RÉPONSES DE GAZIFÈRE INC. AUX DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS Nº 4 DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE (LA RÉGIE) 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

Revenu requis de distribution

1. Références : (i) Pièce B-41, GI-35, document 2, page 1 ;
(ii) Pièce B-35, GI-36, document 1.1 ;
(iii) Dossier R-3692-2009, pièce B-22, GI-24, document 1.1.

Préambule :

Gazifère prévoit une augmentation de 1 041 (2,8 %) du nombre moyen de clients pour l'année 2011 comparativement à l'année 2010. Cette augmentation se répartit comme suit :

Description	**Nombre moyen de clients selon le dossier tarifaire 2010**	**Nombre moyen de clients prévus pour l'année témoin 2011**
Résidentiel	33 314	34 313
Commercial	3 040	3 082
Industriel	12	12
Total	36 366	37 407

Demande :

1.1 Veuillez fournir un estimé du nombre de clients en 2010 dans chacun des secteurs en vous basant sur une combinaison de données réelles au 31 juillet 2010 et projetées pour les 5 mois restants.

Réponse 1.1 :

Description	Nombre moyen de clients selon la cause tarifaire 2010	Nombre moyen de clients prévus pour 2010 (1)	Nombre moyen de clients prévus pour l'année témoin 2011
Résidentiel	33314	33271	34313
Commercial	3040	2944	3082
Industriel	12	12	12
Total	36366	36227	37407

(1) Données réelles jusqu'au 31 juillet 2010 et projection pour les 5 prochains mois.

1.2 Veuillez fournir le nombre réel de clients par secteur résidentiel, commercial et industriel

Description	Nombre moyen de clients 2005	Nombre moyen de clients 2006	Nombre moyen de clients 2007	Nombre moyen de clients 2008	Nombre moyen de clients 2009
Résidentiel	27247	28438	29676	30974	32077
Commercial	2736	2818	2874	2904	2968
Industriel	13	13	12	11	12
Total	29996	31269	32562	33889	35057
Taux de croissance		4.24%	4.14%	4.08%	3.45%

Description	Nombre de clients au 31 décembre 2005	Nombre de clients au 31 décembre 2006	Nombre de clients au 31 décembre 2007	Nombre de clients au 31 décembre 2008	Nombre de clients au 31 décembre 2009
Résidentiel	27918	29094	30447	31703	32678
Commercial	2753	2861	2886	2940	3000
Industriel	12	13	12	12	12
Total	30683	31968	33345	34655	35690
Additions de clients		1,285	1,377	1,310	1,035

1.3 Veuillez justifier le taux de croissance de 2,8 % pour l'année 2011.

Réponse 1.3 :

Le taux de croissance de 2,8% est calculé en fonction du nombre moyen de clients retrouvé dans la cause 2010 versus celui retrouvé dans la cause 2011. Le nombre moyen de clients prévus pour l'année 2011 comprend des additions de clients de 1 237.

Pour les fins de projections d'additions de clients, Gazifère effectue l'analyse d'informations provenant de plusieurs sources. Gazifère tient compte, par exemple, des tendances historiques, de prévisions d'organismes indépendants, des ressources du milieu et de toute autre information jugée pertinente. C'est le service des ventes qui a la responsabilité de générer les projections d'additions de clients.

Les additions de clients résidentiels proviennent de deux sources : la conversion de résidences existantes et la nouvelle construction. Les projections d'additions de clients provenant de la conversion de résidences existantes sont basées sur les résultats antérieurs modifiés pour tenir compte de toute information pertinente additionnelle.

Au niveau de la nouvelle construction résidentielle, le point de départ pour les projections est le niveau de construction réel le plus récent. Gazifère consulte régulièrement les ressources du milieu (A.P.C.H.Q., promoteurs, constructeurs, villes, etc.) afin d'avoir une bonne compréhension de la situation. Elle utilise aussi les prévisions de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL). Bref, Gazifère tente de se tenir à l'affût de ce qui se passe dans le milieu de la construction résidentielle.

Une fois le niveau de construction résidentielle établi, il faut déterminer notre part de marché. La part de marché utilisée pour fins de projections est basée sur l'historique.

Dans le secteur commercial, Gazifère tient compte des tendances moyennes historiques (additions de clients et mises en chantier), des intentions des promoteurs, des prévisions municipales et du niveau de développement atteint par la construction résidentielle dans des secteurs géographiques identifiables (la maturité d'un développement résidentiel entraîne automatiquement la création de centres de services commerciaux). Gazifère se tient aussi à l'affût des changements de zonage municipaux.

Basé sur les additions de clients historiques retrouvées à la réponse à la question 1.2, la moyenne des additions de clients des 4 dernières années (de 2005 à 2009) se chiffre à 1 252. En excluant l'année 2009 de la moyenne, étant donné le climat économique peu favorable de cette même année, Gazifère obtient une moyenne sur 3 ans de 1 324. À la lumière de ces

informations, les additions prévues pour l'année 2011 de 1 237 semblent donc tout à fait raisonnable.

2. Référence : Pièce B-41, GI-35, document 2.2, page 2.

Préambule :

À la ligne 4 de la pièce ci-dessus, on constate que le « cost of short term debt » passe de 2,21% en 2010 à 3,90% en 2011 en mode prévisionnel. La note 4 explique que le taux de 3,90% correspond au taux d'escompte prévu pour 2011.

Demande :

2.1 Veuillez fournir la méthodologie et les données utilisées pour calculer le taux d'escompte prévu pour 2011.

Réponse 2.1 :

Gazifère obtient le taux d'escompte du service « Economic & Market Analysis » d'Enbridge Gas Distribution. Veuillez vous référer à la pièce GI-41, document 1.1, pour la méthodologie et les données utilisées pour calculer le taux d'escompte prévu pour 2011.

3. Référence : Décision D-2007-130, dossier R-3637-2007, pages 35-36.

Préambule :

« *Le distributeur soumet que l'identification séparée de la contribution au Fonds vert sur la facture du client coûterait de 100 000 $ à 300 000 $ et que le temps requis pour faire les changements à la facturation sera d'au moins trois mois. Par conséquent, il propose d'intégrer la redevance au Fonds vert dans la composante du prix de transport et de distribution de la facture aux clients, jusqu'à ce que son nouveau système de facturation soit mis en place au courant de l'année témoin 2009. La facture aux clients comprendra une note de bas de page indiquant qu'une redevance au Fonds vert, exigée par le gouvernement du Québec, y est incluse ainsi que le taux en ¢/m*^{3} *de la contribution.* »

Demande :

3.1 Veuillez préciser si Gazifère a commencé à identifier séparément sur les factures la contribution au Fonds vert. Si oui, veuillez déposer une copie d'une facture-type. Sinon, veuillez indiquer quand vous avez l'intention de le faire.

Réponse 3.1 :

Oui, Gazifère identifie séparément sur les factures la contribution au Fonds vert depuis l'entrée en vigueur du nouveau système de facturation en septembre 2009. Voir copie d'une facture-type à la pièce GI-41, document 1.2.

