Coûts des conduites principales (000$)	2 380	2 256	2 661	2 036	2 858	2 845
Nombre de km	29.6	23.0	29.0	23.3	22.7	22.2
Coût moyen par km (000$)	80	98	92	87	126	128

Voir la réponse à la question 2a) concernant la sous-évaluation possible pour l'année 2009 au niveau des conduites principales. De plus, veuillez noter qu'il est difficile de faire ressortir une tendance de coût moyen par km de conduite car des facteurs autres que le nombre de kilomètres entre en ligne de compte dans les coûts des conduites. À titre d'exemple, les conditions du sol dans lequel l'entrepreneur doit travailler peuvent faire varier les coûts des conduites principales d'un projet à un autre.

c) Veuillez indiquer à quel nombre de postes de mesurage à installer en 2011 correspond le montant de 2,8 M$. Veuillez calculer alors le coût moyen d'investissement d'un poste de mesurage en 2011 et tracer l'évolution d'un tel indicateur sur les 10 dernières années.

Réponse 2c) :

Le montant total d'investissements nets des contributions pour les postes de mesurage est de 88 000$ pour l'année 2011.

Les investissements en capital liés aux postes de mesurage ne sont pas nécessairement des ajouts ou des remplacements de poste. Ces investissements peuvent tout simplement être des améliorations aux postes existants afin de répondre à la demande de gaz qui peut varier suite aux additions de client. Ces investissements peuvent aussi être des investissements reliés à l'entretien des postes. Pour ces raisons, le niveau d'investissements liés aux postes de mesurage basé sur le nombre de postes à installer ne peut être concluant d'une année à l'autre. Par contre, vous trouverez ci-dessous les coûts des postes de mesurage encourus durant les années 2006 à 2009 et prévus pour les années 2010 et 2011.

	2006	2007	2008	2009	2010 (cause)	2011 (cause)
Coûts des postes de mesurage - nets des contributions (000$)	78	69	54	65	93	88

d) Veuillez indiquer à quel nombre de compteurs à installer en 2011 correspond le montant de 2,8 M$. Veuillez calculer alors le coût moyen d'investissement dans un poste de mesurage en 2011 et tracer l'évolution d'un tel indicateur sur les 10 dernières années

Réponse 2d) :

Le montant total d'investissements associés aux compteurs prévu pour l'année témoin 2011 est de 347 000$.

Le nombre de compteurs comprend les compteurs liés aux additions de client, aux remplacements de compteurs et aux inspections gouvernementales.

	2006	2007	2008	2009	2010 (cause)	2011 (cause)
Coûts des compteurs (000$)	**211**	**455**	**416**	**414**	**319**	**347**
# de compteurs installés	**1 667**	**3 056**	**3 266**	**2 739**	**2 834**	**2 546**
Coût moyen d'un compteur ($)	**127**	**149**	**127**	**151**	**113**	**136**

Veuillez noter que le coût moyen d'un compteur peut varier d'une année à l'autre dépendant de la grosseur des compteurs installés, du nombre d'additions de clients dans le secteur résidentiel versus le secteur commercial et de l'installation de compteurs neufs plutôt que reconditionnés.

Q .3

Référence :

GI-37, Document 1, page 6-7 : Suivi des activités de conversion, Tableau 2

> « Pour la période du 1er janvier 2009 au 31 décembre 2009, Gazifère a totalisé 57 conversions de résidences alimentées au mazout, soit 90 conversions de moins qu'en 2008. Cette baisse est principalement attribuable au contexte économique, peu favorable aux investissements de ce genre. D'ailleurs, aux pages 17 à 18 de la pièce GI-25, document 1, dossier R-3692-2009, Gazifère dénotait, après cinq mois, un ralentissement du nombre de conversions réalisées sur son territoire.
>
> Pour la période du 1er janvier au 31 mai 2010, 15 conversions résidentielles ont été effectuées. Ce nombre est comparable à celui réalisé pour cette même période en 2009 qui se chiffrait à 16.
>
> Chaque année, Gazifère élabore une stratégie promotionnelle afin de favoriser la conversion des résidences alimentées au mazout vers le gaz naturel. . »

