

RÉPONSE DE GAZIFÈRE INC. À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1 DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE (LA RÉGIE) RELATIVE À LA DEMANDE SUR LA FERMETURE RÉGLEMENTAIRE DES LIVRES POUR LA PÉRIODE DU 1^{ER} JANVIER AU 31 DÉCEMBRE 2015, LA FIXATION DU TAUX DE RENDEMENT SUR L'AVOIR DE L'ACTIONNAIRE POUR L'ANNÉE TÉMOIN 2018, L'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT ET LA DEMANDE DE MODIFICATION DES TARIFS, À COMPTER DU 1^{ER} JANVIER 2017

**PHASE 1 - FERMETURE RÉGLEMENTAIRE DES LIVRES
POUR LA PÉRIODE DU 1^{ER} JANVIER AU 31 DÉCEMBRE 2015**

Bénéfice net réglementé

1. **Référence :** Pièce B-0009, document 1.1, p. 1.

Préambule :

Gazifère présente une analyse comparative entre les résultats réglementés de la fermeture 2015 et de la fermeture 2014.

Demande :

1.1 Veuillez expliquer les écarts suivants :

- Ventes de gaz : hausse de 2 627 000 \$ (4,5 %);
- Coût du gaz : hausse de 2 516 000 \$ (8,0 %);
- Amortissement des immobilisations : hausse de 175 000 \$ (3,3 %).

Réponse 1.1 :

À compléter.

2. **Références :** (i) Pièce B-0009, document 1.1, p. 1;
(ii) Dossier R-3924-2015 Phase 3, décision D-2016-014, p. 20, tableau 2.

Préambule :

La Régie présente une analyse comparative entre les résultats réglementés de la fermeture 2015 et de l'année de base 2015.

Bénéfice net réglementé

<i>En milliers de \$</i>	Fermeture 2015 (référence (i))	Année de base 2015 (référence (ii))	Écarts	
REVENUS				
Ventes de gaz	61 159	61 814	(655)	-1,1%
Coût du gaz	34 148	34 700	(552)	-1,6%
Bénéfice brut sur ventes de gaz	27 011	27 114	(103)	-0,4%
Supplément de recouvrement	312	292	20	6,8%
Total des revenus	27 323	27 406	(83)	-0,3%
CHARGES				
Charges d'exploitation	14 229	14 484	(255)	-1,8%
Amortissement des immobilisations	5 451	5 428	23	0,4%
Taxes municipales et autres	717	712	5	0,7%
Total des charges	20 397	20 624	(227)	-1,1%
-				
BÉNÉFICE NET AVANT IMPÔT	6 927	6 782	145	2,1%
Impôt	1 666	1 468	198	13,5%
BÉNÉFICE NET	5 260	5 315	(55)	-1,0%
-				
Excédent de rendement remis à la clientèle	29	72	(43)	-59,7%
BÉNÉFICE NET RÉGLEMENTÉ	5 289	5 387	(98)	-1,8%

Demande :

2.1 Veuillez expliquer les écarts suivants entre la fermeture 2015 et l'année de base 2015 :

- Ventes de gaz -655 000 \$;
- Coût du gaz -552 000 \$;
- Bénéfice brut sur les ventes de gaz -103 000 \$;
- Charges d'exploitation -255 000 \$;
- Impôt 198 000 \$.

Réponse 2.1 :

À compléter.

- 3. Références :** (i) Pièce B-0010, document 1.2, p. 1;
 (ii) Pièce B-0009, document 1.1, p. 1.

Préambule :

- (i) Gazifère présente une analyse comparative des volumes des ventes :

Volumes de vente (en 1 000 m³)	Fermeture 2015 vs Cause 2015		Fermeture 2015 vs Fermeture 2014	
Résidentiel	3 284	5,1 %	-1 678	-2,4 %
Commercial	4 297	7,2 %	-1 234	-1,9 %
Industriel-service continu	3 566	17,0 %	-170	-0,7 %
Industriel-service interruptible	-1 420	-6,2 %	-526	-2,4 %
Sous-total	9 727	5,8 %	-3 608	-2,0 %
Stabilisation de la température	-8 616		2 857	
Total normalisé	1 111	0,7 %	-752	-0,4 %

Gazifère présente également une analyse comparative du nombre moyen de clients :

Moyenne de clients	Fermeture 2015 vs Cause 2015		Fermeture 2015 vs Fermeture 2014	
Résidentiel	105	0,3 %	763	2,1 %
Commercial	-6	-0,2 %	53	1,7 %
Industriel	1	6,4 %	1	6,4 %
Total	99	0,2%	816	2,0 %

- (ii) Gazifère présente à l'état des résultats, une hausse des revenus des ventes de gaz de 2 627 000\$ (4,5 %) en 2015 par rapport à 2014.

Demandes :

3.1 Veuillez expliquer les écarts, pour chacune des catégories de la clientèle :

- Entre la fermeture 2015 et la cause 2015;
- Entre la fermeture 2015 et la fermeture 2014.

Réponse 3.1 :

À compléter.

3.2 Veuillez comparer et expliquer, pour chacune des catégories de client, la variation de la moyenne des clients par rapport à celle des volumes de ventes :

- Entre la fermeture 2015 et la cause 2015;
- Entre la fermeture 2015 et la fermeture 2014.

Réponse 3.2 :

À compléter.

3.3 Veuillez expliquer la hausse des revenus des ventes de gaz de 2 627 000 \$ (4,5 %) (référence (ii)) par rapport à la baisse des volumes de ventes de 752 en 1 000 m³ (-0,4 %) (référence (i)), entre la fermeture 2015 et la fermeture 2014. Ventiler par catégorie de la clientèle.

Réponse 3.3 :

À compléter.

4. Référence : Pièce B-0011, document 1.3, p. 1 et 2.

Préambule :

Gazifère présente une analyse comparative des salaires et autres charges, soit une hausse de 611 800 \$ (5,1 %) en 2015 par rapport à 2014, expliquée notamment par :

Note (6) : Opération et entretien (332 600 \$ ou 15,3 %)

Note (9) : Service à la clientèle, gestion des travaux et répartition (162 000 \$ ou 4,0 %).

Gazifère explique ces écarts comme suit :

« (6) L'augmentation de 334 800 \$ des charges des opérations entre 2014 et 2015 se compose des éléments suivants. Un montant de 109 200 \$ représente les coûts pour la relocalisation d'un employé, le tout selon les modalités usuelles de relocalisation d'un employé en respectant les normes d'Enbridge. Des frais annuels de gestion de 24 000 \$ se sont ajoutés annuellement, découlant des nouvelles modalités contractuelles avec cet entrepreneur. L'augmentation de la sécurité a eu des effets haussiers de l'ordre de 9 000 \$ pour de nouvelles procédures réduisant les risques d'électrocution durant certains travaux. D'autres charges additionnelles reliées à la sécurité comparativement à 2014 se sont ajoutés, soit 72 400 \$ pour les localisations (hausse de coûts et augmentation du nombre de localisations) et augmentation de 13 200 \$ des frais associés à info excavation. Des frais associés à la surveillance de la rue Jacques-Cartier ont eu un effet à la hausse, notamment 15 200 \$ pour un logiciel de surveillance et la surveillance aérienne. De plus, un montant additionnel de 39 800 \$ est relié à la surveillance de chantier effectué par un

entrepreneur qui n'avait pas effectué ce genre de travail en 2014. Par ailleurs, l'augmentation du nombre d'interventions sur le réseau effectuées par un entrepreneur, soit une hausse d'environ 8 %, représente un coût additionnel de 39 000 \$. L'écart restant se compose de plusieurs petits éléments, pour 12 600 \$. »

« (9) L'augmentation des charges du service de l'administration s'explique par une hausse de la charge salariale de 500 000 \$, compensée par une baisse des autres charges d'opération de ce centre de coûts de l'ordre de 339 000 \$. La hausse de la charge salariale s'explique par un ajout de personnel (66 000 \$), le règlement d'une situation des ressources humaines (non récurrent, 214 000 \$), ainsi que par le règlement de la séparation d'un employé, à l'initiative de la compagnie (220 000 \$, non récurrent). Les autres charges d'opération comportent les variations suivantes : réduction des charges du fonds de pension (400 828 \$) - portion activités réglementées, réduction des frais juridiques (51 000 \$), compensées par des hausses dans la bonification aux employés, dans les programmes de santé pour les employés et autres petites variations. » [nous soulignons]

Demandes :

4.1 Veuillez justifier les coûts pour la relocalisation d'un employé (109 200 \$) et les modalités usuelles de relocalisation d'un employé en respectant les normes d'Enbridge.

Réponse 4.1 :

Gazifère réfère la Régie à une série de réponses à des demandes de renseignements déposées dans le cadre du dossier tarifaire 2016 (R-3924-2015, phase 3), soit les réponses aux questions 8.10, 8.11 et 8.12 de la FCEI qui se retrouvent à la pièce GI-41, document 1. .

Nous reproduisons ci-après la première de ces réponses :

« (...) La prime versée en 2015 est liée au recrutement du Directeur des opérations qui occupait une autre fonction au sein d'Enbridge.

Il s'agit d'un poste névralgique chez Gazifère qui nécessite une ressource spécialisée avec une connaissance pointue de la gestion d'un réseau de distribution gazier et de la culture d'une entreprise d'utilité publique, en plus d'être bilingue (français pour le travail interne et dans la région, anglais pour les relations avec Enbridge, notamment pour suivre des formations techniques, participer à l'intégration des pratiques d'Enbridge, etc.) »

Quant aux modalités usuelles de relocalisation d'un employé au sein d'Enbridge inc., nous vous référons à l'annexe 1, qui présente la description de ces modalités.