4. Références : (i) Pièce B-35, GI-38, document 1;
(ii) Décision D-2010-112, page 47.

Préambule :

À la référence (i), Gazifère décrit le mode de répartition qu'elle a retenu pour les ajustements inclus au tableau 12 de la référence (ii)

Demande :

4.1 Afin de mieux comprendre les explications de la répartition des coûts des ajustements, veuillez déposer l'étude de répartition des coûts ainsi que le détail des ajustements effectués.

To better understand the explanations of the cost allocation of the adjustments, please file the cost allocation study as well as the details of the adjustments made.

Réponse 4.1 :

As expressed in exhibit GI-38, document 1, A.6, Gazifère carried out the following adjustments to the 2010 base year as directed by the Régie: (a) retain the depreciation rate for services at the existing level of 4.52% and adopt proposed changes to depreciation rates for other asset categories, effectively reducing the depreciation expense by $453,000 in the base year; (b) reduce the base year distribution revenue requirement (DRR) by $800,000; and (c) eliminate the accrued deferred account balances and substitute them by a one-time upward adjustment to the base year revenue requirement of $400,000 (to be updated to $420,000 after the Régie's final decision is received).

Note that details of the cost allocation study are not filed within Gazifère's CPBR framework. The result of the study is filed in the form of the overall allocation of the test year distribution revenue requirement (DRR) to customer rate classes as seen in exhibit GI-38, document 2.

However, to provide more clarity to the cost allocation of the adjustments, the specific adjustments are highlighted here with the subsequent allocation to the rate classes.

(a) Change in Depreciation rates for all asset categories except services

Applying the approved rates to all affected asset categories results in a reduction in depreciation costs for all rate classes relative to the previous depreciation rates.

	Level of Depreciation Costs ($000s)		
	Previous rates of Depreciation	Approved rates of Depreciation	Impact on Customer Classes ($000s)
Rate 1	$ 883.9	$ 769.9	$ (114.0)
Rate 2	$ 4,177.7	$ 3,853.5	$ (324.2)
Rate 3	$ 2.4	$ 2.1	$ (0.3)
Rate 5	$ 61.2	$ 52.0	$ (9.2)
Rate 9	$ 41.7	$ 36.3	$ (5.4)
	$ 5,166.9	$ 4,713.9	$ (453.0)

(b) Reduction in base year DRR by $800,000

This adjustment does not affect the cost allocation study because it is removed from the base DRR and is not tied to any specific cost drivers. In other words, the cost allocation study is carried out after the $800,000 has been removed.

However, to illustrate how the adjustment would be carried out if it was accomplished through the cost allocation study, Gazifère provided a description in Exhibit, GI-38, document 1, A.6, part (b). That illustration is reproduced here for ease of reference.

The impact of the $800,000 adjustment on customer classes can be illustrated assuming a 2011 distribution revenue requirement that is $800,000 higher than $23,512.9k; that is, a DRR of $24,312.9k. Given that a general adjustment to the base year revenue requirement affects all cost components that comprise the revenue requirement, it is appropriate to assume that the adjustment would be distributed to each rate class roughly in proportion to the allocation of the 2011 DRR to each rate class. As a result, the DRR allocation to each rate class would increase as illustrated in the table below.

	TOTAL	Rate 1	Rate 2	Rate 3	Rate 4	Rate 5	Rate 9
2011 DRR as filed	23,512.9	4,990.8	18,011.4	18.0	-	313.3	179.4
2011 DRR Allocation (%)	100.0%	21.2%	76.6%	0.1%	0.0%	1.3%	0.8%
Plus: $800,000 base adjustment	800.0	169.8	612.8	0.6	-	10.7	6.1
Adjusted DRR	24,312.9	5,160.6	18,624.2	18.6	-	324.0	185.5

In other words, this table serves to illustrate an approximate level of DRR allocation to each rate class if the $800,000 adjustment was not made to the 2010 base year.

(c) Increase base year DRR by $400,000 to eliminate accrued deferred account balances

The following accounts will be impacted by the Régie's adjustment:

	One-Time Adjustment to Base-Year Rev. Reqt.
Conditions of service (regulatory expenses)	29,032
Regulatory expenses - to move to an accrual basis	61,965
DSM - to move to an accrual basis	86,356
Novoclimat (contribution in 2006) - DSM program	5,769
Novoclimat (contribution in 2007) - DSM program	20,267
Weather stabilization account	86,506
Loss gas stabilization account	110,104
Total	$ 400,000

Each account is allocated according to the nature of its costs so that cost-causality and consistency with the approved methodology for each type of cost is maintained.

To that end, regulatory expenses are part of the Administrative & General costs (A&G) which are allocated to the customer classes on the basis of the distribution of O&M to Gazifère's cost centers. The DSM accrual is directly allocated on the basis of spending by rate class and Novoclimat costs, given that they are residential in

nature, are assigned directly to Rate 2. The amount in the weather stabilization account is allocated on heating load by customer class. And finally, amounts in the lost gas stabilization account are recovered from customer classes based on the allocation of total delivery volumes.

The total $400,000 adjustment is thus allocated to the customer classes in the following fashion:

	Regulatory Expenses	DSM Accrual	Novoclimat (2006 & 2007)	Weather Stabilization	Lost Gas Stabilization	Total Recovery
Rate 1	18,082	27,651		39,026	43,019	127,779
Rate 2	70,914	58,704	26,037	47,175	50,562	253,393
Rate 3	62			304	312	678
Rate 5	1,199			-	10,052	11,251
Rate 9	741			-	6,158	6,899
	90,998	86,356	26,037	86,506	110,104	400,000

Plan global en efficacité énergétique

5. Référence : Pièce B-35, GI-37, document 1, page 10.

Préambule :

« En 2011, Gazifère propose d'utiliser les cas-types figurant dans le Tableau des programmes du FEÉ apparaissant à la pièce Gaz-Métro 9, document 7, page 46 de 46 du dossier tarifaire 2011 R-3720-2010, pour les programmes suivants :

- ***Récupérateur de chaleur des eaux de douche;***
- ***Récupérateur de chaleur des eaux de douche – Coopératives d'habitations et organismes à vocation sociocommunautaire;***
- ***Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments.***

De même, Gazifère a utilisé les cas-types figurant dans le Tableau des programmes de Gaz Métro, apparaissant à la pièce Gaz-Métro 9, document 2, page 15 de 35 du dossier tarifaire 2011 R-3720-2010, pour les programmes suivants :

- ***Chaudière à efficacité supérieure (volets achat et location);***
- ***Chaudière à efficacité intermédiaire (volets achat et location);***
- ***Chauffe-eau à efficacité intermédiaire (volets achat et location);***
- ***Chauffe-eau à condensation (volets achat et location).***

Les cas-types de Gazifère ont été changés à la section 7 du présent document ainsi que dans les tableaux financiers 2011 présentés à l'Annexe A. »

Demande:

5.1 Pour chacun des programmes cités en préambule, veuillez fournir, le cas échéant, les paramètres des cas-types avant et après les changements.

