Fasken Martineau DuMoulin S.E.N.C.R.L., s.r.l.
Avocats
Agents de brevets et marques de commerce

Tour de la Bourse
Bureau 3700, C.P. 242
800, Place Victoria
Montréal (Québec) Canada H4Z 1E9

514 397 7400 Téléphone
514 397 7600 Télécopieur
1 800 361 6266 Sans frais

www.fasken.com

FASKEN MARTINEAU

Me André Turmel
Direct (514) 397 5141
aturmel@mtl.fasken.com

Le 22 septembre 2010
No de dossier : 10887/115805.106

PAR COURRIEL ET PAR MESSAGER

Me Véronique Dubois, Secrétaire
Régie de l'énergie
800, Place Victoria, 2e étage, bureau 255
Montréal (Québec)
H4Z 2A2

Objet Demande pour la fermeture règlementaire des livres pour la période du 1er janvier 2009 au 31 décembre 2009 et demande d'approbation du plan d'approvisionnement et demande de modification des tarifs de Gazifère inc. à compter du 1er janvier 2011 (R-3724-2010 Phase IV)

Chère consœur,

Veuillez trouver sous pli un original et huit exemplaires d'une Demande de renseignements de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante laquelle est adressée à Gazifère dans le cadre du dossier mentionné en titre.

Espérant le tout conforme, veuillez agréer, chère consœur, l'expression de nos sentiments les plus distingués.

FASKEN MARTINEAU DuMOULIN s.r.l.

(S.) André Turmel

Me André Turmel
AT/nb
p.j.
c.c : Me Louise Tremblay, procureure de Gazifère et à tous les intervenants

DM_MTL/115805-00106/2388615.1

DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO 3 DE LA FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE (FCEI) À GAZIFÈRE PORTANT SUR LA 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

CAUSE R-3724-2010 PHASE IV

Prévision de volumes

<u>Question 1</u>

Références :

(i) A-17.
(ii) Notes sténographiques du 14 juin 2010, pp. 88-89
(iii) Notes sténographiques du 14 juin 2010, p. 92-93
(iv) Notes sténographiques du 14 juin 2010, p. 94

Préambule :

À la référence (i), la Régie présente les écarts de volume entre la prévision et le réel pour les années 2006 à 2009. Pour la clientèle interruptible, on y observe des écarts de 224%, 372% et 248 %, pour les années 2007, 2008 et 2009 respectivement.

La référence (ii) indique:

« Me GUY SARAULT :
[97] Donc lorsque je vous suggère que les charges d'équilibrage incluses dans le tarif 200 que Gazifère paie à Enbridge constituent un pass-on pour le Distributeur, vous me dites que ce n'est pas le cas?

Mr. ANTON KACICNIK :
A. They are a pass-on for Gazifère, for the Distributor. However, keep in mind that when we design rates for Gazifère at the beginning of the year, we use cost allocation principles to apportion gas commodity transportation and load balancing costs to different rate

classes. And with respect to load balancing, we looked at rate class demand, winter demand compared to average annual demand. And industrial customers, they have a fairly uniform consumption, and they have a very low need for load balancing.
Therefore, the amount of load balancing cost that's allocated to these customers is low. So everything being equal, if these customers take more volume than forecast, they will be pulling the total rate 200 and there will be a slight mismatch between what Gazifère is recovering for load balancing costs from rate 9 and the total rate 200. So even though there will still be a positive impact on Gazifère's revenue, it's not one for one, it will be less than the margin and the rate 9 delivery rate. So you have to keep in mind the mix, the actual mix of volume that occurs during the year as compared to the budget. »
(nous soulignons)

La référence (iii) indique:

« What I can do, I can illustrate that the relationship between additional volume, let's say for 8, 9, and the margin generated is not one-to-one -- we discussed that earlier -- but it would be something else because the load balancing recovered from rate 9 rates is less than the load balancing does in rate 200. That occurs when you have rate volume higher than budget, and everything else being equal. » (nous soulignons)

La référence (iv) indique:

« Plus gas costs are a true -- are a true pass-through for Gazifère. And if the actual results were exactly as per the budget, Gazifère at the end of the year would recover exactly their formula CPBR revenue requirement. On an actual basis, you will have variations; some rate class will be more than budget, some will have less than budget. So you have to look at this mix. And that will show an impact on the total margin generated. And because rate 200 provides gas to all rate classes, the margin for Gazifère is simply total revenue minus total gas cost, it's margin for Gazifère. So, on a budget basis, yes, everything would work out fine, and what they would recover would be exactly the formula revenues. On an actual basis there will be variances. These variances cannot be explained on a rate class basis. » (nous soulignons)

Questions :

1.1 Veuillez confirmer que les prévisions de volumes (notamment le profil de consommation global) présentées par Gazifère dans sa demande tarifaire ont un impact sur le calcul du taux du tarif 200. Sinon, veuillez expliquer.

1.2 Considérant que les clients au tarif 9 ont un profil de consommation relativement stable et que les clients aux autres tarifs ont globalement des profils de consommation de type « chauffage », veuillez confirmer que, toutes choses étant égales par ailleurs, plus la prévision de volume au tarif 9 est faible, moins le profil global de l'ensemble

de la clientèle de Gazifère sera stable (i.e. profil global davantage chauffage). Sinon, veuillez expliquer.

1.3 Considérant que les clients au tarif 9 ont un profil de consommation relativement stable et que les clients aux autres tarifs ont globalement des profils de consommation de type « chauffage », veuillez confirmer que, toutes choses étant égales par ailleurs, plus la prévision de volume au tarif 9 est faible, plus le taux du tarif 200 sera élevé. Sinon, veuillez expliquer.

1.4 Veuillez confirmer que, toutes choses étant égales par ailleurs, plus le tarif 200 est élevé, plus le coût de service total sera élevé. Sinon, veuillez expliquer.

1.5 Pour les dossiers de fermeture 2007, 2008 et 2009, veuillez indiquer quel aurait été l'impact (en valeur absolue et en pourcentage) sur le taux du tarif 200 si les volumes avaient été parfaitement prévus aux dossiers tarifaires.

1.6 Pour les dossiers de fermeture 2007, 2008 et 2009, veuillez calculer ce qu'auraient été les coûts totaux si les volumes avaient été parfaitement prévus aux dossiers tarifaires.

1.7 Pour les dossiers de fermeture 2007, 2008 et 2009, veuillez calculer ce qu'auraient été les revenus totaux si les volumes avaient été prévus parfaitement aux dossiers tarifaires (veuillez supposer que la variation de coût du tarif 200 aurait été répartie dans les tarifs selon les règles de répartitions actuelles sans autres ajustements).

1.8 Pour les dossiers de fermeture 2007, 2008 et 2009, veuillez calculer ce qu'aurait été le bénéfice si les volumes avaient été prévus parfaitement aux dossiers tarifaires.

1.9 Veuillez comparer les coûts, revenus et bénéfices calculés aux questions précédentes aux valeurs réelles.

1.10 Veuillez confirmer que le tarif 200 est révisé tous les 3 mois. Dans la négative, veuillez indiquer la fréquence de révision du tarif 200.

1.11 Veuillez indiquer sur quelles composantes du tarif 200 (i.e transport, équilibrage, etc.) portent les révisions trimestrielles.

1.12 Veuillez indiquer si des prévisions de volumes et de profil de consommation doivent être soumises par Gazifère à chaque révision du tarif 200 ou si Gazifère ne soumet qu'une seule prévision par année.

1.13 Pour chacune des révisions du tarif 200 depuis 2007 inclusivement et pour laquelle Gazifère a dû soumettre des prévisions de volumes, veuillez présenter, par tarif, la prévision de volume soumise par Gazifère pour fin d'établissement du tarif ainsi que le résultat réel correspondant à cette prévision.

1.14 Veuillez produire la prévision de demande pour chaque tarif sur une base mensuelle depuis 2007 inclusivement.

1.15 Veuillez produire les ventes réelles pour chaque tarif sur une base mensuelle depuis 2007 inclusivement.

Question 2 :

Références :

(i) Notes sténographiques du 14 juin 2010, p. 165 et suivantes

À la référence (i), il est indiqué :

« MR. ANTON KACICNIK:
A. Maybe I can just add, there's two type of provisions in the contract: One relates to something that's called contract demand, and it's the maximum quantity of gas tat the customer is allowed to take in the contract year. It represents, in other words, a peak day demand, the maximum demand. So that's one value that they sign in, in the contract. If they exceed this demand, there will be something that's called unauthorized demand overrun charge, and the contract demand value will be reset to this higher value.