4.2 Veuillez expliquer les charges additionnelles reliées à la sécurité comparativement à 2014 qui se sont ajoutées, soit 72 400 \$, pour les localisations (hausse de coûts et augmentation du nombre de localisations). Veuillez indiquer le nombre de localisations.

Réponse 4.2 :

Comparativement à 2014, il y a eu une croissance du coût moyen par localisation de 36,18 \$ à 38,94 \$. Cette hausse de coût moyen découle de l'augmentation annuelle du coût des localisations prévu dans le contrat liant Gazifère à la compagnie offrant ce service qui est indexé de 2,5 % par année. De plus, il existe différents types de services (15) de localisation, avec des prix différents, qui varient par exemple en fonction du caractère normal ou urgent des localisations à effectuer. La composition des types de localisations réalisées à chaque année influe sur le coût moyen des localisations.

Considérant les 8644 localisations effectuées en 2014, la hausse du coût moyen explique une hausse de coûts de 23 900 \$.

De plus, pour 2015, il y a eu 1245 demandes de localisation additionnelles comparativement à 2014, ce qui représente un coût additionnel de 48 500 \$ (38,94 \$ * 1245).

Les montants sont arrondis.

4.3 Veuillez justifier le montant additionnel de 39 800 \$ relié à la surveillance de chantier effectué par un entrepreneur qui n'avait pas effectué ce genre de travail en 2014.

Réponse 4.3 :

Gazifère réfère la Régie à une série de réponses à des demandes de renseignements déposées dans le cadre du dossier tarifaire 2016 (R-3924-2015, phase 3), soit les réponses aux questions 2.3, 2.4 et 2.5 de la Régie, les réponses aux questions 17.1 et 17.2 de l'ACEFO et la réponse à la question 8.16 de la FCEI qui se retrouvent respectivement aux pièces GI-39, document 3, GI-40, document 1, et GI-41, document 1.

Nous reproduisons ci-après cette dernière réponse :

« Cette canalisation a été désignée comme un élément vital du réseau en 2014 en raison du risque relativement élevé associé à celle-ci. En effet, le pipeline est situé dans un quartier résidentiel où des activités de construction importante ont (eu) lieu (en 2015). De plus, ce pipeline alimente une partie importante de la clientèle de Gazifère (près de 50 % de celle-ci) et il n'y a aucune autre alimentation possible actuellement. Conséquemment, un suivi rigoureux des activités réalisées à proximité de ce gazoduc en utilisant des ressources internes et externes permet à Gazifère de gérer les risques potentiels de manière adéquate et de rester en lien avec les meilleures pratiques des entreprises d'utilité publique dans d'autres provinces. » (nos ajouts)

Par ailleurs, les réponses susmentionnées démontrent que le budget prévu était de 60 000 \$ dans le cadre de l'année de base 2015, alors que les coûts réels ont été de 55 000 \$ (39 800 \$

relié à la surveillance de chantier et 15 200 \$ pour un logiciel de surveillance et la surveillance aérienne).

4.4 Veuillez justifier les écarts suivants :

- le règlement d'une situation des ressources humaines (non récurrent, 214 000 \$);
- le règlement de la séparation d'un employé, à l'initiative de la compagnie (non récurrent, 220 000 \$).

Réponse 4.4 :

En ce qui concerne le règlement d'une situation de ressources humaines, Gazifère réfère la Régie à une réponse à la demande de renseignements de la Régie déposée dans le cadre du dossier tarifaire 2016 (R-3924-2015, phase 3), soit la réponse à la question 8.1, qui se retrouve à la pièce GI-41, document 1.

Dans cette réponse, Gazifère indique que pour des raisons de confidentialité reliées à l'entente de règlement intervenue en lien avec cette situation de ressources humaines, elle n'est pas en mesure de divulguer davantage de détails sans requérir que cette divulgation se fasse par le truchement d'un dépôt confidentiel.

Par ailleurs, Gazifère tient à souligner que la situation représente une cessation d'emploi chez Gazifère. À noter que Gazifère avait prévu un montant de 225 000 \$ à cet égard pour l'année de base 2015 comparativement au montant de 214 000 \$ qui a effectivement été versé.

En ce qui concerne le règlement de la séparation d'un employé, celui-ci découle d'un effort concerté entrepris au sein de l'ensemble de l'entreprise Enbridge. En effet, au mois de décembre 2015, suite à un changement majeur dans l'industrie dans laquelle la grande famille Enbridge évolue, un effort de rationalisation important a été entrepris et il s'est traduit par une réduction des ressources humaines de 5 % ou 500 emplois.

Le changement majeur dont il s'agit ainsi que les mesures qui en résultent sont précisées dans l'article reproduit ci-après :

The Canadian Press

Published Monday, November 16, 2015 6:39PM EST

CALGARY -- Pipeline operator Enbridge (TSX:ENB) is cutting five per cent of its workforce as low oil prices continue to take their toll on the energy sector.

The move affects 500 people at all levels of the company in the United States and Canada.

The company says it is also leaving 100 positions unfilled.

Enbridge's peer, TransCanada, has also been cutting staff, starting with its higher leadership ranks.

Enbridge spokesman Graham White says those receiving layoff notices will receive support and the cuts won't compromise safety, operational reliability or environmental protection.

White says that although the steps are necessary for Enbridge to stay competitive, the company remains on strong footing and will continue to grow.

"A key element of our success depends on our competitiveness and our ability to withstand difficult times like those our industry is experiencing today. Disciplined cost management has always been part of that and core to our business model," he said.

"While Enbridge is more resilient to commodity price downturns than others, we're not immune," White added. "We're taking these actions to remain competitive, ensure we can continue to serve our stakeholders well and to further strengthen our foundation for the future."

Lien internet : <http://www.bnn.ca/News/2015/11/16/Enbridge-cuts-5-of-work-force-as-company-copes-with-energy-downturn-.aspx>

Gazifère a également participé à ce grand exercice de rationalisation. Considérant la particularité de Gazifère, une seule ressource a été coupée chez Gazifère, en lieu et place de 5 % de la force de travail en moyenne dans l'ensemble de la grande famille Enbridge. C'est ce qui explique le règlement de la séparation d'un employé à l'initiative de la compagnie.

4.5 Veuillez indiquer les montants pour les années 2015 et 2014 des charges de fonds de pension, par composante et expliquer la réduction des charges du fonds de pension de 400 828 \$.

Réponse 4.5 :

Les montants présentés ci-dessous sont également ceux qui ont été présentés lors des dossiers tarifaires des années en cause et proviennent des rapports de Mercer (Canada) Limited.

	2015	2014	Écart
DB going concern service cost	553.00\$	454.26\$	
DC service cost	65.1	50.75	
Solvency amortization payments		<u>655.20</u>	
	618.10\$	1 160.21\$	-542.11
Portion capitalisée et allouées aux activités non réglementées	170.1	311.71	-141.61
Total inclus dans les tarifs	448.0\$ (1)	848.5\$ (2)	-36.5

Ces montants représentent les facteurs exogènes – avantages postérieurs à l’emploi selon la méthode des déboursés pour le régime de retraite et la réduction de la charge totale du fonds de pension est principalement causée par le « solvency amortization payment » qui n’a pas été requis après l’année 2014 et ce selon les calculs de l’actuaire Mercer.

(1) Tel que présenté à la pièce GI-26, document 2.4, page 1 de 1, Requête 3884-2014

(2) Tel que présenté à la pièce GI-17, document 2.4, page 1 de 1, Requête 3840-2013

4.6 Veuillez quantifier et expliquer les hausses dans la bonification aux employés et dans les programmes de santé pour les employés.

Réponse 4.6 :

Afin d’interpréter correctement la variation de la bonification aux employés, nous éliminons du montant comptabilisé en tant que dépenses pour la bonification aux employés, les sous et surestimations qui sont incluses aux montants de la dépense à chaque année.

	2015	2014
(en milliers de \$)		
Montant comptabilisé en fin d’exercice	736.67\$	570.44\$
Retraitement afin d’exclure la sous et surestimation :		
Sous-estimation de l’année 2014	(12.30)	
Sur-estimation de 2013		82.23
Montant de la bonification pour l’année	724.37	652.67

La bonification attribuée en 2015 a été de 89 700 \$ plus élevé que 2014.

Les raisons expliquant cette hausse provient principalement de l'augmentation de la masse salariale de l'ensemble de l'entreprise entre 2014 et 2015. De plus, les résultats de l'indice de performance de Gazifère et d'Enbridge Inc. qui compose une partie importante de la détermination de la bonification, a été supérieure en 2015 comparativement à 2014, ce qui a eu un effet à la hausse sur la bonification versée aux employés.

Quant au nouveau programme de santé, introduit en 2015, il représente un coût additionnel de 21 000 \$ en 2015. Ce nouveau programme de santé et bien-être a pour objectif d'augmenter la participation des employés à plusieurs initiatives améliorant les comportements personnels tel que l'alimentation, l'exercice, une bonne gestion du stress, de saines habitudes de vie, etc.

5. **Référence :** Pièce B-0011, document 1.3, p. 1.