Réponse 5.1 :

Cas-type PGEÉ 2010 Gazifère											
Programmes	Consommation totale	Chauffage espace	Chauffage base	Efficacité standard	Haute efficacité	Économies unitaires	Taux d'opportunisme	Coût incrémental	Contribution participant	Aide financière Gazifère	Durée de la mesure
	(m^3/an)	(m^3/an)	(m^3/an)	(%)	(%)	(m^3/an)	(%)	($)	($)	($)	(années)
Secteur résidentiel											
Récupérateur de chaleur des eaux de douche	3 886	3 086	800	0	0	267	1	750	550	200	25
Chaudière à efficacité supérieure (achat)	4 485	3 754	731	80	86	400	21	1 408	908	500	30
Chaudière à efficacité supérieure (location)	4 485	3 754	731	80	86	400	21	1 408	908	500	30
Récupérateur de chaleur des eaux de douche (sociocommunautaire)	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Secteur commercial et institutionnel (C&I)											
Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments	120 000	100 000	20 000	0	0	10 000	0	10 000	7 500	2500	20
Chaudière à efficacité intermédiaire (achat)	96 376	72 574	23 802	80	85	5 174	12	23 222	19 981	3241	30
Chaudière à efficacité intermédiaire (location)	96 376	72 574	23 802	80	85	5 174	12	23 222	19 981	3241	30
Chauffe-eau à efficacité intermédiaire (achat)	200 671	148 348	52 323	78	87	5 415	34	15 287	14 287	1000	20
Chauffe-eau à efficacité intermédiaire (location)	200 671	148 348	52 323	78	87	5 415	34	15 287	14 287	1000	20
Chauffe-eau à condensation (achat)	118 293	90 480	27 813	80	92	4 233	40	10 068	8 068	2000	20
Chauffe-eau à condensation (location)	118 293	90 480	27 813	80	92	4 233	40	10 068	8 068	2000	20

Cas-type PGEÉ 2011 Gazifère											
Programmes	Consommation totale	Chauffage espace	Chauffage base	Efficacité standard	Haute efficacité	Économies unitaires	Taux d'opportunisme	Coût incrémental	Contribution participant	Aide financière Gazifère	Durée de la mesure
	(m^3/an)	(m^3/an)	(m^3/an)	(%)	(%)	(m^3/an)	(%)	($)	($)	($)	(années)
Secteur résidentiel											
Récupérateur de chaleur des eaux de douche	4 538	3 698	840	0	0	268	3	1 059	859	200	30
Chaudière à efficacité supérieure (achat)	4 485	3 355	930	80	86	400	21	1 412	912	500	25
Chaudière à efficacité supérieure (location)	4 485	3 355	930	80	86	400	21	1 412	912	500	25
Récupérateur de chaleur des eaux de douche (sociocommunautaire)	112000	90000	22000	0	0	4400	0	17600	2200	15400	30
Secteur commercial et institutionnel (C&I)											
Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments	199 583	164 110	35 473	0	0	22 769	0	34 185	24 385	10000	25
Chaudière à efficacité intermédiaire (achat)	115 980	94 002	21 978	80	85	6 263	12	11 344	8 044	3300	18
Chaudière à efficacité intermédiaire (location)	115 980	94 002	21 978	80	85	6 263	12	11 344	8 044	3300	18
Chauffe-eau à efficacité intermédiaire (achat)	169 326	124 716	44 610	78	87	4 617	34	7 578	6 578	1000	20
Chauffe-eau à efficacité intermédiaire (location)	169 326	124 716	44 610	78	87	4 617	34	7 578	6 578	1000	20
Chauffe-eau à condensation (achat)	161 553	120 506	41 047	80	92	6 567	40	10 068	8 068	2000	20
Chauffe-eau à condensation (location)	161 553	120 506	41 047	80	92	6 567	40	10 068	8 068	2000	20

6. Référence : Pièce B-35, GI-37, document 1, page 12.

Préambule :

« (…) 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. »

Demandes :

6.1 Veuillez indiquer la proportion des clients, ayant répondu au sondage, qui avaient participé au volet abaissement de la température du chauffe-eau du programme « *Trousse de produits économiseurs d'eau chaude* ».

Réponse 6.1 :

La portion des répondants ayant participé au volet abaissement de la température du chauffe-eau du programme *« Trousse de produits économiseurs d'eau chaude »* est de 78,7 %.

6.2 Veuillez indiquer l'année de participation au programme de ces clients.

Réponse 6.2 :

Le tableau suivant présente, selon l'année de participation, la répartition des 117 répondants qui ont participé au volet abaissement de la température du chauffe-eau du programme « Trousse de produits économiseurs d'eau chaude ».

Année	%
2001	7,76 %
2002	8,62 %
2003	8,62 %
2004	8,62 %
2005	8,62 %
2006	9,48 %
2007	7,76 %
2008	14,66 %
2009	18,96 %
2010	6,90 %
	100,00 %

6.3 Veuillez indiquer, parmi ces clients, combien avaient haussé la température de leur chauffe-eau après leur participation au programme.

Réponse 6.3 :

Sept clients ont haussé la température de leur chauffe-eau après leur participation au programme.

6.4 Veuillez expliquer comment Gazifère arrive à la conclusion qu'il n'y a pas lieu d'ajuster les économies d'énergie compte tenu des résultats du sondage.

Réponse 6.4 :

L'an dernier l'ACEF de l'Outaouais demandait à Gazifère :
« … d'intégrer au calcul des économies d'énergie un taux d'effritement pour tenir compte du fait qu'un client peut réajuster la température de son chauffe-eau après l'installation. Le gain lié à la réduction de température peut donc ne pas subsister durant toute la durée de vie du chauffe-eau.»

Or, les résultats du sondage mené par Gazifère, démontrent clairement qu'il y a une majorité de clients qui abaissent davantage la température de leur chauffe-eau et non l'inverse.

Compte tenu de ces résultats, seul un ajustement à la hausse des économies d'énergie pourrait être envisagé. Toutefois, Gazifère est d'avis qu'il est hasardeux d'ajuster à la hausse les économies d'énergie liées à ce volet du programme puisque 87 % des répondants ayant haussé ou abaissé la température de leur chauffe-eau n'avaient aucune idée du nombre de degrés correspondant à cet ajustement de la température.

Gazifère propose donc de maintenir les économies unitaires au même niveau.