The other provision that I think you are refering to, it's the minimum annual bill provision. For example, if the customer signs 10 million cubic metres per year, but if tey only end up taking 5 million, this annual minimum bill provision will kick in to kind of throughout for the difference what the customer actually consumed and the contract value of 10 million. If it wasn't for that provision, then the customers could game the system and Gazifère would not recover the budgeted revenue requirement. » (nous soulignons)

2.1 Veuillez confirmer que les prévisions de volumes (notamment le profil de consommation global) présentées par Gazifère dans sa demande tarifaire ont un impact sur le calcul du taux du tarif 200. Sinon, veuillez expliquer.

2.2 Veuillez indiquer si les clients du tarif 9 peuvent aussi être clients des autres tarifs.

2.3 Veuillez indiquer si les clients du tarif 9 sont dans les faits également clients d'autres tarifs.

2.4 Veuillez indiquer le nombre d'occasion au cours desquelles des clients du tarif 9 ont été en situation de « unauthorized demand overrun » pour chacune des années au cours des années 2004 à 2009.

2.5 Veuillez indiquer les volumes excédentaires associés à chacune de ces occasions.

2.6 Veuillez indiquer le montant de la pénalité perçue à chacune de ces occasions.

2.7 Veuillez indiquer le montant des « unauthorized demand overrun charge » perçus par Gazifère au cours de chacune des années 2004 à 2009.

2.8 Veuillez indiquer si des modifications ont été apportées aux modalités d'application ou aux taux des « unauthorized demand overrun charge » depuis 2000. Si oui, veuillez indiquer quelles sont ces modifications et les expliquer.

2.9 Veuillez indiquer s'il y a eu d'autres modifications de quelques natures que ce soit relativement aux « unauthorized demand overrun charge » depuis 2000. Si oui, veuillez indiquer quelles sont ces modifications et les expliquer.

2.10 Veuillez indiquer s'il y a eu des modifications des modalités, taux ou autres relativement aux révisions de capacité en général depuis 2000. Si oui, veuillez indiquer quelles sont ces modifications et les expliquer.

2.11 Relativement à la référence (i), veuillez confirmer que le niveau de la demande contractuelle (« contract demand ») est révisé à la hausse en cas de « unauthorized demand overrun ».

2.12 Veuillez indiquer combien de temps doit minimalement s'écouler avant que la demande contractuelle puisse être revue à la baisse.

2.13 Veuillez indiquer si, dans la prévision de volume de l'année témoin pour le tarif 9, Gazifère utilise les volumes contractuels de base (i.e. signés selon le contrat initial) ou les volumes contractuels effectifs (i.e. les volumes contractuels incluant les révisions à la hausse dues aux « unauthorized demand overrun »).

2.14 Veuillez produire le niveau de la demande contractuelle pour l'ensemble des clients du tarif 9 sur une base mensuelle de 2006 à 2009. Pour chaque mois, veuillez indiquer la proportion de cette demande contractuelle qui représente l'effet des « unauthorized demand overrun » et la proportion qui représente les volumes contractuels de base.

2.15 Veuillez indiquer si, dans la prévision de volume de l'année témoin, Gazifère prévoit des CU de 100% des demandes contractuelles. Sinon, quel est le CU utilisé?

Question 3

Préambule :

Soit un client du tarif 9 dont la consommation réelle pour 2011 serait parfaitement stable à 10 000 m3 par jour.

Soit les taux (fixe et variables) du tarif 9 étant pris comme donnés et égaux aux taux proposés dans la présente cause.

Questions :

3.1 Veuillez indiquer quel serait l'impact sur la facture totale du client d'avoir contracté seulement 5 000 m3 par jour plutôt que 10 000 m3 par jour.