Préambule :

Gazifère présente une analyse comparative des services entre compagnies affiliées, soit une hausse de 161 400 \$ (11,5 %) en 2015 par rapport à 2014, qui se détaille comme suit :

	2015 (000\$)	2014 (000\$)	Ecart (000\$)
	1	2	3=1-2
Administration	1,308.6	1,176.3	132.3
Informatique	678.1	534.4	143.7
Autres	80.3	140.8	(60.5)
	<u>2,066.9</u>	<u>1,851.4</u>	<u>215.5</u>
Montant transféré aux activités non réglementées	(503.4)	(449.3)	(54.1)
	<u>1,563.6</u>	<u>1,402.1</u>	<u>161.4</u>
Total imputé aux charges d'exploitation réglementées			

Gazifère explique cette hausse de 161 400 \$ comme suit :

« Les services entre compagnies affiliées de nature administrative augmentent principalement du fait de l'introduction d'un nouveau système informatisé pour la gestion des comptes à payer (40 000 \$), ainsi que d'une variation à la hausse des charges en provenance de Enbridge inc., les clés de répartition pour imputer ces dernières demeurant constantes par rapport aux années antérieures. La gamme des services offerts par Enbridge inc. évolue d'année en année. Par exemple, un nouveau service centralisé d'information concernant les politiques et procédures des ressources humaines, accessible par téléphone, courriel ou par soumission en ligne via l'intranet de l'entreprise est entrée en fonction fin 2014 et contribue à l'augmentation constatée ci-dessus (11 000 \$). »

La variation des frais entre compagnies affiliées de nature informatique s'explique par une augmentation concernant le soutien aux infrastructures, une augmentation concernant les frais de certains logiciels (leaksurvey, eqat, ...), un frais lié à un audit de sécurité informatique (dépense ponctuelle, 24 600 \$), ceci étant partiellement compensé par une diminution de frais relatifs à un outil de partage des données, la version étant stabilisée (UCIR, 39 000 \$).

Enfin, la variation des autres services entre compagnies affiliées s'explique par une diminution des frais de formation données par une société affiliée depuis que Gazifère dispose d'un formateur au sein de son équipe (49 000 \$), ainsi qu'à une diminution des frais de consultation pour les services de régulation et mesure. »

Demandes :

5.1 Veuillez quantifier et expliquer la variation à la hausse des charges en provenance d'Enbridge inc. faisant partie de l'écart de 132 300 \$ (11,2 %), bien que les clés de répartition pour imputer ces dernières demeurent constantes par rapport aux années antérieures. Veuillez fournir les composantes.

Réponse 5.1 :

Les charges d'exploitation qui proviennent de services rendus par des sociétés affiliées découlent d'allocations directes (en lien avec des demandes directes de Gazifère) ou d'un partage de coûts entre l'ensemble des entreprises faisant partie du Groupe Enbridge. Ces derniers coûts évoluent d'année en année, selon les besoins et les initiatives de l'ensemble du groupe et les situations particulières qui se présentent à chaque année.

Une fois ces charges déterminées pour l'ensemble du Groupe Enbridge, elles sont imputées aux entreprises faisant partie du groupe selon la méthode d'allocation des coûts qui est la même pour l'ensemble des entreprises qui se font allouer des coûts au sein du Groupe Enbridge.

Les différentes composantes de ces charges sont les mêmes que celles qui ont été présentées dans le rapport de l'expert MNP dans le cadre de la phase 4 du dossier R-3924-2015 (pièce

GI-19, pages 17 et 18), soit les 14 composantes suivantes et une quinzième reliée à l'informatique (identifiée sous l'appellation « Enterprise IT Systems and Support ») qui fait l'objet de la question 5.2 de la Régie :

- **Audit**
- **Compensation & Benefit**
- **Corporate Services**
- **Common Stock-Based Compensation**
- **Discretionary adjustment**
- **Executive Management**
- **Human Resources**
- **Insurance**
- **Legal Services**
- **Operations & Engineering**
- **Regulatory Support**
- **Rent & Leases**
- **Direct Stock-Based Compensation**
- **Treasury & Accounting**

Cependant, les sous composantes de chacune de ces composantes sont appelées à varier dans le temps selon la nature des objectifs du Groupe Enbridge et l'évolution des besoins dudit groupe, en relation avec l'évolution de l'environnement d'affaires dans lequel toutes les entreprises formant le groupe évoluent (variation dans les besoins informatiques, évolution des pratiques de ressources humaines, évolution dans les pratiques entourant la sécurité, besoin de francisation, etc.).

De manière détaillée, voici l'ensemble des sous composantes comprises dans les 14 composantes ci-haut mentionnées présentées par MNP qui expliquent la hausse des charges de 132 300 \$.

Management fees

	<u>2015</u>	<u>2014</u>	<u>Cost differential</u>
Enbridge Pipelines			
MDM Allocation	5,301		5,301 Services offer by EI before 2015
Total Enbridge Pipelines	5,301		5,301
Enbridge Gas Distribution			
Taxation	3,954	8,160	-4,206
Risk Management	8,973	8,035	938
Legal/Security & Corporate Services	8,611	12,673	-4,061
Operations & Engineering	58,701	48,859	9,841
Operations & Engineering - Q&A	14,836	19,695	-4,858
System Measurement	46,127	36,498	9,629
HR Compensation	13,764	35,306	-21,543
W.S.I.B. Admin.	0	13,500	-13,500
EFAP	8,297		8,297
Application Maintenance	0	4,902	-4,902
Payables debt maintenance	39,090		39,090
EMT Charges	36,480	21,884	14,596
Total Enbridge Gas Distribution	238,833	209,513	29,321
Enbridge Inc.			
Other from EI 74 002			
- Investor Relations	2,157	2,749	-592 Immaterial decrease
- IT Planning & Governance	19,910	25,843	-5,933 Immaterial decrease
- Total Compensation	29,981	34,541	-4,560 Immaterial decrease
- Strategic Development	15,446	14,739	707 Immaterial Increase general cost increase in group
- CEO	4,636	3,433	1,203 Immaterial Increase general cost increase in group
- CIO	17,649	14,772	2,877 Immaterial Increase general cost increase in group
- Corporate Aviation	7,699	7,383	316 Immaterial Increase general cost increase in group
- Public Web System	24,245	17,052	7,193 Immaterial Increase general cost increase in group
- Compliance	3,761	3,778	-17 Immaterial decrease
- IAM Systems	23,974	26,783	-2,809 Immaterial decrease
- Public, Government & Aboriginal Affairs	6,688	5,966	722 Immaterial Increase general cost increase in group
- CFO	1,254	2,444	-1,190 Immaterial decrease
- Corporate Controller	20,058	20,750	-692 Immaterial decrease
- Corporate Admin	0	10,621	-10,621 Corporate Admin Cost Center No Longer In existence
- Enterprise Comm & Community Partners	50,117	30,346	19,771 Increase in FTE count within cost Center
- Organizational Effectiveness	39,105	35,680	3,425 Immaterial Increase general cost increase in group
- Corporate Development Management	1,041	0	1,041 Immaterial Increase general cost increase in group
- HR Employee Services	43,325	0	43,325 Addition of HR Employee services cost center
- HR Business Solutions Services	18,577	0	18,577 Addition of HR Business Solutions cost center
- HR BU/DEPT Cost	1,991	0	1,991 Immaterial Increase general cost increase in group
- Treasury	3,240	0	3,240 Immaterial Increase general cost increase in group
- Records Management Law	2,962	0	2,962 Immaterial Increase general cost increase in group
- Enterprise Travel Procurement Card Program	13,009	5,829	7,180 Immaterial Increase general cost increase in group
- Corporate HR	33,584	51,508	-17,924 Reduction in Corporate HR as a result of HR Cost Centers above
- IT PG Security	10,340	0	10,340 Addition of IT security Cost Center
- HRIS Services	60,568	57,534	3,034 Immaterial Increase general cost increase in group
- Labour Relations	0	3,373	-3,373 Immaterial decrease
- Group VP	1,857	2,018	-161 Immaterial decrease
- IT Architecture	5,955	14,296	-8,341 Immaterial Increase general cost increase in group
- IT Management	8,510	7,436	1,074 Immaterial Increase general cost increase in group
- IT ES ECM	12,549	9,704	2,845 Immaterial Increase general cost increase in group
- IT Security	41,960	34,612	7,348 Immaterial Increase general cost increase in group
- Enterprise Safety & Operational Reliability	5,243	4,045	1,198 Immaterial Increase general cost increase in group
Audit Fees	5,698	5,351	347 Immaterial Increase general cost increase in group
Total EI 74 002	537,089	452,586	96,210
Other from EI - Total 74007	434,889	403,401	
- Directors Fees and Expenses	22,096	18,375	3,721 Immaterial Increase general cost increase in group
- Legal Fees	6,260	6,353	-93 Immaterial decrease
- Other Discretionary	-43,000	54,244	-97,244 Offset to normalize allocation growth
- Rent & Leases	64,986	51,136	13,850 Increase in Calgary rents and lease costs
- Depreciation	95,791	72,524	23,267 Increase in corporate assets resulting in increased depreciation charge)
- Employee Benefits	147,881	132,794	15,087 Increase in corporate pay as a result of merit increases and promotions
- Other employee benefits	83,350	62,355	20,995 Increase in corporate benefits
- HR Change Management	1,336	0	1,336 Immaterial Increase general cost increase in group
- EEP Charge	7,902	0	7,902 Charges to EI from External BU's not charged in previous years, but necessary to facilitate corporate costs.
- EGD Charge	13,628	0	13,628 Charges to EI from External BU's not charged in previous years, but necessary to facilitate corporate costs.
- EPI Charge	28,699	0	28,699 Charges to EI from External BU's not charged in previous years, but necessary to facilitate corporate costs.
Audit Fees	5,960	5,620	340 Immaterial Increase general cost increase in group
Total EI 74007	434,889	403,401	31,488
EFS - Support - 74002	92,460	96,515	
HR Compensation	0	14,239	
Total management fees	1,308,572	1,176,253	132,319

5.2 Veuillez expliquer et quantifier les composantes de l'écart de 143 700 \$ (26,9 %) relié à l'informatique.

Réponse 5.2 :

Les composantes de l'écart de coûts des services entre compagnies affiliées de nature informatique, entre les années 2014 et 2015 se détaillent comme suit:

(000)\$
(39) Diminution de frais relatifs à un outil de partage de données, la version étant stabilisée, les coûts 2015 ont été moindres (nom de l'outil: UCIR)
30 Mise en place de la solution ClickMobile ainsi que frais d'utilisation pour de nouvelles applications (EQAT, Datapak, Leak Survey, Synergiee). ClickMobile est une plateforme d'application mobile conçue pour connecter les travailleurs mobiles avec les systèmes de "back-end", cette solution faisant partie intégrante de notre nouveau système de gestion des actifs (dont la configuration et la mise en place complète devrait se faire au courant du 2e semestre 2016), remplace l'outil E-Field. Pour rappel, E-Field faisait partie de la suite STORMS, solution ayant plus de 11 ans et ne répondant plus à nos besoins actuels et futurs.
127 Augmentation concernant le soutien aux infrastructures due à une méthode d'allocation différente.
25 Frais d'audit de sécurité informatique, élément ponctuel.
<u>143</u>

Au niveau du soutien aux infrastructures, une centralisation plus importante a eu lieu en 2015, ce soutien étant désormais effectué par Enbridge inc. et non plus par Enbridge Gas Distribution.