Demande :

a) De 147 conversions en 2008 à 57 autres en 2009 à seulement 30 en 2010 (au prorata des mois passés de 2010) et ce malgré les stratégies promotionnelles élaborées chaque année par le Distributeur. Est-ce vraiment attribuable au contexte économique? Sinon comment expliqueriez –vous les conversions importantes et spontanées (sans aucun effort de HQD) à la bi-énergie (Mazout-électricité : 3300 en 2009 et 1600 en 2010 (R-3740-2010, HQD-8, Document 8, Annexes p.33)

Réponse 3a) :

Gazifère estime en effet que la baisse du nombre de conversions entre 2008 et 2009 est attribuable au contexte économique. Considérant que ses efforts promotionnels sont constants, Gazifère n'a pu identifier d'autres raisons pouvant expliquer ce ralentissement.

Par ailleurs, Gazifère ne peut se substituer à HQD pour expliquer les raisons justifiant le nombre de conversions réalisées vers la bi-énergie.

b) Veuillez indiquer si le Distributeur a établi une veille ou dispose d'information sur l'évolution des conversions chez ses homologues canadiens. Si oui veuillez vous y comparer et en présenter les résultats.

Réponse 3b) :

Gazifère ne connaît pas cette information et ne juge pas pertinent de se livrer à un tel exercice.

c) Pensez-vous introduire plus d' « agressivité » et d' « imagination » dans votre stratégie promotionnelle si les résultats obtenus se maintiennent à ce bas niveau en 2011?

d) Le démarchage direct (porte à porte) peut-il être envisagé comme élément de cette Stratégie?

Réponse aux questions 3c) et 3d) :

Contrairement à ce que semble affirmer l'ACEF, Gazifère estime que sa stratégie promotionnelle fait preuve d'« agressivité » et d'« imagination ».

Gazifère a récemment réalisé deux nouvelles initiatives promotionnelles qui devraient lui permettre d'accroître le nombre de conversions réalisées sur son territoire.

- **Des activités de sollicitation directe (porte-à-porte) ont été amorcées par l'un des partenaires d'affaires accrédités de Gazifère dans les secteurs résidentiels présentant un fort potentiel de conversions.**

- **Des encarts promotionnels présentant les avantages associés à la conversion ont été envoyés à près de 5 000 clients commerciaux.**

Gazifère souhaite également souligner que l'introduction d'un fonds CASEP en 2011 lui permettra de se munir d'un outil de taille dans la promotion des conversions dans le marché résidentiel. Selon Gazifère, promouvoir une aide financière aidera à faire bouger les clients qui hésitent à faire la conversion de leur système de chauffage.

Q .4

Référence :

GI-37, Document 1, page 12

> « De plus, conformément à son engagement et à la décision D-2009-151, Gazifère a mesuré, lors de l'évaluation du programme et dans le cadre du sondage de satisfaction de la clientèle, l'effet d'effritement du volet abaissement de la température du chauffe-eau. Parmi les clients de Gazifère qui ont un chauffe-eau au gaz, 30,7 % avaient abaissé et 7,8 % avaient haussé la température de leur chauffe-eau. Puisqu'une majorité des clients ont abaissé plutôt que haussé la température de leur chauffe-eau, Gazifère conclut qu'il n'y a pas lieu d'ajuster les économies d'énergie à cet effet.. »

Demande :

Si c'est seulement 30,7% des clients avec chauffe-eau avaient abaissé la température de leur appareil, veuillez expliquer comment le Distributeur peut-il conclure qu'il n'y a pas lieu d'ajuster les économies d'énergie qui en résulte en conséquence;

Réponse 4 :

Voir réponse à la question 6.4 de la Régie à la pièce GI-41, document 1.