3.2 Veuillez indiquer quel serait l'impact sur la facture totale du client du tarif 9 d'avoir contracté seulement 20 000 m3 par jour plutôt que 10 000 m3 par jour.

Rentabilité du plan de développement

Question 4

Références :

(i) GI-34, doc 2.1, p.2
(ii) R-3692-2009, GI-22, doc 2.1
(iii) Fichier excel intitutlé « tableau 1 » ci-joint.
(iv) GI-34, doc 1, p. 5, réponse 6

Préambule :

À la référence (i), Gazifère indique que l'impact marginal du plan de développement sur les dépenses d'exploitation (O&M) est de 105 198$ pour 1237 nouveaux clients, soit environ 85$ par client.

À la référence (ii), Gazifère indique que l'impact marginal du plan de développement sur les dépenses d'exploitation (O&M) est de 103 334$ pour 1230 nouveaux clients, soit environ 85$ par client.

La référence (iii) présente l'impact marginal du plan de développement sur les dépenses d'exploitation par client de 2005 à 2009.

Au total, l'évolution de l'impact marginal du plan de développement sur les dépenses d'exploitation depuis 2006 se présente comme suit.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Coût marginal en O&M ($/client)	95	95	97	78	84	85

À la référence (iii), la FCEI calcule que les dépenses d'exploitation (avant exclusions) ont cru de 525 000$ de plus que ce que les plans de développement sur la période 2006-2009 auraient permis d'anticiper. Sur cette même période, le nombre réel de nouveaux clients se chiffre à 5 126 de sorte que les dépenses d'exploitation ont augmenté d'environ 100$ (525 000$ / 5 126) de plus par client que ce qu'anticipé sur la base des données fournies aux plans de développement (voir fichier excel ci-joint).

La référence (iv) indique :

« Total O&M expenses are driven by a combination of customer additions forecast, customer horizon (residential 55 years and commercial 30 years) and O&M cost per customer.

The 2009 O&M cost per customer segment used in the feasibility are as follows: Residential $77.79, Commercial $190.33.

Approximately 15% of the total annual O&M costs considered for the feasibility is related to distribution operating cost, 4% to distribution maintenance cost and 81% correspond to customer service. The O&M cost per customer used in the feasibility analysis represents the variable costs that vary with customer attachments. As a result, customer service costs (billing, meter reading, etc.) that vary most with customer attachments dominate the composition of the variable O&M cost used in the feasibility analysis. »

Questions :

4.1 Veuillez expliquer que l'impact marginal du plan de développement sur les dépenses d'exploitation passe d'environ 95-97/client en 2006-2008 à 78-85/clients en 2009-2011.

4.2 Relativement à la référence (iii), veuillez confirmer ou corriger au besoin le calcul effectué par la FCEI.

4.3 Comment expliquez-vous que les dépenses d'exploitation aient augmenté de 525 000$ de plus que ce que les plans de développement laissent prévoir sur la période 2006-2009? Y a-t-il d'autres facteurs que l'impact marginal de la croissance du réseau qui pourraient expliquer cette hausse?

4.4 Relativement à la référence (iv), veuillez indiquer comment Gazifère calcule les coûts marginaux par clients résidentiels ($77.79) et commerciaux ($190.33). Veuillez notamment présenter les détails méthodologiques de cette évaluation.

4.5 Veuillez de plus déposer toute analyse supportant l'utilisation de ces coûts marginaux.

4.6 Veuillez reproduire le calcul de la rentabilité du développement 2011 (GI-34, doc 2.1) sur la base d'un coût marginal O&M de 225 000$ plutôt que 105 198$.

Investissement dans les compteurs et branchements

Question 5

Références :

(i) GI-34, doc 2, p.1
(ii) GI-22, doc 2, p.1

Préambule :

Des références (i) et (ii), la FCEI retient les montants suivants

	2010	2011	Variation
Nombre de nouveaux clients	1 230	1 237	
Coûts des branchements (000 $)	2 170,2	2 378,4	
Coûts des compteurs (000 $)	319,1	347,1	
Coûts des branchements par client ($)	1 746	1 923	10,1%
Coûts des compteurs par clients ($)	259	281	8,5%

Question :

5.1 Veuillez expliquer la croissance des coûts par client au niveau des branchements et des compteurs. Veuillez de plus expliquer pourquoi une hausse semblable n'est pas observée pour ce qui est des conduites principales.