Ce service n'étant plus offert par Enbridge Gas Distribution, Gazifère n'avait d'autres choix que d'obtenir le service centralisé de Enbridge inc.

Comptes différés maintenus hors base de tarification

- 6. Références :**
- (i) Pièce B-0069, document 1.5, p. 1;
 - (ii) Pièce B-0053, document 1, annexe 1.

Préambule :

(i) Gazifère présente le sommaire des soldes mensuels des comptes différés maintenus hors base de tarification, dont les soldes au 31 décembre 2015.

(ii) Gazifère fournit les états financiers vérifiés au 31 décembre 2015, qui incluent les comptes différés dans les notes suivantes :

Note 4 : Comptes différés à recevoir 1 826 000 \$;
Note 8 : Comptes différés à payer -341 000 \$.

Demandes :

6.1 Veuillez fournir la conciliation de chaque composante (référence (i)) avec les états financiers vérifiés (référence (ii)).

Réponse 6.1 :

Les soldes des comptes différés maintenus hors base de tarification sont répartis, dans les états financiers, entre actifs et passifs, court terme et long terme. Ainsi, les comptes différés - actifs, pour leur portion court terme, sont présentés en "Charges reportées à recevoir" et pour leur portion long terme, en "Autres actifs". Les comptes différés - passifs, pour leur portion court terme, sont présentés en "Charges reportées à payer" et pour leur portion long terme, en "Autres passifs à long terme".

A la pièce GI-13 document 1.1, Gazifère présente un premier tableau reprenant la référence (i) et identifie l'endroit où chacun des comptes différés se présentent dans le bilan, à l'aide des informations contenues dans un deuxième tableau que l'on retrouve à la pièce GI-13 document 1.2. Il est à noter que ces tableaux, afin d'être complets, présentent les montants liés au CFR – Marché du carbone, lequel est confidentiel. Ainsi, et pour les motifs exposés dans l'affidavit de Jean-Benoît Trahan, Gazifère demande l'émission d'une ordonnance de confidentialité à l'égard de ces deux pièces qui sont déposées sous pli confidentiel.

6.2 Veuillez fournir les composantes des comptes différés à recevoir et à payer des notes 4 et 8 des états financiers vérifiés au 31 décembre 2015 (référence (ii)).

Réponse 6.2 :

Les notes 4 et 8 des états financiers réfèrent aux comptes différés à recevoir et à payer et incluent donc des montants liés au CFR Marché du carbone, lequel est confidentiel. Les composantes de ces notes sont présentées sous forme de tableau qui est déposé comme pièce GI-13, document 1.3, et pour les motifs exposés dans l'affidavit de Jean-Benoît Trahan, Gazifère demande à la Régie d'émettre une ordonnance de confidentialité à l'égard de cette pièce qui est déposée sous pli confidentiel.

Indices de qualité du service

7. **Références :** (i) Pièce B-0027, p. 1 et R-3924-2015, Pièce B-0028, p. 1;
(ii) Pièce B-0030, p. 1 et R-3924-2015, Pièce B-0031, p. 1.

Préambule :

(i)

	Nombre d'appels total		Nombre d'appels répondus à l'intérieur de 35 min.		% d'appels répondus à l'intérieur de 35 min.	
	au 31 déc. 2015 ¹	au 31 déc. 2014 ²	au 31 déc. 2015 ¹	au 31 déc. 2014 ²	au 31 déc. 2015 ¹	au 31 déc. 2014 ²
Janvier 2015	184	203	184	202	100,00%	99,51%
Février 2015	165	102	165	102	100,00%	100,00%
Mars 2015	124	117	124	117	100,00%	100,00%
Avril 2015	105	110	100	110	95,24%	100,00%
Mai 2015	90	102	84	101	93,33%	99,02%
Juin 2015	96	96	89	96	92,71%	100,00%
Juillet 2015	84	77	80	76	95,24%	98,70%
Août 2015	66	88	64	88	96,97%	100,00%
Septembre 2015	86	87	85	85	98,84%	97,70%
Octobre 2015	106	107	104	105	98,11%	98,13%
Novembre 2015	111	138	109	133	98,20%	96,38%
Décembre 2015	109	142	104	135	95,41%	95,07%
Total	1326	1369	1292	1350	97,44%	98,61%

¹ Pièce B-0027, Doc. 1.2, p. 1

² R-3924-2015, Pièce B-0028, Doc. 1.2, p. 1

(ii)

Segments de marché		Résultats %	
		Pièce B-0030, Doc. 1.5, p. 1	R-3924-2015, Pièce B-0031, Doc. 1.2, p. 1
Clientèle résidentielle	Ayant reçu un service	94,74%	97,92%
	N'ayant pas reçu un service	94,68%	93,48%
Clientèle CII	Ayant reçu un service	97,80%	98,90%
	N'ayant pas reçu un service	95,56%	97,73%
Résultat pondéré de la clientèle final		94,84%	95,10%

Demandes :

7.1 Veuillez expliquer la baisse du pourcentage d'appels répondus à l'intérieur de 35 minutes pour les mois d'avril, mai, juin et août, en tenant compte que le nombre d'appels de ces mois est inférieur ou égal à ceux de l'année 2014.

Réponse 7.1 :

Tout d'abord, il est à noter qu'une analyse globale en comparant les résultats du nombre d'appels par mois sur plusieurs années n'est pas nécessairement représentative de la situation qui a prévalu au cours de chacun de ces mois.

En effet, principalement deux éléments peuvent avoir une incidence sur ces résultats, soit le moment où les appels ont lieu et les endroits d'où proviennent les appels. En fait, dans la mesure où les appels sont bien distribués dans un certain mois, cela aura peu d'impact sur les résultats, mais s'il advient que des appels sont davantage concentrés dans le temps et excentrés géographiquement, le temps de réponse peut alors être plus long, expliquant en partie les écarts constaté pour certains mois malgré un nombre d'appels similaire.

Une fois ce concept général expliqué, il est à noter que Gazifère sous traite une part significative des réponses aux appels d'urgence. Un suivi continu est effectué par le Directeur des opérations en cours d'année. Lorsque celui-ci a remarqué une baisse tendancielle des résultats durant l'été 2015, il en a fait mention au dirigeant de l'entreprise concernée. Celui-ci a par la suite pris les mesures nécessaires pour redresser la situation.

7.2 Veuillez expliquer et commenter la baisse de la satisfaction de la clientèle en 2015, particulièrement dans les segments de marché suivants :

- Clientèle résidentielle – ayant reçu un service;
- Clientèle CII – n'ayant pas reçu un service.

Réponse 7.2 :

La baisse de la satisfaction est de l'ordre d'un peu plus de 3 % pour la clientèle résidentielle ayant reçu un service et d'un peu plus de 2 % pour la clientèle CII n'ayant pas reçu un service.

Or, comme l'indique le rapport présenté à la pièce GI-5, document 1.5.1, page 2, le niveau de précision statistique est de l'ordre de +/- 10 %.

Dans ce contexte, Gazifère considère que l'écart entre les deux sondages est non significatif d'un point de vue statistique et ne peut donc expliquer cette baisse de la satisfaction de la clientèle en 2015.

Gazifère a tout de même analysé les réponses aux autres questions du questionnaire qui ne font pas partie du calcul pour déterminer le niveau de la satisfaction de la clientèle aux fins réglementaires, afin de tenter d'identifier une tendance. Malheureusement, aucune tendance n'a été identifiée.

Calcul du partage de l'excédent de rendement

8. **Références :**
- (i) Pièce B-0032, document 1, p. 1;
 - (ii) Dossier R-3924-2015 Phase 3, B-0117, document 1.1, p. 1.

Préambule :

(i) À la note 5, Gazifère indique que :

« Selon la formule de partage approuvée par la Régie dans sa décision D-2010-112. Il est à noter que tel qu'annoncé lors de la présentation du projeté 2015 lors de la Cause 2016 (voir requête 3924-2015, GI-25, document 1.1, note 1), Gazifère a vendu un gazoduc non installé, en stock. Il en a découlé une perte sur disposition de 11 079 \$ (avant impôt) qui est retraitée dans le calcul du partage de l'excédent - part clients, afin que ces derniers ne soient pas impactés par cette perte sur disposition. »

(ii) À la note 1, Gazifère indique que la perte sur disposition de 99 000 \$ d'un gazoduc non installé, en stock, n'impactera pas les clients en fermeture 2015 puisqu'elle sera affectée à 100 % à l'actionnaire.