7. Référence : Pièce B-35, GI-37, document 1, page 12.

Préambule :

TABLEAU 6 – CAS-TYPE PROJET-PILOTE CHAUFFE-EAU INSTANTANE

Programmes	Consommation totale	Chauffage espace	Chauffage base	Efficacité standard	Haute efficacité	Économies unitaires	Taux d'opportunisme	Coût incrémental	Contribution participant	Aide financière Gazifère	Durée de la mesure
	(m^3/an)	(m^3/an)	(m^3/an)	(%)	(%)	(m^3/an)	(%)	($)	($)	($)	(années)
Secteur résidentiel											
Chauffe-eau instantané (achat)	1 722	1 472	250	68	78	142	44	974	524	450	15
Chauffe-eau instantané (location)	1 722	1 472	250	68	78	142	44	974	524	450	15

Demande :

7.1 Veuillez expliquer le calcul effectué pour obtenir une économie unitaire de 142 m^3 compte tenu que la consommation de base est de 250 m^3/an.

Réponse 7.1:
Gazifère souhaite rappeler l'approche générale qu'elle utilise pour l'évaluation de ses programmes.

1. Réalisation de sondages

Pour établir ses cas-types, Gazifère a débuté par la réalisation d'un sondage auprès d'un échantillon de clients ayant participé ou non au programme. Les sondages servent notamment à établir si, depuis l'implantation de la mesure, d'autres facteurs significatifs tels que les changements de comportement énergétique, la composition des ménages, les changements d'activités, les modifications au logement et l'ajout ou le retrait d'équipements à gaz naturel, sont à l'origine des variations de la consommation.

2. Analyse de la facturation

En complément à cette démarche, Gazifère a réalisé une analyse de la facturation sur le même échantillon de clients ayant participé aux sondages. Cette méthode permet de déterminer la consommation moyenne des clients, pour chaque type de mesure, un an avant et après l'implantation de la mesure, afin de déterminer les économies unitaires, le tout normalisé en tenant compte des degrés-jours de chauffe de la région outaouaise enregistrés par Environnement Canada.

3. Analyse dynamique

Finalement, une analyse dynamique a été effectuée par le croisement des deux bases de données (analyse de la facturation + sondage), ce qui a renforcé l'analyse et augmenté la fiabilité des résultats que Gazifère présente à la Régie.

4. Traitement des données spécifiques aux cas-types de Chauffe-eau instantané

La première étape effectuée lors de l'analyse de facturation était l'épuration des données afin d'éliminer les personnes sondées pour lesquelles nous ne pouvions pas isoler l'effet de la mesure. Les personnes sondées qui n'ont pas été incluses dans le cadre de l'analyse sont celles :

- **dont la consommation brute[1] augmente après l'implantation de la mesure, car leurs habitudes ont changé et dont la raison figure au sondage (plus d'occupants, chauffe davantage, etc.);**
- **dont la consommation brute n'est pas suffisamment détaillée (trop de données mensuelles manquantes pour être fiables);**
- **qui avaient participé à plus d'un programme d'efficacité énergétique de Gazifère;**
- **dont la réduction de la consommation est trop importante pour être due seulement à l'implantation d'un chauffe-eau instantané et est non justifiée dans le sondage.**

[1] La consommation brute correspond à la consommation excluant la prise en compte de la température (les degrés-jours de chauffe).

La seconde étape effectuée lors de l'analyse de facturation visait à obtenir des données de consommation en situation climatique normalisée qui tiennent compte des degrés-jours de chauffe enregistrés à la station officielle d'Environnement Canada pour la région outaouaise afin :

- **d'éliminer les personnes sondées dont la consommation brute augmente après l'implantation d'un chauffe-eau instantané (mais dont la raison ne figure pas au sondage) et ne diminue pas après avoir tenu compte de la température (l'année précédant l'implantation de la mesure avait été plus chaude que l'année suivant cette implantation, et ce, peu importe le mois d'implantation de la mesure sur l'échantillon étudié);**
- **de conserver les personnes sondées dont la consommation brute augmente après l'implantation de la mesure (mais dont la raison ne figure pas au sondage) et diminue après avoir tenu compte de la température.**

La troisième étape effectuée consistait à vérifier les réponses données aux sondages afin de s'assurer que les personnes sondées restantes, dont la consommation en situation climatique normalisée a diminué à la suite de l'implantation d'un chauffe-eau instantané, n'avaient pas changé leurs habitudes de consommation.

La quatrième étape effectuée a été de faire la moyenne de la consommation en situation climatique normalisée des personnes sondées restantes un an avant et un an après l'implantation d'un chauffe-eau instantané et de calculer l'écart entre les deux afin de cerner les économies unitaires.

La dernière étape effectuée a été de calculer la consommation de chauffage de base en situation climatique normalisée, en prenant la consommation minimale survenue au cours des mois de juillet et août, après l'implantation d'un chauffe-eau instantané, et en multipliant cette consommation par 12. Gazifère a posé cette dernière hypothèse pour calculer la consommation de chauffage de base en situation climatique normalisée, puisque les bases de données de Gazifère ne donnent que la consommation totale de ses clients. Les résultats présentés sont donc le reflet de l'analyse dynamique des clients ayant participé au programme, outre l'hypothèse sur la consommation de chauffage de base.

8. Référence : Pièce B-35, GI-37, document 1, page 14.

Préambule :

« Une forte proportion des clients sondés avaient un thermostat programmable en place au moment du sondage, soit 84,3 %. Seulement 16,5 % de ceux-ci avaient profité de l'offre de Gazifère et 22,0 % n'avaient pas programmé leur thermostat au cours de la dernière saison froide. En incluant les clients qui ont un thermostat programmable, mais qui n'ont pas profité du

programme de Gazifère, le potentiel résiduel du programme «Thermostats programmables » est de 3,6 années. »

Demandes :

8.1 Veuillez expliquer le calcul du potentiel résiduel.

Réponse 8.1 :

Calcul du potentiel résiduel

« Thermostats programmables » :

29752	**clients résidentiels au 31 déc. 09 qui chauffent au gaz naturel**
27786	**Clients qui ont participé au programme Thermostats ou qui en avaient déjà un**
1966	**potentiel résiduel pur**
1502	**clients qui doivent changer leur thermostat chaque année**
474	**participants prévus cette année**
4,147	**nombre d'années résiduel pur**
3,168	**nombre d'années résiduel pour les clients qui doivent changer leur thermostat chaque année**
50%	**Taux d'opportunisme**
3,6	**nombre d'années estimé**

8.2 Veuillez justifier l'inclusion des clients ayant déjà un thermostat programmable dans le potentiel résiduel de participation au programme.

Réponse 8.2 :

Cela découle de la décision D-2009-151, où la Régie s'étonnait «…d'une réponse de Gazifère à une demande sur le potentiel résiduel de participation à ces trois programmes où elle indique que pour chaque programme, le potentiel est égal au nombre de clients moins le nombre de participants depuis la mise en place des programmes. Cette évaluation sous-entend que ce sont seulement les participants qui ont adopté les mesures d'économie d'énergie visées par les programmes depuis leur mise en place.»

Gazifère a compris de ce commentaire qu'elle devrait dorénavant inclure à son calcul du potentiel résiduel, les clients ayant déjà adopté la mesure autrement qu'en participant aux programmes offerts par Gazifère en prenant pour hypothèse, qu'à la fin de durée de vie de de la mesure, le client pourrait participer aux programmes de Gazifère.

