Montréal, 22 septembre 2010

PAR COURRIEL

Me Véronique Dubois
Secrétaire de la Régie de l'énergie
**Régie de l'énergie**
Tour de la Bourse
800, Place Victoria, bureau 255
Montréal (Québec) H4Z 1A2

OBJET : R-3724-2010 - Demande d'approbation du renouvellement du mécanisme de Gazifère Inc., demande pour la fermeture règlementaire des livres pour la période du 1er janvier 2009 au 31 décembre 2009, demande d'approbation du plan d'approvisionnement et demande de modification des tarifs de Gazifère Inc. à compter du 1er janvier 2011.

---

Chère consoeur,

Vous trouverez ci-joint la demande de renseignements no. 1 de l'ACEF de l'Outaouais adressée à Gazifère et déposée dans le cadre de la phase IV du dossier mentionné en rubrique.

Veuillez agréer, chère consoeur, l'expression de nos meilleurs sentiments.

**Me Stéphanie Lussier**
788, rue Galt
Montréal (Québec), H4G 2P7
Tél. : 514.761.0032
Courriel : stephanie.lussier@sympatico.ca

cc: Me Louise Tremblay (Miller Thomson Pouliot).

ENER-GM
Consultant en énergie et en environnement

**Régie de l'énergie du Québec**

**R-3724-2010 – Phase 4**

Demande d'approbation du renouvellement du mécanisme incitatif de Gazifère Inc., demande pour la fermeture réglementaire des livres pour la période du 1er janvier 2009 au 31 décembre 2009, demande d'approbation du plan d'approvisionnement et demande de modification des tarifs de Gazifère Inc. à compter du 1er janvier 2011.

# Demande de renseignements no.1 de l'ACEF de l'Outaouais

Préparée par Mounir Gouja, PhD, ENER-GM

Pour

l'ACEF de l'Outaouais

109, rue Wright,

Gatineau (Qué.)

J8X 2G7

22 septembre 2010

6683, rue Jean Talon Est Tél. : (514)249-8903 Fax : (514)448-7372
H1S 0A5 St-Léonard (Qc) energm@gmail.com

**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%.*

*Les investissements en capital liés aux additions de clients se chiffrent à 3 525 $ par client en 2011 comparativement à 3 610 $ en 2010. »* 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.

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

**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.

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.

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.

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

## 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)

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.

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?

## 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;

## 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.

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

## 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?

## 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.

## 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 .

## 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.

## 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.

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?

## 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 $.

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.

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

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 $ ?

## 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.

## 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.

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.

## 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.