Demandes :

8.1 Veuillez expliquer et fournir le détail de la perte sur disposition de 11 079 \$ (avant impôt).

Réponse 8.1 :

Coût du gazoduc non installé en stock au 31 décembre 2014	596,444
Vente du gazoduc non installé en stock - en 2015	<u>585,365</u>
Perte sur disposition	<u><u>11,079</u></u>

Le prix de vente a été déterminé en fonction de la valeur marchande d'un tel matériau au moment des ventes réalisées en septembre et en décembre 2015.

8.2 Veuillez expliquer la différence entre la perte sur disposition de 11 079 \$ (avant impôt) et celle présentée au dossier R-3924-2015 de 99 000 \$ (avant impôt).

Réponse 8.2 :

	Final	Initial estimé	Écart
Coût du gazoduc non installé en stock au 31 décembre 2014	596,444	596,444	0
Vente du gazoduc non installé en stock - en 2015	585,365	497,444	87,921
Perte sur disposition	<u>11,079</u>	<u>99,000</u>	<u>-87,921</u> (1)

(1) La différence entre la perte sur disposition de 11 079 \$ (avant impôt) et celle présentée au dossier R-3924-2015 de 99 000 \$ (avant impôt) est due au fait que le prix de vente obtenu s'est avéré meilleur que celui originalement estimé. En effet, au moment de présenter l'estimé de la perte lors du dépôt du dossier R-3924-2015, Gazifère était au début de ses négociations avec un acheteur potentiel. La valeur marchande initiale a été estimée au regard du fait que l'acheteur potentiel devait retraiter le matériau avant utilisation, ce qui résultait en une valeur marchande moindre. Il s'est avéré que le retraitement anticipé au départ n'a pas été nécessaire et donc que le prix de vente obtenu finalement s'est avéré plus important que celui estimé initialement.

Suivi du projet d'investissement pour la mise en œuvre du programme de francisation

9. Références : (i) [Pièce B-0062, document 2, p. 5;](#)
 (ii) [Pièce B-0011, document 1.3, p. 1.](#)

Préambule :

- (i) Gazifère présente le détail des charges d'exploitation liées au programme de francisation au montant de 87 054 \$ en 2015.
- (ii) Gazifère présente au tableau suivant les composantes des salaires et autres charges :

	2015 (000\$) <u>1</u>	2014 (000\$) <u>2</u> (5)	Ecart (000\$) <u>3=1-2</u>
SALAIRES ET AUTRES CHARGES			
Opération et entretien	2,510.2	2,177.6	332.6
Ventes	618.0	575.1	40.9
Service à la clientèle, gestion des travaux et répartition	2,464.9	2,393.5	71.4
Administration	4,237.2	4,075.3	162.0
Affaires réglementaires	449.8	492.7	(43.0)
Communication	388.0	326.9	61.1
Amortissement des soldes des CFR de redressement selon la décision D-2010-112	571.5	518.8	52.6
Comptes différés charges réglementaires, PGEE, SPEDE et autres	1,213.0	878.7	334.2
Amortissement des comptes de stabilisation	214.7	614.9	(400.1)
	<u>12,665.2</u>	<u>12,053.5</u>	<u>611.8</u>

Demandes :

- 9.1 Veuillez indiquer si le montant de 87 054 \$ attribuable au programme de francisation est inclus dans les rubriques « Salaires et autres charges » en 2015. Sinon, veuillez expliquer.

Réponse 9.1 :

Oui, le montant de 87 054\$ attribuable au programme de francisation est inclus dans les rubriques "Salaires et autres charges" en 2015.

9.2 Veuillez ventiler le montant de 87 054 \$ en 2015 et celui en 2014, le cas échéant, selon le même format que le tableau de la référence (ii). Veuillez indiquer et expliquer les écarts.

Réponse 9.2 :

La ventilation du montant de 87 054\$ en 2015, selon le format de la pièce B-011, document 1.3 p.1 (GI-2, document 1.3, p.1) est la suivante. Il n'y a pas de charges d'exploitation liées à la francisation dans l'année 2014. En effet, les charges d'exploitation de francisation 2014 ont été comptabilisées dans un CFR (voir la décision D-2014-020, paragraphe [60]).

	Fermeture 2015 (000\$) 1	Fermeture 2014 (000\$) 2	Écart (000\$) 3=1-2
SALAIRES ET AUTRES CHARGES - Francisation			
Opérations et entretien	40.9	-	40.9
Ventes	1.3	-	1.3
Service à la clientèle, gestion des travaux et répartition	-	-	-
Administration	11.2	-	11.2
Affaires réglementaires	-	-	-
Communication	33.7	-	33.7
Amortissement des soldes des CFR de redressement selon la décision D-2010-112	-	-	-
Comptes différés charges réglementaires, PGEEÉ, SPEDE et autres	-	-	-
Amortissement des comptes de stabilisation	-	-	-
	87.1	-	87.1

Voici un second tableau représentant la ventilation des charges d'exploitation liées à la francisation 2015, ainsi que ce qu'aurait été la ventilation pour l'année 2014, si ces charges avaient été comptabilisées en dépenses d'exploitation et non dans un CFR, avec explications des variations:

	Fermeture 2015 (000\$) <u>1</u>	Fermeture 2014 (000\$) <u>2</u>	Écart (000\$) 3=1-2
SALAIRES ET AUTRES CHARGES - <u>Francisation</u>			
Opérations et entretien	40.9	-	40.9 (1)
Ventes	1.3	-	1.3
Service à la clientèle, gestion des travaux et répartition	-	-	-
Administration	11.2	0.8	10.4 (1) (2)
Affaires réglementaires	-	-	-
Communication	33.7	21.8	11.8 (3)
Amortissement des soldes des CFR de redressement selon la décision D-2010-112	-	-	-
Comptes différés charges réglementaires, PGEÉ, SPEDE et autres	-	-	-
Amortissement des comptes de stabilisation	-	-	-
Sous-total	<u>87.1</u>	<u>22.6</u>	<u>64.4</u>
Intérêts CFR	<u>-</u>	<u>0.8</u>	<u>(0.8)</u>
Total	87.1	23.4	63.6

(1) Il s'agit ici du recours au service d'un formateur (salaire et de ses frais de déplacement) pour un montant de 40,4 (000\$) ainsi que de frais de traduction de nouveau matériel de formation technique pour 0,5 (000\$). L'arrivée du formateur en 2015 explique l'écart entre l'année 2015 et l'année 2014.

(2) Il y a 10,1 (000\$) de charges salariales relatives au formateur dont le salaire brut est présenté dans la ligne "Opérations et entretien". Il y a également pour 1,1 (000\$) de frais de traduction de formation obligatoires à l'ensemble des salariés. La variation entre les deux années s'explique également par l'arrivée du formateur en 2015.

(3) Il s'agit de dépenses de traductions générales de communications internes et corporatives. L'augmentation s'explique par une plus grande sensibilisation des différents services d'Enbridge initiateurs de communications internes et corporatives au fait que les communications doivent être disponibles à Gazifère, en français, ce qui augmente par le fait même les frais de traduction. Le nombre de communications et leur nature ont également un impact sur la dépense.

- 10. Références :** (i) [Pièce B-0062, document 2, p. 8;](#)
 (ii) [Pièce B-0032, document 1, p. 1.](#)

Préambule :

(i) Gazifère indique l'écart, entre le programme de francisation tel qu'il s'est concrétisé dans l'année 2015 et les prévisions, résulte en un excédent de rendement de 150 282 \$, dont la part revenant à l'actionnaire représente un montant de 112 712 \$.

Impact sur le coût de service du programme de francisation tel que présenté dans la Cause tarifaire 2015 (1)	229,464
Impact sur le coût de service du programme de francisation, selon les éléments de la Fermeture 2015 (2)	79,182
Ecart	150,282
<hr/>	
Part de l'actionnaire (75%)	112,712

(1) Voir R-3884-2014 (Cause tarifaire 2015), GI-17, document 2.3.6, page 1 de 2, ligne 2, colonne 18.

(2) Voir annexe II, page 1 de 2, ligne 2, colonne 18.

(ii) Gazifère présente au tableau suivant le calcul du partage de l'excédent de rendement avant impôt de 146 390 \$:

CALCUL DU PARTAGE DE L'EXCÉDENT DE RENDEMENT:

		Distributeur avant absorption de la perte sur disposition	Perte sur disposition (5)	Distributeur après absorption de la perte sur disposition	Clients sans absorption de perte sur disposition	Total partagé après absorption de la perte sur disposition	Total avant absorption de la perte sur disposition
Les premiers cent (100) points de base au dessus du rendement à 75% / 25% (5)		86,332	8,098	78,234	28,777	107,011	115,109
Les prochains deux cent cinquante (250) points de base	50% / 50% (5)	0	0	0	0	0	0
Au-delà des trois cent cinquante (350) points de base	0% / 100% (5)	0	0	0	0	0	0
Partage de l'excédent de rendement après impôts		86,332	8,098	78,234	28,777	107,011	115,109
Partage de l'excédent de rendement avant impôts		118,101	11,079	107,023	39,367	146,390	157,468

Demandes :

10.1 Veuillez confirmer qu'en excluant l'excédent de rendement attribuable au programme de francisation au montant de 150 282 \$, l'excédent de rendement en 2015 passerait de 146 390 \$ (avant impôt) à un manque à gagner de 3 892 \$ (avant impôt). Veuillez expliquer.

Réponse 10.1 :

Gazifère confirme que le montant de l'excédent de rendement de 146 390 \$ avant impôt passerait à un manque à gagner de 3 892 \$ avant impôt sur la base des données citées précédemment.

Cela dit, Gazifère considère que de ne pas reconnaître l'excédent de rendement de 146 390 \$ irait à l'encontre des objectifs de gestion active que toute entreprise doit mettre en œuvre et donnerait le signal qu'il est préférable d'effectuer une gestion passive, collée sur les coûts estimés, plutôt que de chercher des solutions favorisant des économies, de réévaluer les méthodes de travail et d'obtenir les mêmes résultats à coûts moindres.