8.3 Compte tenu que 22% des répondants au sondage ont indiqué ne pas avoir programmé leur thermostat, veuillez indiquer si Gazifère a incorporé un taux d'effritement dans le calcul du taux d'opportunisme net du programme. Dans l'affirmative, veuillez indiquer quel est ce taux. Dans la négative, veuillez expliquer pourquoi l'effritement n'a pas été pris en compte dans les résultats du programme.

Réponse 8.3 :

Non, Gazifère n'a pas incorporé un taux d'effritement dans le calcul du taux d'opportunisme net du programme, puisqu'il n'a jamais été demandé à Gazifère d'intégrer l'effet d'effritement à son PGEÉ.

Si toutefois Gazifère devait identifier le taux d'effritement à ce programme, il serait plus juste d'utiliser les données provenant de l'évaluation du programme « Thermostats programmables » mené en 2008. Dans le cadre de ce sondage, Gazifère questionnait plus en profondeur les habitudes de programmation des répondants. Les résultats sont présentés au tableau suivant :

Habitudes de programmation	%
Différentes températures à différentes plages horaires	42,0%
Différentes température en tout temps	26,4%
Même température en tout temps	9,2%
Aucune programmation	4,9%
Réglage manuel	1,2%
Aucun thermostat programmable/Ne sait pas/Ne répond pas	16,4%

Selon Gazifère, le taux d'effritement de ce programme correspond à la proportion de clients ayant répondu « Aucune programmation ». Le taux d'effritement est donc de l'ordre de 4.9 %.

9. Référence : Pièce B-35, GI-37, document 1, page 14.

Préambule :

« En incluant les clients qui ont des produits économiseurs d'eau chaude, mais qui n'ont pas profité de l'offre de Gazifère, le potentiel résiduel du programme « Trousse de produits économiseurs d'eau chaude » s'établit à 34,2 années.»

Demandes :

9.1 Veuillez donner de façon distincte le potentiel résiduel pour le volet abaissement de la température du chauffe-eau.

Réponse 9.1 :

32678	**clients résidentiels au 31 déc. 09**
27585	**clients qui louaient un chauffe-eau**
5093	**potentiel résiduel**
3448	**clients qui doivent changer leur chauffe-eau chaque année**
1145	**participants prévus cette année**
4,45	**nombre d'années résiduel pur**
3,01	**nombre d'années résiduel pour les clients qui doivent changer leur chauffe-eau chaque année**
7,46	**nombre d'années total de résiduel du volet abaissement de la température du chauffe-eau.**
0%	**Taux d'opportunisme**

9.2 Veuillez expliquer le calcul du potentiel résiduel.

Réponse 9.2 :

Voir réponse à la question 9.1 de la présente demande.

9.3 Veuillez justifier l'inclusion des clients possédant des produits économiseurs d'eau chaude dans le potentiel résiduel de participation au programme.

Réponse 9.3. :

Voir réponse à la question 8.2 de la présente demande.

10. Référence : Pièce B-35, GI-37, document 1, page 14.

Préambule :

« En incluant les clients qui ont un chauffe-eau au gaz naturel, mais qui ne le louent pas, le potentiel résiduel du programme « Chauffe-eau efficace » est de 2,4 années.»

Demandes :

10.1 Veuillez expliquer le calcul du potentiel résiduel.

Réponse 10.1 :

Calcul du potentiel résiduel

« Chauffe-eau efficace » :

32678	**clients résidentiels au 31 déc. 09**
30260	**clients qui louaient un chauffe-eau ou qui en avaient déjà un au gaz**
2675	**potentiel résiduel pur**
3782	**clients qui doivent changer leur chauffe-eau chaque année**
2711	**participants prévus cette année**
0,986657	**nombre d'années de résiduel pur**
1,395234	**nombre d'années résiduel pour les clients qui doivent changer leur chauffe-eau chaque année**
0%	**Taux d'opportunisme**
2,381891	**nombre d'années total de résiduel chauffe-eau**

10.2 Compte tenu que le programme s'adresse au marché de la location, veuillez justifier l'inclusion des clients ne louant pas leur chauffe-eau dans le potentiel résiduel de participation au programme.

Réponse 10.2 :

Voir réponse à la question 8.2 de la présente demande.

11. Références : (i) Pièce B-35, GI-36, document 1.1, pages 1 et 2;
(ii) Pièce B-35, GI-37, document 1, page 51.

Préambule :

En référence (i) :

Gazifère présente les consommations mensuelles moyennes par client dans le secteur commercial.

La Régie calcule que pour les clients commerciaux avec chauffage la consommation annuelle moyenne est de 20 608 m^3 (59 002 10^3m^3 / 2 857 clients en moyenne) et qu'elle est de 20 594 m^3 pour l'ensemble des clients commerciaux (63 575 10^3m^3 / 3 082 clients en moyenne).

En référence (ii) :

Gazifère présente les paramètres des cas-types des programmes du secteur commercial et institutionnel.

La Régie note que la consommation annuelle totale du participant type varie selon les programmes de 57 790 m^3/an à 454 102 m^3/an (en excluant le programme « *Chauffe-eau efficace (petit réservoir)* »).

Demandes :

11.1 Veuillez expliquer comment les moyennes mensuelles de consommation des clients commerciaux avec chauffage présentées en référence (i) à la ligne 52 ont été obtenues.

Réponse 11.1 :

La pièce originale, GI-36, document 1.1, comportait une erreur de calcul à la ligne 52. La ligne 52 est obtenue en effectuant l'opération suivante : ligne 50/ligne 49. Veuillez vous référer à la pièce GI-36, document 1.1, révisée en date du 6 octobre 2010.

11.2 Veuillez présenter la répartition des clients commerciaux en fonction de leur consommation annuelle pour les tranches de consommation suivantes : 0 – 10 000 m^3, 10 000 – 20 000 m^3, 20 000 – 50 000 m^3, 50 000 – 100 000 m^3, 100 000 – 200 000 m^3 et 200 000 m^3 et plus.

Réponse 11.2 :

Le tableau suivant présente la répartition des clients commerciaux en fonction de leur consommation.

Consommation	%
0-10 000 m3	70.1%
10 000-20 000 m3	12.4%
20 000-50 000 m3	10.1%
50 000-100 000 m3	4.2%
100 000-200 000 m3	2.0%
200 000 et plus	1.2%
	100%

11.3 Veuillez présenter, pour chacun des programmes du secteur commercial, la consommation annuelle moyenne des participants réels pour les années 2008, 2009 et les 6 premiers mois de 2010.

Réponse 11.3 :

Le tableau suivant présente pour chacun des programmes la consommation annuelle moyenne des participants réels pour les années 2008, 2009, et les 6 premiers mois de 2010.