Q .5

Référence :

GI-37, Document 1, page 12 : Révision du cas-type du projet-pilote Chauffe-eau instantané (volets achat et location)

Tableau 6 : taux d'opportunisme = 44%

Demande :

a) Veuillez déposer l'étude d'évaluation au complet.

Réponse 5a) :

Les principales conclusions tirées de l'évaluation du projet-pilote *Chauffe-eau instantané* sont présentées à la pièce GI-37, document 1, aux pages 12 et 13. Gazifère n'a pas rédigé d'étude liée à cette évaluation.

b) À défaut, veuillez déposer le questionnaire utilisé dans le cadre de ce sondage.

Réponse 5b) :

Voir les pièces GI-42, documents 1.1 et 1.2, pour obtenir les versions françaises des questionnaires ayant servi à l'évaluation du projet-pilote *Chauffe-eau instantané*.

Q .6

Référence :

GI-37, Document 1, page 15

> « Retrait du projet-pilote Chauffe-eau instantané (volets achat et location) À la suite de l'évaluation du projet-pilote Chauffe-eau instantané (volets achat et location), l'importance du taux d'opportunisme net à 44 %, du surcoût élevé et des faibles économies unitaires mènent Gazifère à conclure que ce projet-pilote ne sera jamais rentable. Par conséquent, Gazifère propose le retrait de tous les volets de son projet-pilote Chauffe-eau instantané en 2011.»

Demande :

Gazifère a-t-elle étudié d'autres expériences des distributeurs gaziers dans la promotion des chauffe-eau instantanés avant de penser à mettre fin à son projet pilote?

Réponse 6 :

Gazifère ne propose pas le retrait du projet-pilote *Chauffe-eau instantané* en raison de difficultés liées à la promotion de cette mesure, mais bien en raison de sa non-rentabilité. Le taux d'opportunisme net à 44 %, le surcoût élevé et les faibles économies unitaires sont à l'origine de la décision de Gazifère. Conséquemment, Gazifère n'a pas étudié l'aspect promotionnel de cette mesure auprès d'autres distributeurs gaziers et juge qu'il n'est pas pertinent de se livrer à un tel exercice.

Q .7

Référence :

GI-37, Document 1, page 14 : résultats sur le taux d'adoption des mesures d'efficacité énergétique visées par les programmes Thermostats programmables, Trousse de produits économiseurs d'eau chaude et Chauffe-eau efficace

Demande :

Veuillez expliquer la méthode utilisée pour le calcul du potentiel résiduel de ces programmes en nombre d'années.

Réponse 7 :

Voir les réponses aux questions 8.1, 9.2 et 10.1 de la Régie à la pièce GI-41, document 1.

Q .8

Référence :

GI-37, Document 1, page 17 : le cas de Enbridge Gas Distribution (Ontario)

> « La cible à atteindre est fixée chaque année. Enbridge fait une reddition de comptes en fin d'année et fait valider ses résultats par une tierce partie. »

Demande :

Veuillez expliquer exactement en quoi consiste le mandat attribué à cette tierce partie. Entre autres, en quoi diffère-t-il du rôle de vérification et d'évaluation fait par l'OEB .

Réponse 8 :

La firme vérifie les résultats d'Enbridge et valide ceux-ci, sur le même principe qu'une vérification des états financiers d'une entreprise par une firme comptable externe. Elle certifie que tout est conforme selon les normes en vigueur. La firme recommande et justifie l'application des déclencheurs financiers. Son rôle en est un de neutralité.

Le rôle de l'OEB est de vérifier la preuve déposée par la tierce partie et de rendre une décision par rapport aux éléments de preuve déposés. Son rôle est décisionnel.

Q .9

Référence :

GI-37, Document 1, page 17 : le cas de FortisBC (Colombie-Britannique)

> « Le mécanisme incitatif axé sur la performance de Fortis permet de transférer une partie des bénéfices nets actualisés du plan de gestion de la demande à la compagnie, selon un principe similaire à ce que fait Enbridge, mais avec un traitement symétrique en ce qui a trait aux incitatifs/dissuasifs financiers ».