D'ailleurs, la Régie a encouragé Gazifère à mettre en place des actions permettant des économies de coûts. Le passage suivant de la décision D-2014-020 l'indique clairement :

« [57] La Régie prend acte du fait que Gazifère doit respecter les exigences de l'Office et réaliser le programme que ce dernier a approuvé. Toutefois, elle note que Gazifère a une certaine latitude quant aux moyens à utiliser pour mettre en œuvre ce programme. À cet égard, la Régie prend acte de l'affirmation de Gazifère selon laquelle elle veillera à la réalisation et au respect des mesures prévues au

programme, au moindre coût possible compte tenu des circonstances, des contraintes et des variables de son environnement.

[58] La Régie s'attend à ce que Gazifère utilise cette latitude afin de minimiser les coûts du Projet et l'impact tarifaire qui en découle. Elle demande donc à Gazifère de faire état, dans le cadre de son rapport annuel, des économies qu'elle réalisera par rapport aux estimations présentées dans le présent dossier. »

Dans le cadre de la pièce GI-7, document 2, Gazifère a fait la démonstration que le projet était toujours sur les rails et qu'il avançait à bon pas. Il n'y a pas de retard dans la mise en place du projet, outre le fait du report de certaines dépenses, principalement pour le module PeopleSoft, lesquelles ne faisaient d'ailleurs pas partie du budget de 2015 et qui n'ont donc aucun effet sur les écarts associés au trop perçu.

Cependant, une série de mesures internes ont été appliquées tout en respectant le rythme de la mise en œuvre du programme. Ces mesures découlent de négociations avec l'Office de la langue française ou avec Enbridge Inc., d'efforts déployés par Gazifère pour que le groupe (Enbridge) soit davantage sensibilisé au fait français, de l'utilisation accrue de ressources internes pour effectuer certaines traductions, d'une analyse plus poussée ayant mené à l'annulation de traductions qui auraient été non pertinentes pour Gazifère ou encore de l'utilisation de nouvelles technologies permettant d'offrir des outils informatiques bilingues dès la conception de projets. L'ensemble de ces actions, entreprises par différentes ressources à l'interne ou dans le groupe Enbridge a permis d'atteindre les objectifs sensiblement au même rythme qu'anticipé, mais à coûts moindres.

Par ailleurs, certains coûts se retrouvent aujourd'hui dans les charges entre compagnies affiliées, ce qui n'avait pas été prévu au départ. En effet, suite à la prise de conscience des obligations de Gazifère, plusieurs des communications autrefois transmises aux employés uniquement en anglais le sont désormais toujours dans les deux langues ainsi que le choix d'intégrer l'outil Articulate® Storyline, qui inclut la traduction. Ces charges additionnelles que supporte en partie Gazifère via les modes d'allocation des coûts entre les compagnies affiliées, mais également les autres groupes de la grande famille Enbridge, ne sont pas déterminées et ne sont pas attribuées au projet de la francisation.

Ainsi, ces coûts sont moindres pour Gazifère, à court terme et à long terme, l'accès à l'information en français par les employés francophones à travers le Canada est rehaussée, mais il y a plus en ce que la rapidité avec laquelle les employés reçoivent l'information est la même (au lieu que Gazifère reçoive les communications ou formations en anglais, les fasse traduire et transmette ensuite les versions françaises à ses employés).

Selon Gazifère, il serait malheureux de ne pas prendre en compte l'ensemble des efforts effectués par toute l'équipe de Gazifère, et même d'Enbridge, pour rendre ce projet le plus fonctionnel possible, au moindre coût, plutôt que de miser sur une gestion passive, qui aurait eu pour objectif de dépenser des budgets qui n'étaient pas nécessaires étant donné la

recherche et la mise en application de solutions moins coûteuses, plus généralisées et plus innovatrices.

De plus, comme une portion de ces coûts de francisation passe désormais dans les dépenses générales de Gazifère via les charges entre compagnies affiliées, ne pas reconnaître le trop-perçu de 146 390 \$ serait doublement pénalisant, considérant que ce trop perçu inclus des coûts de la francisation qui ne sont pas comptabilisés dans les coûts du projet mais qui sont inclus dans les charges entre compagnies affiliées et qui ne sont pas directement identifiables au projet.

Pour toutes ces raisons, ainsi que pour celles exposées dans la pièce GI-7, document 2, Gazifère considère qu'il y a lieu de reconnaître le trop perçu de 146 390 \$ tel que soumis.

10.2 Veuillez commenter la possibilité que soit créé un compte de frais reportés dans lequel seraient captés à partir du 1^{er} juillet 2016 les écarts entre le réel et le budget des charges associées au programme de francisation.

Réponse 10.2 :

Gazifère n'est pas favorable à une telle approche.

En effet, dans le cadre du dossier tarifaire 2016, la Régie a révisé de manière importante le budget soumis par le Distributeur et mis fin au compte de frais reportés portant sur les dépenses en capital associées au programme de francisation.

Gazifère continue de gérer le budget associé à la francisation de manière optimale, en favorisant les options permettant d'atteindre les objectifs du programme au moindre coût, tout en maintenant un rythme permettant de répondre aux exigences de l'Office.

La mise en place d'un tel compte d'écart portant sur cet élément représenterait un signal contraire à une saine gestion et aucun incitatif ne serait alors en place pour amener le Distributeur à gérer de manière active le processus de francisation.

De plus, avec l'avancement du projet, l'expertise du Distributeur concernant ce projet s'est développée, permettant de soumettre des budgets reflétant davantage les besoins réels du programme, ayant une meilleure connaissance aujourd'hui des besoins annuels associés à la réalisation de ce projet et des méthodes d'accomplir les différentes tâches.

Ainsi, suite à la décision de la Régie de limiter les dépenses associées au projet de la francisation à 100 000 \$ pour l'année 2016, les différents groupes concernés ont intégré cette nouvelle réalité et travaillent à atteindre les objectifs prévus tout en restant à l'intérieur de l'enveloppe déterminée par la Régie.

Ajustement du coût du gaz naturel

- 11. Références :** (i) Pièce [B-0033](#);
(ii) R-3924-2015, [B-0090, p. 2](#), réponse 2.1.

Préambule :

- (i) Gazifère présente l'allocation du compte ajustement du coût du gaz naturel.
- (ii) Dans le cadre de son dossier de fermeture règlementaire de ses livres pour la période du 1^{er} janvier au 31 décembre 2014, Gazifère présente la conciliation du solde du compte ajustement du coût du gaz au 31 décembre avec le montant pour lequel elle demande de procéder à une liquidation.

Demandes :

- 11.1 Veuillez indiquer les sources et fournir les calculs sous-jacents aux montants présentés aux lignes 9, 14, 16, 18, 20, 24, 27, 29 et 31 de la référence (i).

Réponse 11.1 :

À compléter.

- 11.2 Veuillez indiquer si Gazifère serait en mesure de fournir les informations demandées à la question précédente, dans le cadre de chaque dossier de fermeture. Veuillez élaborer.

Réponse 11.2 :

À compléter.

- 11.3 À la référence (i), veuillez indiquer les raisons pour lesquelles les montants présentés aux lignes 3 et 4 n'ont pas été complètement liquidés, tel qu'indiqué à la ligne 9. Veuillez élaborer.

Réponse 11.3 :

À compléter.

- 11.4 En lien avec les informations fournies par Gazifère à la référence (ii), veuillez expliquer l'utilisation d'un solde du compte d'ajustement du coût du gaz au 31 décembre 2014 de 423 184 \$, tel qu'indiqué à la ligne 1 de la référence (i).

Réponse 11.4 :

À compléter.

Plan global en efficacité énergétique

- 12. Références :**
- (i) [Pièce B-0045, p. 4;](#)
 - (ii) [Pièce B-0045, p. 4;](#)
 - (iii) [Dossier R-3924-2015, pièce B-009, p. 19;](#)
 - (iv) [Pièce B-0045, p. 14;](#)
 - (v) [Pièce B-0045, p. 14;](#)
 - (vi) [Pièce B-0045, p. 13;](#)
 - (vii) [Pièce B-0045, p. 12 et 13;](#)
 - (viii) [Pièce B-0045, p. 14 et 15;](#)
 - (ix) [Dossier R-3924-2015, pièce B-0053;](#)
 - (x) [Pièce B-0045, p. 8;](#)
 - (xi) [Pièce B-0048, p. 16;](#)
 - (xii) [Pièce B-0048, p. 5 et 6;](#)
 - (xiii) [Pièce B-0048, note de bas de page numéro 5, p. 6.](#)

Préambule :

(i)

Secteur	Économies annuelles prévues (m ³) ¹	Économies annuelles réelles	nettes totales calculées par Dunsky	%
Résidentiel	39 982	23 009		58 %
C&I	200 453	97 223		49 %
Total	240 435	120 232		50 %

(ii) « Le processus de suivi budgétaire utilisé en 2014 est le même que celui utilisé par Gazifère pour le suivi du budget de ses PGEÉ antérieurs.

Gazifère effectue mensuellement le suivi des résultats de ses programmes et de son budget de gestion. Il s'agit d'un exercice qui lui permet de capter les écarts budgétaires, d'orienter les efforts de promotion et d'effectuer un constat éclairé sur la progression de l'offre. » [nous soulignons]

(iii) « Le PGEÉ 2015 a atteint 50 % des objectifs volumétriques prévus au dossier tarifaire 2015. Les économies d'énergie réelles sont de 120 232 m³ par rapport à des prévisions de 240 435 m³. Les dépenses sont de 139 976 \$, ce qui correspond à 49 % du budget total prévu. »

(iv) **3.5 Thermostats programmables**
 [...]