Programme Commercial	2008	2009	6 premiers mois de 2010
	(m3/an)	(m3/an)	(m3/an)
Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments	24 188	254 573	-
Chauffe-eau efficace (petit réservoir)	9 180	17 639	6 066
Chauffe-eau efficace (grand réservoir)	30 920	30 447	22 680
Chaudière à efficacité intermédiaire	43 571	33 358	54 192
Chauffe-eau à efficacité intermédiaire	-	-	-
Chauffe-eau à condensation	-	-	22 527
Chaudière à condensation	-	-	60 772
Étude de faisabilité	-	-	-
Unité de chauffage à l'infrarouge	-	-	21 997

12. Référence : Pièce B-35, GI-37, document 1, page 50.

Préambule :

Gazifère présente les paramètres des cas-types des programmes du secteur résidentiel.

La Régie note que la consommation annuelle totale du participant type au programme « *Aide financière à la rénovation – Coopératives d'habitation et organismes à vocation sociocommunautaire* » est de 43 290 m^3 alors qu'elle est de 112 000 m^3 pour le programme

« *Récupérateur de chaleur des eaux de douche – Coopératives d'habitations et organismes à vocation sociocommunautaire* ».

Demandes :

12.1 Veuillez expliquer l'écart dans la consommation annuelle totale du participant type des deux programmes cités en préambule.

Réponse 12.1 :

Les cas-types utilisés par Gazifère pour ces deux programmes proviennent des tableaux de bord du FEÉ.

À la suite de discussions avec le FEÉ, Gazifère peut affirmer que la différence entre les deux programmes provient du fait que les participants au programme « Récupérateur de chaleur des eaux de douche – Coopératives d'habitations et organismes à vocation sociocommunautaire » sont principalement des coopératives d'habitation de grande taille comparativement à la moyenne des coopératives. Ces coopératives sont plus susceptibles de participer à ce programme parce qu'elles disposent généralement de personnels et de ressources financières plus importantes ce qui leur permet d'adopter des mesures plus novatrices.

De façon plus spécifique, la consommation annuelle totale du participant type au programme « Aide financière à la rénovation – Coopératives d'habitation et organismes à vocation sociocommunautaire » a été établie à partir de l'analyse des données historiques des participants aux programmes de rénovations dans le secteur sociocommunautaire PS 120, PF 210 et PFS 120 pour les années 2006 à 2009. Étant donné le faible nombre de données disponibles, les participants multilocatifs dans le secteur CII des années 2006 à 2009 ont été ajoutés, estimant que leur profil était relativement semblable à celui des coopératives et des OSBL d'habitation qui participent au programme PFS 120. Malgré cet ajout, le nombre de données demeurent relativement faible.

Pour ce qui est du programme « Récupérateur de chaleur des eaux de douche – Coopératives d'habitations et organismes à vocation sociocommunautaire », la consommation annuelle totale du participant type a été estimée, puisque les données historiques se limitaient à quatre projets seulement. Ces derniers possédaient une consommation annuelle totale moyenne se situant à 142 283 mètres cubes. Ainsi, pour l'année 2010-2011, l'estimation théorique initiale a été conservée.

Dès que les données historiques le permettront, la consommation annuelle totale du participant type à ces deux programmes sera modifiée par Gazifère pour refléter son marché.

12.2 Veuillez indiquer quel est, selon Gazifère, le nombre de clients susceptibles de participer à chacun des deux programmes (potentiel).

Réponse 12.2 :

Selon ses connaissances, Gazifère estime à 21 le nombre de clients susceptibles de participer à ces deux programmes.

13. Référence : Pièce B-35, GI-37, document 1, pages 15 et 16.

Préambule :

« Gazifère a identifié cinq exemples qui, selon elle, illustrent bien ce qui se fait actuellement :

- *Enbridge Gas Distribution (Ontario);*
- *FortisBC (Colombie-Britannique);*
- *Gaz Métro (Québec);*
- *CenterPoint Energy (Minnesota et Texas);*
- *Pacific Gas and Electric (Californie). »*

Demandes:

13.1 Veuillez indiquer si les distributeurs identifiés en préambule ont des mécanismes incitatifs permettant de bonifier leur rendement.

13.2 Le cas échéant, veuillez décrire ces mécanismes et expliquer comment l'incitatif à la performance de leur plan de gestion de la demande s'intègre dans leur mécanisme incitatif général. Veuillez élaborer notamment sur les mécanismes de compensation dont ces distributeurs disposent (comptes d'écart, mécanismes d'ajustement des pertes de revenus, etc.).

Réponse aux questions 13.1 et 13.2 :

Voir les pièces GI-30, doc. 1.14 et 1.15, déposées dans le cadre de la phase 2 du dossier R-3724-2010.

Ces pièces présentent sommairement pour trois des entités identifiées par Gazifère dans le cadre de son balisage soit : Enbridge Gas, Gaz Métro et FortisBC, le mécanisme incitatif visant la bonification du rendement du distributeur, le mécanisme incitatif lié à la

performance du plan de gestion de la demande, de même que les mécanismes de compensation.

Gazifère n'est pas en mesure de fournir les informations demandées pour les autres distributeurs inclus dans son exercice de balisage.

14. Référence : Pièce B-35, GI-37, document 1, pages 20 et 21.

Préambule :

« 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.*

Si la cible n'est atteinte que partiellement, Gazifère pourrait quand même toucher une portion de la rémunération fixe et variable, au prorata des résultats.
(...)
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. »

Demandes:

14.1 Veuillez expliquer sur quelles bases le montant de 75 000$ et le taux de rémunération variable ont été établis.

Réponse 14.1 :

En faisant de la diminution de la demande d'énergie une source de revenus et de profits, un mécanisme axé sur la performance du PGEÉ devient un incitatif pour un distributeur d'énergie à poursuivre et à faire croître ses efforts sur le plan de l'efficacité énergétique dans un contexte où les objectifs et les exigences sont constamment élevés.

Présentement, du point de vue du distributeur et de ses actionnaires, l'inclusion d'activités en efficacité énergétique à la structure de l'organisation n'engendre non seulement aucun revenu supplémentaire, mais occasionne des investissements importants en termes de capital humain.

Pour illustrer ce propos, notons à titre d'exemples :

- **l'exclusion du tronc commun des coûts associés à l'implication des gestionnaires et du personnel de tous les secteurs d'activités de l'entreprise (ventes, réglementation, opérations, comptabilité, communication, etc.) qui travaillent à l'atteinte des objectifs du PGEÉ;**

- **le remaniement de la structure organisationnelle amorcé par Gazifère en 2006, qui confia le mandat de gestion et de développement du PGEÉ principalement à ses employés plutôt qu'à une firme de consultants afin d'optimiser le rendement du PGEÉ et de minimiser les frais qui y sont associés.**

Sacrifier le temps et le talent d'employés au profit de l'efficacité énergétique et non de la rentabilité de l'entreprise est un choix qui est à l'origine des plus récents succès du PGEÉ de Gazifère, mais c'est aussi un choix auquel il faut associer un coût pour le distributeur.