Demande :

Veuillez indiquer comment la BCUC, en ayant appliqué un principe de symétrique en ce qui a trait aux incitatifs/dissuasifs financiers, a traité l'influence de la volatilité du prix du gaz naturel sur les résultats de ce type de mécanisme.

Réponse 9 :

La décision de la BCUC d'adopter un mécanisme était basée sur un rapport de 1999 du DSM Incentive Committee et appliquée pour la première fois lors de la demande de West Kootenay Power dans sa fermeture de livres pour 1998 et sa demande de révision de ses mécanismes incitatifs pour 1999. Toutefois, étant donné que FortisBC est un distributeur d'électricité, la BCUC n'a pas traité de l'influence de la volatilité du prix du gaz naturel sur les résultats de ce type de mécanisme.

Q.10

Référence :

GI-37, Document 1, page 20 : le cas de PG&E (Californie)

> « Le mécanisme incitatif de Pacific Gas and Electric (PG&E) est symétrique et est renouvelé tous les trois ans. La fraction des bénéfices nets qui vont à PG&E est présentée au Tableau 10 en fonction des économies réalisées. Lorsque la compagnie ne réussit pas à atteindre un minimum de 65 % de la cible fixée par la California Public Utilities Commission (CPUC), une pénalité lui est imposée. Les bénéfices nets sont établis à 2/3 des bénéfices nets déterminés par le TCTR et à 1/3 par les bénéfices déterminés par test de l'administrateur du programme. ».

Demande :

a) Veuillez indiquer quelle était la position de la CPUC vis-à-vis de la problématique de la volatilité du prix du gaz naturel quand elle avait mis en place un mécanisme avec symétrie en ce qui a trait aux incitatifs/dissuasifs financiers.

Réponse 10a) :

Gazifère n'a pas été en mesure de retracer une quelconque position de la CPUC vis-à-vis de la problématique de la volatilité du prix du gaz naturel quand elle a mis en place le mécanisme de PG&E.

b) Le Distributeur peut-il confirmer qu'un tel mécanisme selon lequel les bénéfices nets sont établis à 2/3 des bénéfices nets déterminés par le TCTR et à 1/3 par les bénéfices déterminés par le test de l'administrateur du programme, est plus juste qu'un mécanisme selon lequel les bénéfices nets sont établis à 100% des bénéfices nets déterminés par le TCTR?

Réponse 10b) :

Gazifère n'a pas à qualifier les divers types de mécanismes existants. Chaque mécanisme possède des caractéristiques qui sont propres au contexte réglementaire dans lequel ils ont été acceptés. Gazifère est d'avis que le mécanisme qu'elle propose convient bien à son contexte.

Q.11

Référence :

GI-37, Document 1, page 20 : le modèle proposé par Gazifère

> « Ainsi, Gazifère propose de s'engager à réaliser une cible d'économies d'énergie en échange d'une rémunération à la fois fixe et variable..
>
> Gazifère estime que le modèle le plus approprié pour son mécanisme en est un au format hybride composé de deux principaux éléments, soit :
>
> - une rémunération fixe de 75 000 $;
> - une rémunération variable basée sur un pourcentage de 4 % des bénéfices nets actualisés (BNA), établis par le TCTR du PGEÉ, calculés à chaque fin d'année».

Demande :

a) Veuillez expliquer comment a été fixé le montant de 75 000 $.

Réponse 11a) :

Voir réponse à la question 14.1 de la Régie à la pièce GI-41, document 1.

b) Veuillez indiquer si un tel mécanisme hybride (avec une rémunération fixe et une autre variable) ou un autre semblable était appliqué dans un des cas couverts par l'étude de balisage du Distributeur.