Au même titre que pour le programme Unité de chauffage infrarouge, Gazifère a entrepris un exercice de consultation avec différents installateurs dans le marché commercial afin de valider la perception de ces derniers à l'égard de ce programme ainsi que le potentiel de cette mesure dans la région. Les conclusions de cet exercice permettront à Gazifère d'adapter ses efforts de commercialisation en 2016 et d'effectuer un suivi sur la pertinence de maintenir ou non ce programme dans le cadre du prochain PGEÉ. »

(v) « *Pour l'année 2015, 2 clients représentant l'installation de 16 thermostats ont bénéficié de ce programme, ce qui correspond à 32 % des participants prévus (le nombre de participants étant lié au nombre de thermostats installés).* »

(vi) « **3.4 Unité de chauffage infrarouge**
 [...]

Pour l'année 2015, aucun client ne s'est prévalu de l'aide financière offerte dans le cadre de ce programme. »

(vii) « **3.3. Chaudières à condensation**
 [...]

Considérant le taux de participation et la révision à la baisse des économies unitaires proposée par Dunsky, Gazifère n'a atteint que 26 % de son objectif d'économies d'énergie pour ce programme.

Programme	Économies annuelles prévues (m3)	nettes totales	Économies annuelles réelles calculées par Dunsky	nettes totales	%
Chaudière à condensation	87 520		22 736		26 %

[...]

En 2015, les dépenses d'aides financières de ce programme s'élèvent à 32 650 \$, ce qui représente 53 % du budget prévu. »

(viii) « **3.5 Thermostats programmables**
 [...]

Considérant le taux de participation et la révision à la baisse des économies unitaires proposée par Dunsky, Gazifère n'a atteint que 6 % de son objectif d'économies d'énergie pour ce programme.

Programme	Économies annuelles prévues (m3) nettes totales	Économies annuelles réelles calculées par Dunsky nettes totales	%
Thermostat programmable	36 435	2 179	6 %

Budget

En 2015, les dépenses d'aides financières du programme s'élèvent à 1 600 \$, ce qui représente 32 % du budget prévu. »

(ix) Extrait du Tableau de résultats des programmes du PGEÉ 2014 :

Résultats des programmes du PGEÉ 2014 – Participants nets d'opportunistes. Année de référence 2014.									
Programme	Nombre de participants			Économies totales (m ³)			Budget (\$)		
	Plan Net	Réel Net	% Net	Plan	Réel	% Net	Plan	Réel	% Net
Chaudière à condensation	7	8	108 %	52 596	33 731	64 %	32 440	43 200	133 %
Thermostats programmables	40	9	22 %	36 435	914	3 %	5 000	1 100	22 %

(x) « *En 2015, le service de l'efficacité énergétique de Gazifère aura eu à composer avec plusieurs impondérables, dont [...] la préparation d'un dossier traitant de la nouvelle approche pour évaluer la rentabilité des interventions en efficacité énergétique [...]* » [nous soulignons].

(xi) « *Afin d'obtenir un portrait plus précis de la rentabilité réelle du PGEÉ de Gazifère pour une année donnée, l'exercice devrait porter tant sur les gains réels que sur les coûts incrémentaux réels, la rentabilité des programmes, tels que mesurés par le TCTR, étant également fortement affectée par la portion coût des mesures. Cet exercice serait cependant plus onéreux que l'analyse actuelle, nécessitant notamment des entretiens avec les participants et installateurs des équipements.* »

(xii) « *La source principale d'incertitude touchant à l'approche proposée réside dans la réduction du Facteur d'énergie moyen des chauffe-eaux installés. La correction proposée par Econoler s'appuie sur une étude de 2010 réalisée par le Center for Energy and Environment pour le compte du Minnesota Office of Energy Security.⁵ Cette étude présente les résultats d'une étude in-situ des performances énergétiques de chauffe-eau résidentiel, et notamment de l'impact de la consommation d'eau réelle (en volume et en profil de consommation) sur le facteur d'efficacité réel des appareils.*

Une révision de l'étude initiale a pu confirmer la justesse de la méthodologie et des hypothèses retenues malgré le nombre limité de sites (30 sites) ayant participé à l'étude. Ainsi, nous retenons les hypothèses énoncées par Econoler ainsi que les gains unitaires pour ce programme de 55,4 m³/chauffe-eau. » [nous soulignons]

(xiii) « ⁵*Center for Energy and Environment. Actual Savings and Performance of Natural Gas Tankless Water Heaters – Prepared for Minnesota Office of Energy Security, 30 août 2010.* » [nous soulignons].

Demandes :

12.1 Veuillez expliquer, par secteur, l'écart obtenu pour l'année 2015 entre les économies nettes annuelles totales réelles calculées par « Dunsky expertise en énergie » (m³) et celles prévues (m³) (référence (i)).

Réponse 12.1 :

Les économies prévues sont le résultat d'une multiplication des participants prévus et des économies prévues selon les cas-types établis à la suite de la décision D-2014-204.

Les économies réelles sont le résultat d'une multiplication des participants réels et des économies réelles déterminées par Dunsky expertise en énergie à la pièce GI-10, document 2.

Ainsi, tant pour le secteur résidentiel que commercial, l'écart des économies s'explique par l'utilisation d'un nombre de participants réel (toujours inférieur aux projections) et l'établissement d'économies réelles (en moyenne inférieures aux projections) pour les programmes du PGEÉ 2015.

Soucieuse de réduire l'écart entre les données prévisionnelles et réelles de chaque secteur, Gazifère souhaite améliorer l'exactitude des cas-types qu'elle utilise et des projections qu'elle détermine. Ce faisant, les cas-types des programmes qui composeront le PGEÉ 2017 seront revus par la firme Dunsky expertise en énergie. La méthodologie utilisée et le résultat de l'exercice seront présentés dans le cadre du PGEÉ 2017.

Quant à l'exercice d'établissement des projections dans le cadre du dossier R-3884-2014, à la pièce GI-25, document 1, pages 14 et 15, Gazifère expose les difficultés associées à cette tâche. Gazifère veillera à examiner les méthodologies possibles pour bonifier l'exactitude de ses hypothèses, le tout au moindre coût. Le résultat de ce travail sera présenté dans le cadre du PGEÉ 2018.

12.2 Considérant que 50 % des économies prévues ont été atteintes par le PGEÉ 2015 utilisant 49 % du budget total prévu (référence (iii)), veuillez indiquer si le Distributeur a posé, dès 2015, des gestes concrets visant à « *orienter ses efforts de promotion et à effectuer un constat éclairé sur la progression de l'offre* » pour les programmes de son PGEÉ (référence (ii)). Si cela a été le cas, veuillez élaborer sur les gestes posés. Dans le cas contraire, veuillez expliquer.

Réponse 12.2 :

En fait, au 31 décembre 2015, Gazifère avait réalisé 86 % des économies prévues par le PGEÉ 2015 en utilisant 49 % du budget prévu. Toutefois, l'exercice de révision des économies par la firme Dunsky expertise en énergie (effectué en mars 2016) a engendré une baisse de 36 % de ces économies menant à des économies réelles équivalentes à 50 % de l'objectif initial.

Tout comme par le passé, Gazifère a effectué mensuellement le suivi des résultats de ses programmes et de son budget de gestion afin notamment d'orienter ses efforts promotionnels. Néanmoins, considérant l'amputation de l'offre de programmes à la suite de la décision D-2014-204 ainsi que la nécessité d'assurer le respect du budget d'aide financière de chaque programme, Gazifère a volontairement limité ses activités de promotion à la promotion de la consommation responsable de l'énergie et à l'atteinte des objectifs de participation des programmes où la progression s'effectuait lentement.

Programmes avec une faible progression	Activités réalisées en 2015
Récupérateur de chaleur des eaux de douche – volets Étude et installation	<ul style="list-style-type: none"> – Envoi d'une lettre promotionnelle; – Appel/suivi personnalisé auprès de tous les participants potentiels; – Promotion de l'offre sur le site web de Gazifère.
Chaudière à condensation	<ul style="list-style-type: none"> – Distribution d'un encart promotionnel auprès des installateurs; – Envoi d'un communiqué aux installateurs; – Échanges avec des fournisseurs; – Promotion de l'offre sur le site web de Gazifère.
Unité de chauffage infrarouge	<ul style="list-style-type: none"> – Distribution d'un encart promotionnel auprès des installateurs; – Promotion de l'offre sur le site web de

	Gazifère.
Thermostat programmable	<ul style="list-style-type: none">– Distribution d'un encart promotionnel auprès des installateurs;– Envoi d'un courriel aux installateurs;– Campagne publicitaire radio;– Promotion de l'offre sur le site web de Gazifère.

Il est à noter qu'en 2015, Gazifère a dû composer pour une partie de l'année, avec le départ en congé de maladie d'une employée dédiée au service du PGEÉ ainsi qu'avec le départ en congé de maladie puis à la retraite du représentant du secteur commercial. Ces absences auront nécessairement eu un impact sur la portée des offres du PGEÉ en 2015 dans le secteur commercial et institutionnel.

12.3 La Régie prend note à la référence (iv) de l'exercice de consultation que le Distributeur a entrepris à l'égard de la perception et du potentiel des programmes « Thermostats programmables » et « Unité de chauffage infrarouge ». Malgré cette remarque, veuillez élaborer sur les possibles causes de la faible participation au programme « Thermostats programmables » ainsi que de l'absence de participation au programme « Unité de chauffage infrarouge » en 2015 (références (v) et (vi)). Veuillez également donner plus de précisions sur l'exercice de consultation entamé (référence (iv)).