Seuls les coûts associés au travail effectué par l'ensemble des gestionnaires au profit de l'efficacité énergétique représentent un montant supérieur à la rémunération proposée. Ainsi, Gazifère juge que le montant fixe de 75 000 $ et le taux de rémunération variable de 4 % lui permettront de placer l'efficacité énergétique au même niveau que ses autres activités, soit comme une source potentielle de revenus.

14.2 Veuillez expliquer à quoi Gazifère fait référence lorsqu'elle mentionne « énergies supplémentaires qu'elle aura déployées ».

Réponse 14.2 :

Gazifère fait référence aux énergies supplémentaires qu'elle devra déployer pour s'engager sur une période de trois ans à l'atteinte d'une cible dans un contexte où les économies de gaz naturel sont à la baisse et qu'il sera nécessaire pour l'entreprise de miser encore davantage sur le marché commercial et sur l'introduction de nouvelles technologies, ce qui représente notamment d'importants efforts de commercialisation.

Gazifère tient toutefois à souligner que le modèle du mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ doit non seulement compenser les efforts supplémentaires liés à l'atteinte d'une cible, mais également satisfaire aux besoins qui sont à l'origine de sa demande. Gazifère a exprimé en réponse à la question 14.1 de la présente demande les raisons qui motivent l'introduction d'un mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ.

Par l'introduction de ce mécanisme, Gazifère souhaite placer l'efficacité énergétique au même niveau que ses autres activités, compenser la perte du compte d'écart volumétrique (CEV), satisfaire aux préoccupations environnementales de sa clientèle et bénéficier des

dispositions de l'Article 49 (4) de la Loi sur la Régie de l'énergie qui stipule que la Régie doit prévoir des mesures ou des mécanismes incitatifs pour favoriser l'amélioration de la performance du distributeur et la satisfaction des besoins des consommateurs.

14.3 Veuillez indiquer si Gazifère propose d'éliminer le compte d'écart du PGEÉ. Si non, veuillez justifier l'intégration d'un incitatif à la performance dans le cadre du PGEÉ pour lequel Gazifère n'encourt aucun risque financier.

Réponse 14.3 :

Gazifère ne propose pas d'éliminer le compte d'écart du PGEÉ.

15. Référence : Pièce B-35, GI-37, document 1, pages 50 à 53.

Préambule :

Gazifère présente les cas-types et les projections pour chacun des programmes du PGEÉ 2011.

La Régie note que dans deux programmes du secteur résidentiel (Trousse de produits économiseurs d'eau chaude (abaissement temp. chauffe-eau) et Chauffe-eau efficace (location)) et deux du secteur commercial et institutionnel (Chauffe-eau efficace (petit réservoir) et Chauffe-eau efficace (grand réservoir)) les aides financières payées par Gazifère sont nulles.

La Régie note également que ces quatre programmes représentent au total des économies de 190 134 m^3 (54 960 m^3 + 119 284 m^3 + 490 m^3 + 15 400 m^3); soit près du tiers des économies volumétriques prévues pour l'ensemble du PGEÉ (190 134 m^3 / 580 489 m^3).

Demande:

15.1 Veuillez justifier l'inclusion des résultats des quatre programmes cités dans le préambule dans le calcul de l'incitatif à la performance du PGEÉ compte tenu que l'entièreté du surcoût de ces programmes est payé par les clients participants.

Réponse 15.1 :

Bien que l'entièreté du surcoût de ces programmes soit payée par les clients, Gazifère doit, au même titre que pour les autres programmes, déployer des efforts pour assurer la réalisation d'économie d'énergie et le maintien de ces derniers.

Gazifère doit notamment :

- **assurer la compilation des résultats;**

- **justifier les écarts des objectifs dans le cadre de dossiers réglementaires;**
- **évaluer les paramètres des programmes (ex : potentiel résiduel, effet d'effritement);**
- **promouvoir les bienfaits associés à ces mesures.**

Ainsi, Gazifère croit qu'il serait injustifié d'exclure les résultats de ces programmes dans le calcul de l'incitatif à la performance du PGEÉ.

16. Référence : Pièce B-35, GI-37, document 1, page 7.

Préambule :

« *Contrairement à ce qu'avait anticipé Gazifère à ce propos, l'entrée en vigueur de la Politique environnementale de la Ville n'a pour le moment pas favorisé la réalisation de conversions.* »

Demandes :

16.1 Veuillez indiquer si la politique environnementale de la Ville dont il est question en préambule prévoit offrir des subventions pour favoriser les conversions.

Réponse 16.1 :

La politique environnementale de la Ville de Gatineau ne prévoit pas offrir des subventions pour favoriser les conversions.

16.2 Veuillez déposer cette politique.

Réponse 16.2 :

La politique environnementale de la Ville de Gatineau est disponible sur le Web à l'adresse suivante :

http://www.gatineau.ca/page.asp?p=la_ville/administration_municipale/politiques_vision/politique_environnementale

17. Références : (i) Dossier R-3665-2008, Pièce B-11, GI-17, document 6, pages 2 et 3;
(ii) Dossier R-3637-2007, Pièce B-6, GI-13, document 1, page 7.

Préambule :

Référence (i) :

« Devant cette situation plutôt favorable, Gazifère croit que d'imposer de nouveaux frais à sa clientèle serait déraisonnable. De ce fait, Gazifère ne soumet pas de propositions à l'égard d'un compte d'aide à la substitution d'énergies plus polluantes dans le cadre de la présente demande.

Il est également important de souligner que l'évaluation et la recommandation de Gazifère ont tenu compte des éléments suivants :

- *les nouvelles prédispositions écologiques de la population, favorisant la conversion vers le gaz naturel;*
- *le coût de la molécule de gaz qui a connu une augmentation considérable en juillet 2008;*
- *la nouvelle redevance versée au Fonds vert depuis février 2008 et;*
- *le désavantage concurrentiel actuel en faveur de l'électricité. »*

Référence (ii) :

« Gazifère tient à rassurer la Régie et les intervenants concernant les efforts qu'elle consacre à la conversion en précisant qu'annuellement, environ 150 résidences passent du mazout au gaz naturel, ceci sans que Gazifère n'ait à offrir de contributions financières.

Conséquemment, compte tenu du manque de données actuellement à sa disposition, d'un taux de conversions raisonnable qui se maintient d'année en année et de l'augmentation des tarifs de distribution prévue pour 2008, Gazifère n'entend pas soumettre de proposition à l'égard d'un compte d'aide à la substitution d'énergies plus polluantes dans le cadre de la présente demande. »

Demande :

17.1 Veuillez expliquer en quoi le contexte des marchés de Gazifère en 2011 justifie l'introduction d'un CASEP. Veuillez élaborer notamment sur les éléments qui avaient été pris en compte pour justifier de ne pas introduire de CASEP en 2008 (référence (i)).

Réponse 17.1 :

Le tableau suivant illustre les principales différences entre le contexte d'aujourd'hui, favorisant l'introduction d'un fonds CASEP, et celui ayant conduit au refus d'introduire un tel compte en 2008.