Bonification relative au PGEÉ

Question 6

Références :

(i) GI-37, doc 1 p.15
(ii) GI-37, doc 1 p.15
(iii) GI-37, doc 1 p.20
(iv) GI-37, doc 1 p.21
(v) GI-37, doc 1 p.22, tableau 12
(vi) GI-37, doc 1 p.23, tableau 14

Préambule :

À la référence (i), Gazifère indique :

« En 2011, Gazifère souhaite introduire un mécanisme incitatif financier axé sur la performance de son PGEÉ communément appelé un Shared Savings Mechanism (ou SSM). En faisant de la diminution de la demande d'énergie une source de revenus et de profits, un tel mécanisme devient un incitatif pour un distributeur d'énergie à poursuivre et à dépasser constamment ses objectifs. Ainsi, toute la société y gagne : les distributeurs d'énergie, les consommateurs et l'environnement. »

À la référence (ii), Gazifère indique :

« Avant d'élaborer sa proposition, Gazifère s'est attardée à cinq expériences d'implantation d'un mécanisme incitatif. L'exercice de balisage vise à identifier et à analyser des exemples pertinents de mécanismes financiers incitatifs basés sur la performance d'un plan de gestion de la demande. »

À la référence (iii), Gazifère indique :

« 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. »

À la référence (iv), Gazifère indique :

« 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. »

Questions :

Relativement à la référence (i),

6.1 Veuillez expliquer l'objectif recherché par la mise en place du mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ proposé par Gazifère.

6.2 Veuillez élaborer sur la pertinence d'un tel mécanisme dans le contexte de Gazifère et déposer les analyses étayant cette pertinence.

6.3 Depuis quand Gazifère dispose-t-elle de mesures visant à favoriser l'efficacité énergétique?

6.4 Veuillez élaborer sur les motivations et avantages qui ont amené Gazifère à faire de l'efficacité énergétique jusqu'à ce jour.

6.5 Le cas échéant, veuillez indiquer les inconvénients subits par Gazifère du fait qu'elle dispose de programmes d'efficacité énergétique.

Relativement à la référence (ii),

6.6 Qu'entend Gazifère par exemples « pertinents »? Gazifère a-t-elle identifié plus de cinq mécanismes incitatifs dans le cadre de son exercice de balisage? Si oui, veuillez indiquer pourquoi les autres programmes ont été écartés.

6.7 Pour chacun des cinq exemples issus du balisage, veuillez indiquer à l'initiative de qui le mécanisme à été mis en place (e.g., distributeur, organisme réglementaire, groupes de consommateurs, groupes environnementaux).

Relativement à la référence (iii),

6.8 Veuillez confirmer que selon la proposition de Gazifère, cette dernière retirerait une bonification de 75 000$ même si aucune économie d'énergie n'était générée dans l'année. Sinon, veuillez expliquer.

6.9 Veuillez indiquer, des mécanismes identifiés dans le cadre de l'exercice de balisage, lesquels prévoient une portion de bonification fixe. Le cas échéant, veuillez expliquer de quelle façon cette portion fixe est établie.

6.10 Veuillez dresser la liste de l'ensemble des variables et hypothèses entrant dans le calcul du TCTR. Pour chacune, veuillez expliquer comment est elle mesurée et commenter sur le niveau de précision de la mesure.

6.11 Y a-t-il des circonstances dans lesquelles le mécanisme proposé aurait un impact négatif sur le niveau de bonification obtenu par Gazifère?

Relativement à la référence (iv),

6.12 Veuillez confirmer que le mécanisme incitatif approuvé dans la phase I du présent dossier prévoit une exclusion sur les dépenses du PGEÉ. Veuillez réconcilier votre affirmation avec cette disposition du mécanisme incitatif approuvé en phase I.

6.13 Veuillez donner un exemple de situation dans laquelle Gazifère serait affecté négativement par un mécanisme basé uniquement sur les BNA?