Réponse 11b) :

Aucun des distributeurs compris dans l'exercice de balisage réalisé par Gazifère n'utilise un mécanisme incitatif basé à la fois sur une rémunération fixe et variable. Gazifère a choisi de proposer un mécanisme au format hybride pour trois raisons :

Parce que la composante fixe du modèle assure une plus grande stabilité quant au montant de l'incitatif qui sera versé à Gazifère :

Ce type de mécanisme a été choisi parce qu'il n'est pas 100 % tributaire des bénéfices nets actualisés (BNA), qui peuvent varier d'une année à l'autre en raison de l'évolution des coûts évités, ce qui permet une plus grande stabilité quant au montant de l'incitatif qui sera versé à Gazifère.

Parce que la composante variable du modèle offre l'avantage au distributeur d'être rémunéré selon le contexte dans lequel évolue son PGEÉ :

Un mécanisme hybride, comme le propose Gazifère, encourage le dépassement des objectifs établis puisque la partie variable de la rémunération (4 % des BNA) est conditionnelle non seulement à la réalisation d'économies d'énergie, mais aussi au dépassement du TCTR prospectif.

c) Veuillez expliquer en quoi un élément fixe dans ce mécanisme pourrait inciter le Distributeur à faire plus d'effort en efficacité énergétique.

Réponse 11c) :

Voir réponse à la question 14.2 de la Régie à la pièce GI-41, document 1.

d) Veuillez confirmer que la structure du mécanisme proposé rémunère aussi, dans sa limite extrême, l'inefficience des activités du Distributeur en efficacité énergétique (lorsque le Distributeur se lance dans des programmes affichant un TCTR nul). Dans un tel cas serait –il juste de rémunérer cette inefficience à raison de 75 000 $?

Réponse 11d) :

D'abord, Gazifère tient à rappeler que les paramètres de chacun de ses programmes d'efficacité énergétique sont approuvés par la Régie. Ainsi, si Gazifère offre à sa clientèle un programme affichant un TCTR nul, ce programme aura obtenu au préalable l'approbation de la Régie.

Gazifère rappelle aussi que le principal facteur influençant le TCTR des programmes est le coût évité, qui est lui-même directement proportionnel au prix de la molécule de gaz naturel et sur lequel le distributeur n'a aucune influence. Il est donc inexact de lier un TCTR faible ou nul à l'« inefficience » du distributeur et Gazifère croit au contraire que le mécanisme rémunère ses efforts.

Q.12

Référence :

GI-37, Document 1, page 21 : le modèle proposé par Gazifère

> « Ce type de mécanisme a été choisi puisque l'incitatif financier n'est pas 100 % tributaire des bénéfices nets actualisés, qui peuvent varier d'une année à l'autre en raison de l'évolution des coûts évités. Il permet donc une plus grande stabilité quant au montant de l'incitatif qui sera versé à Gazifère. L'entreprise est d'avis qu'un mécanisme basé sur les BNA seulement ne serait pas avantageux puisque la rémunération pourrait être inférieure aux énergies supplémentaires qu'aura déployées Gazifère pour l'atteinte et le suivi de sa cible».

Demande :

a) Veuillez justifier le mérite d'une stabilité du montant de l'incitatif que l'on cherche à verser à Gazifère pour des BNA pour lesquels elle ne peut, non plus, démontrer ni prouver qu'elle a déployé un effort pour le réaliser ou le maintenir à une année donnée.

b) Y a-t-il un moyen d'introduire dans le mécanisme un lien avec l'effort d'économies d'énergie en volume et qui viendrait en remplacement du montant fixe de 75 000$?

c) Si oui, veuillez reproduire les tableaux 11, 12, 13 et 14 en prenant soin d'arriver à la dernière colonne du tableau 13 avec un montant supplémentaire généré par le SSM qui ne soit pas très éloigné du montant du tableau 11.