2011	2008
Diminution en octobre 2010 du coût de la molécule de gaz.	**Augmentation en juillet 2008 du coût de la molécule de gaz.**
Diminution du nombre de conversions réalisées sur le territoire.	**Maintien du nombre de conversions réalisées sur le territoire.**
Avantage concurrentiel actuel du gaz naturel vis-à-vis l'électricité.	**Avantage concurrentiel actuel de l'électricité vis-à-vis le gaz naturel.**
La redevance au Fonds vert est incluse aux tarifs depuis près de trois ans.	**Introduction récente dans les tarifs d'une redevance au Fonds vert.**

Le contexte, bien que différent du passé, n'explique pas à lui seul les motivations de Gazifère à introduire un fonds CASEP. Gazifère est d'avis que CASEP lui permettra de générer des économies supplémentaires de GES sur son territoire et de satisfaire aux préoccupations environnementales de sa clientèle. Ce fonds permettra également à l'entreprise de densifier son réseau actuel par l'ajout de clients qui chauffaient principalement au mazout léger dans le secteur résidentiel.

Pour toutes ces raisons, Gazifère juge opportun d'introduire en 2011 un fonds CASEP.

18. Référence : Pièce B-35, GI-37, document 1, page 26.

Préambule :

« Puisque tout projet d'extension et de renforcement de réseau de Gazifère est assujetti au test de la valeur actuelle nette, le seul autre critère décisionnel devant entrer en ligne de compte ici est la rentabilité du CASEP du point de vue du client et du point de vue du distributeur.

Gazifère a donc choisi de présenter un client résidentiel moyen afin d'illustrer la rentabilité du CASEP qu'elle souhaite implanter. La consommation moyenne utilisée pour établir la rentabilité pour le client de convertir son système est de 2 600 m^3, soit le client moyen utilisé par Gazifère lors des calculs d'extension de réseau. Le coût moyen réel en 2010 de convertir un système au mazout léger vers un système au gaz naturel est de 4 500 $. Gazifère a aussi calculé les écarts annuels de prix entre ces deux formes d'énergie sur la période 2005-2009 à l'aide des données provenant de la Régie de l'énergie, du MRNF et de Statistique Canada. Les conversions entre la valeur énergétique de ces deux formes d'énergie ont été validées à l'aide des tableaux de l'Office Nationale de l'Énergie (ONÉ).

Avec les écarts de prix entre le mazout léger et le gaz naturel entre 2005 et 2009 (56 % en moyenne en faveur du gaz naturel), le client moyen consommant 2600 m^3 paie le coût moyen de sa conversion (4 500 $) en 4,30 ans. 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.»

Demandes :

18.1 Veuillez indiquer quel est le coût pour Gazifère de raccorder un client qui passe du mazout au gaz naturel.

Réponse 18.1 :

Pour un projet d'extension du réseau, le coût associé au raccordement d'un client varie selon les cas alors que pour un client situé sur le réseau existant, le coût est fixé à 1 770 $.

18.2 Veuillez indiquer si ce coût est inclus dans le montant de 4 500 $ mentionné en préambule.

Réponse 18.2 :

Non, le coût associé au raccordement d'un client qui passe du mazout au gaz naturel n'est pas inclus dans le montant de 4 500 $. Le montant de 4 500 $ est assumé par le client pour faire la conversion de son système de chauffage.

18.3 Veuillez fournir le détail du calcul, les paramètres et hypothèses utilisés pour évaluer la rentabilité pour le participant et le distributeur.

Réponse 18.3 :

Hypothèses utilisées :

Mazout Québec	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
(cents/litre)	**67,62**	**68,34**	**73,75**	**93,79**	**70,04**

Source des données: http://www.regie-energie.qc.ca/energie/petrole_tarifs_liste.html

	2005	2006	2007	2008	2009
Écart en % entre les deux IPC	38,31615	47,9646	55,99284	93,25203	45,72457
IPC Québec prix mazout (2002=100)	161	167,2	174,4	237,7	161,9
IPC Québec prix gaz naturel (2002=100)	116,4	113	111,8	123	111,1

Source des données: http://www41.statcan.gc.ca/2009/1741/tbl/cybac1741_2009_000_t02-fra.htm

Selon les données de Statistique Canada, la moyenne entre 2005 et 2009 de l'écart de prix est de 56 %.

Afin de comparer la consommation de formes d'énergie différentes, on doit ramener les données sous une forme calorifique similaire. Ainsi, pour produire 37,23 GJ, on a besoin de 1000 m^3 de gaz naturel ou 963 litres de mazout no2.

Le client moyen résidentiel de Gazifère consomme 2600m^3 / an ou 2503,8 litres de mazout no2. Coût moyen de conversion = 4 500 $.

Simulation :

	2005	2006	2007	2008	2009	Total	Moyenne annuelle d'économies
Client moyen consommation no2 en $	1693,07	1711,097	1846,553	2348,314	1753,662	9352,695	
au gaz -56%	744,9506	752,8826	812,4831	1033,258	771,6111	4115,186	1047,502

Afin de calculer ce qu'un client-type au mazout paie en moyenne pour chacune de ces années, on multiplie le prix moyen annuel payé en ¢/L par la consommation (2 503,8 litres).

Pour le gaz naturel, on prend l'écart de 56 % et on calcule la moyenne annuelle d'économies (1 047,50$).

Finalement, on calcule les PRI avec et sans CASEP pour le client :
PRI sans CASEP = 4 500$ / 1 047,50$ par an = 4,3 ans.
PRI avec CASEP = (4 500$ - 825$) / 1 047,50$ par an = 3,51 ans.

Le détail des calculs ayant servi à l'établissement de la PRI pour Gazifère sans CASEP est présenté à la pièce GI-41, document 1.3, page 2 de 6, ligne 34, colonne 2. Quant à la PRI avec CASEP, veuillez vous référer à la pièce GI-41, document 1.4, page 2 de 6, ligne 34, colonne 2.

Gazifère souhaite préciser que le modèle utilisé pour illustrer le détail de ces calculs a permis de générer des données plus précises que celles présentées précédemment.

18.4 Veuillez indiquer quel est le point mort tarifaire du raccordement d'un client effectuant la conversion du mazout au gaz naturel, avec et sans CASEP.

Réponse 18.4 :

Le point mort tarifaire survient à 6,25 ans sans CASEP et à 8,5 ans avec CASEP.

18.5 Veuillez présenter une analyse de l'impact d'une variation de l'écart de prix entre le mazout léger et le gaz naturel sur la rentabilité pour le participant et pour Gazifère, avec et sans CASEP.

Réponse 18.5 :

Pour le participant :

Écart de prix	Sans CASEP	Avec CASEP
-10%	24,0 ans	19,6 ans
-30%	8,0 ans	6,5 ans
-56%	4,3 ans	3,5 ans
-75%	3,2 ans	2,6 ans

Pour Gazifère, les PRI avec et sans CASEP ne changent pas et sont les mêmes qu'au dernier paragraphe de la réponse 18.3 du présent document.