Relativement aux références (v) et (vi),

6.14 Veuillez justifier de proposer une bonification totale environ deux fois plus importante que celle qui serait obtenue selon les paramètres du mécanisme incitatif de Enbridge.

6.15 Veuillez calculer ce que serait la bonification obtenue par Gazifère selon chacun des quatre autres mécanismes incitatifs retenus dans le cadre du balisage et présenter les résultats sous la forme du tableau 14.

CASEP

Question 7

Références :

(i) GI-37, doc 1 p.26

Préambule :

À la référence (i), Gazifère indique :

« 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. »

Questions :

7.1 Veuillez confirmer que les subventions liées au CASEP seront incluses dans le calcul de rentabilité de tout projet de densification éventuel.

7.2 Veuillez indiquer ou se retrouve le montant de 75 000$ dans le calcul de rentabilité du développement présenté en GI-34, doc 2.1.

<u>Question 8</u>

Références :

GI-37, doc 1 p.27

Préambule :

À la référence (i), Gazifère indique :

« 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 m3 paie le coût moyen de sa conversion (4 500 $) en 4,30 ans. »

Questions :

8.1 Veuillez confirmer que les analyses faites par Gazifère sont basées sur l'écart de prix moyen entre 2005 et 2009. Si oui, veuillez justifier ce choix. Si non, expliquer.

8.2 Veuillez élaborer sur ce que Gazifère entend par « écart de prix entre le mazout léger et le gaz naturel ». S'agit-il du prix du combustible à pouvoir calorifique constant? Comment le pourcentage est-il calculé?

8.3 Gazifère parle d'un écart de 56% en faveur du gaz naturel. Doit-on en comprendre qu'un ménage se chauffant au gaz naturel paierait 56% moins cher que s'il se chauffait au mazout #2? Veuillez expliquer.

8.4 Veuillez refaire le calcul sur la base de l'écart de prix moyen entre 2009 et 2010 (trois premiers trimestres). Quel est alors la PRI?

8.5 Quelle a été la consommation moyenne normalisée de gaz naturel parmi les clients s'étant convertis du mazout au gaz naturel entre 2005 et 2009? Comment cette consommation se compare-t-elle au cas type de 2 600 m3?

8.6 Veuillez refaire le calcul de la PRI sur la base de cette consommation moyenne.

8.7 Veuillez refaire le calcul de la PRI sur la base de cette consommation moyenne et de l'écart de prix moyen entre 2009 et 2010 (trois premiers trimestres).

Question 9

Références :

GI-37, doc 1 p.27

Préambule :

À la référence (i), Gazifère indique :

« 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.»

Questions :

9.1 Sur quelle information se base la croyance de Gazifère que « cette aide financière aidera à faire bouger les clients qui n'avaient pas encore fait la conversion de leur système? » Veuillez déposer les analyses supportant cette hypothèse.

9.2 Veuillez présenter le détail du calcul qui permet à Gazifère de conclure que la PRI passera de 4,3 ans à 3,51 ans. Veuillez déposer le fichier de calcul.

9.3 Veuillez présenter le détail du calcul qui permet à Gazifère de conclure que, de son côté, « l'investissement sera rentabilisé en 3,53 ans ». Veuillez déposer le fichier de calcul.

Question 10

Références :

GI-37, doc 1 p.27

Préambule :

À la référence (i), Gazifère indique :

« Le budget estimé et arrondi pour cette année est de 75 000 $, soit 91 clients auxquels Gazifère versera une aide financière de 825 $. Pour établir sa projection de participant au fond CASEP, Gazifère a analysé les données de conversion des dernières années et a ajusté sa projection afin de refléter la tendance à la baisse observée depuis 2009. »

Questions :

10.1 Veuillez indiquer le nombre réel de conversions résidentielles du mazout #2 vers le gaz naturel par année de 2005 à 2009.

10.2 Veuillez indiquer le nombre prévu de conversions résidentielles du mazout #2 vers le gaz naturel pour les années 2010 (8/4), 2011 sans CASEP et 2011 avec CASEP.

10.3 Veuillez indiquer le potentiel de conversion (# de clients présentement au mazout #2 et sur le réseau de Gazifère) dans le secteur résidentiel.