Réponse aux questions 12a), 12b) et 12c) :

L'incitatif que propose Gazifère est directement lié à l'atteinte d'une cible d'économies d'énergies. Si la cible n'est atteinte que partiellement, Gazifère touchera une portion de la rémunération fixe. La partie variable est toutefois tributaire du dépassement des BNA prévus en début d'année.

Gazifère ne comprend pas ce qu'entend l'ACEF lorsqu'elle lui demande de simuler les résultats d'un mécanisme qui propose un lien avec l'effort d'économies d'énergie en volume en remplacement du montant fixe de 75 000 $.

Q.13

Référence :

GI-37, Document 1, page 24 : Établissement de cible de renouvellement du processus.

> « Gazifère est d'avis que son engagement à présenter un PGEÉ minimum de 550 000 m^3 par an, pour trois ans, est ambitieux dans un contexte d'instabilité. La fluctuation du prix de la fourniture de gaz naturel et l'intégration de l'AEÉ au sein du ministère des Ressources naturelles et de la Faune (MRNF) sont deux exemples de facteurs pouvant influencer le contexte dans lequel l'offre en efficacité énergétique de Gazifère évolue.».

Demande :

a) Veuillez fournir, dans un tableau, l'évolution du prix de la fourniture de gaz naturel durant les 5 dernières années ainsi que les prévisions de ce prix pour les 3 prochaines années selon les sources d'information habituelles du Distributeur.

Réponse 13 a):

Please refer to exhibit GI-42, document 1.3, for the gas supply charge included in Gazifère's rates for the past 5 years.

As part of the quarterly rate adjustment methodology (QRAM), EGD prepares a 12-month forecast of gas costs. This forecast is then used to establish the gas supply

charge included in Gazifère's rates. As of October 1st 2010, the gas supply charge to be included in Gazifère's rates amounts to 15.47 cents/m^3. Gazifère and/or EGD do not forecast the gas supply charge beyond 12 months.

b) Veuillez expliquer en quoi l'intégration de l'AEÉ au sein du MRNF peut influer sur le volume minimum d'économies de gaz naturel sur lequel le Distributeur est en mesure de s'engager pour le terme du SSM qu'il propose.

Réponse 13b) :

Gazifère ne peut se prononcer sur l'effet qu'aura l'intégration de l'AEÉ au sein du MRNF sur sa cible d'économie d'énergie.

Gazifère tient toutefois à rappeler que la cible qu'elle devra atteindre sera équivalente aux économies d'énergies approuvées par la Régie de l'énergie. Ainsi, si l'offre en efficacité énergétique de Gazifère est modifiée en raison de cette transition, la cible d'économies d'énergie que proposera Gazifère dans le cadre de son PGEÉ le sera également.

Q.14

Référence :

GI-37, Document 1, page 27 : Introduction d'un compte d'aide à la substitution des énergies polluantes (CASEP).

> « Si Gazifère lui verse 825 $ en aide financière à partir d'un CASEP, sa PRI baisse à 3,51 ans. Gazifère croit que cette aide financière aidera à faire bouger les clients qui n'avaient pas encore fait la conversion de leur système. Du côté de Gazifère, cet investissement sera rentabilisé en 3,53 ans pour chaque ajout de client. Ainsi, avec une aide financière de 825 $, la PRI pour le client et pour le distributeur est pratiquement égale et chacune des parties tire avantage de cette conversion..».

Demande :

Veuillez justifier le choix fait par Gazifère d'utiliser une PRI égale ou presque (3,5 ans) pour le Distributeur et pour de petit consommateur pour le même investissement.

Réponse 14 :

Veuillez noter que Gazifère a modifié la PRI pour le distributeur. Voir réponse à la question 18.3 de la Régie à la pièce GI-41, document 1.

La PRI a été traitée comme un indicateur permettant de statuer sur le montant de l'aide financière associé au fond CASEP. Lors des calculs effectués, Gazifère cherchait surtout à ce que l'aide financière soit intéressante pour le client et que la PRI ne soit pas trop élevée à la fois pour le consommateur et pour le distributeur.