Réponse 12.3 :

Dans le cas du programme Unité de chauffage infrarouge, Gazifère soupçonne que le potentiel pour ce type de mesure est soit limité ou mal ciblé. En effet, l'installation d'unités de chauffage infrarouge est conseillée dans les bâtiments à plafonds élevés comme les entrepôts, les garages, les arénas et les églises. Les discussions avec les installateurs et les fournisseurs permettront de valider le potentiel de cette mesure dans la région. De plus, considérant que Gazifère n'effectue pas de segmentation de sa clientèle par type de commerce, les efforts promotionnels entrepris jusqu'à ce jour ont visé l'ensemble de la clientèle commerciale. En 2016, Gazifère veillera à identifier une méthode qui lui permettra de mieux cibler ses efforts promotionnels et analysera les méthodes, les coûts et les bénéfices de recueillir des informations qui lui permettraient de mieux connaître et segmenter sa clientèle.

Pour ce qui est du programme Thermostat programmable, Gazifère s'explique difficilement le faible taux de participation. Le programme, revisité dans le cadre du PGEÉ 2014 (dossier R-3840-2013, pièce GI-28, document 1) avait suscité l'intérêt des installateurs consultés à l'époque. De plus, ce programme a fait l'objet de plusieurs campagnes

promotionnelles depuis son instauration. À ce stade, il n'est pas possible pour Gazifère de s'avancer sur les possibles causes expliquant le faible niveau de participation. L'exercice de consultation visera toutefois à répondre à cette question.

L'exercice de consultation a été divisé en deux étapes. D'abord, un courriel a été envoyé aux principaux installateurs dans le marché commercial. Ce courriel visait à présenter l'état de la situation à l'égard de ces deux programmes (date d'instauration des programmes, aides financières offertes, critères d'admissibilités, démarche et objectif de participation, etc.), à recueillir les impressions et les commentaires des installateurs ainsi qu'à valider leurs disponibilités pour une rencontre sur le sujet. La deuxième étape vise à rencontrer les installateurs qui auront accepté l'invitation de Gazifère afin notamment de valider le potentiel, l'intérêt des clients et des installateurs, la valeur de l'aide financière et l'impact des efforts promotionnels.

12.4 Veuillez expliquer le fait que les économies nettes totales obtenues pour le programme « chaudières à condensation » représentent 26 % de la prévision tandis que le coût total associé à ces économies représente 53 % du budget prévu (référence (vii)), compte tenu que des résultats similaires ont été observés en 2014 (des économies et des coûts réels représentant 64 % et 133 % des prévisions, respectivement, tels que présentés à la référence (ix)).

Réponse 12.4 :

L'aide financière offerte dans le cadre de ce programme n'est pas tributaire des économies réelles. Le programme offre une aide financière qui varie entre 900 \$ et 10 000 \$ selon le nombre de BTU et le modèle de l'appareil. L'aide financière est octroyée par Gazifère au moment où le client effectue une demande de participation.

Les économies réelles du programme sont quant à elles définies dans le cadre d'un exercice de calcul des économies réelles et de révision du calcul du TCTR. Le calcul des économies réelles s'effectue à la fin de chaque année.

Bien que des résultats similaires aient été observés en 2014, Gazifère n'a pas révisé les cas-type ou les aides financières de ses programmes depuis la révision des économies réelles et du calcul du TCTR pour le PGEÉ 2014, déposée en avril 2015 à la pièce GI-10, document 3, (Dossier R-3924-2015 – Phase 1).

12.5 Veuillez expliquer le fait que les économies nettes totales obtenues pour le programme « thermostats programmables » représentent 6 % de la prévision tandis que le coût total associé à ces économies représente 32 % du budget prévu (référence (viii)), compte tenu que des résultats similaires ont été observés en 2014 (des économies et des coûts réels représentant 3 % et 22 % des prévisions, respectivement, tels que présentés à la référence (ix)).

Réponse 12.5 :

L'aide financière offerte dans le cadre de ce programme n'est pas tributaire des économies réelles. Le programme offre une aide financière de 100 \$ pour l'achat et l'installation d'un thermostat programmable. L'aide financière est octroyée par Gazifère au moment où le client effectue une demande de participation.

Quant aux économies réelles du programme, elles sont définies dans le cadre d'un exercice de calcul des économies réelles et de révision du calcul du TCTR. Le calcul des économies réelles s'effectue à la fin de chaque année.

Bien que des résultats similaires aient été observés en 2014, Gazifère n'a pas révisé les cas-type ou les aides financières de son offre de programmes depuis la révision des économies réelles et du calcul du TCTR pour le PGEÉ 2014, déposée en avril 2015 à la pièce GI-10, document 3 (Dossier R-3924-2015 – Phase 1).

12.6 Veuillez expliquer la nouvelle approche envisagée pour évaluer la rentabilité des interventions en efficacité énergétique (référence (x)). Veuillez indiquer également si cette approche tient compte du constat du consultant « Dunsky expertise en énergie » à la référence (xi) et, le cas échéant, veuillez expliquer de quelle façon.

Réponse 12.6 :

À la référence (x), Gazifère réfère au travail associé à la préparation du dossier R-3924-2015 qui comprenait une preuve portant sur le ou les tests qui devaient être utilisés dans l'évaluation de la rentabilité du Plan global en efficacité énergétique (PGEÉ) de Gazifère pour l'année 2017 et les suivantes. Dans la décision D-2016-014, la Régie « ... maintient l'usage du critère de comparaison TCTR-TNT sur les programmes déjà rentables, sur la base du strict TCTR. »

À la référence (xi), Dunsky expertise en énergie effectue le constat que l'exercice de calcul du TCTR réel devrait inclure la révision des coûts incrémentaux. Le budget d'évaluation que Gazifère soumettra pour le PGEÉ 2017 comprendra l'exercice de calcul des économies réelles et de révision du calcul du TCTR pour 2016 et inclura les frais associés à la révision des coûts incrémentaux.

12.7 Veuillez expliquer pourquoi la correction proposée par Econoler dans le cadre du programme d'abaissement de la température pour le Facteur d'énergie moyen des chauffe-eau installés par Gazifère, ayant notamment des réservoirs, s'appuie sur une étude réalisée sur des chauffe-eau sans réservoir (références (xii) et (xiii)).

Réponse 12.7 par Dunsky expertise en énergie :

L'étude du Center for Energy and Environment visait à déterminer les économies d'énergie et performances réelles des chauffe-eau sans réservoir. Afin de déterminer les gains des chauffe-eau sans réservoir, l'étude a également vérifié les performances réelles des chauffe-eau standard avec réservoir. Le facteur de correction utilisé est spécifique aux chauffe-eau avec réservoir.

États financiers vérifiés

13. Référence : Pièce B-0053, document 1, annexe 1.

Préambule :

Gazifère fournit les états financiers vérifiés au 31 décembre 2015 et le rapport du vérificateur, en version anglaise.

Dans les dossiers de fermeture précédents, Gazifère fournissait la version française.

Demandes :

13.1 Veuillez expliquer pourquoi Gazifère dépose les états financiers vérifiés au 31 décembre 2015 et le rapport du vérificateur, en version anglaise plutôt que la version française.

Réponse 13.1 :

La version française des états financiers a été versée au dossier via le site de la Régie le 13 mai 2016.

13.2 Veuillez déposer la version française, si disponible.

Réponse 13.2 :

Voir réponse précédente.



**Relocation – Permanent within Canada
– Professional, Managerial & Executive Positions**

Applicable to:	Enbridge Inc.	Originated:	Oct. 2006
Owner:	Enbridge Inc. Human Resources	Revised:	Oct. 2010

Table of Contents

- 1.0 Introduction
 - 1.1 Objectives
 - 1.2 Eligibility
 - 1.3 Applications and approvals
 - 1.4 Repayment provisions
 - 1.5 Flexibility
 - 1.6 Relocation process

- 2.0 Guidelines – Relocations Within Canada
 - 2.1 Flexible Spending Account
 - 2.1.1 How the Flexible Spending Account is calculated
 - 2.1.2 How the Flexible Spending can be spent
 - 2.1.3 Payment of Flexible Spending Account

 - 2.2 Moving of Household Goods
 - 2.2.1 Special requirements
 - 2.2.2 Storage in transit
 - 2.2.3 Damage claims

 - 2.3 Homeowner's Assistance in the old location
 - 2.3.1 Guaranteed Home Sale Plan, including Equity Loss
 - 2.3.2 Home Closing Costs

 - 2.4 Housing Assistance in the new location
 - 2.4.1 Home Finding Assistance
 - 2.4.2 Home Assistance Subsidy
 - 2.4.3 Equity Advance (Bridge Financing)
 - 2.4.4 Home Purchase Expenses

 - 2.5 Renters / Tenants Assistance in the new location
 - 2.5.1 Tenants' Lease Buyout
 - 2.5.2 Rental Subsidy
 - 2.5.3 Rental search services

 - 2.6 Settling-in Services

 - 2.7 Tax Liability Assistance
 - 2.7.1 Relocations in Canada

Relocation – Permanent – Professional, Managerial & Executive Positions

Appendix A Movement of Household Goods

Appendix B (not included as does not pertain to intra-Canada relocations)

Appendix C Flexible Spending Account Budgeting Tool

Appendix D Enbridge's Relocation Suppliers

Appendix E Example of Housing Subsidy Payments

1.0 INTRODUCTION

1.1 Objective

The objective of the relocation policy guidelines is to ensure that employees do not incur undue cost and that there is minimal disruption to personal and work life as a result of relocation.

The term "Company" in Canada means Enbridge Inc. or any of its subsidiaries.

The terms "relocation service provider" and "relocation firm" mean the relocation company selected by Enbridge to administer the relocation policy and services on Enbridge's behalf.

1.2 Eligibility

The Guidelines that follow are intended to address most employee relocations within Canada. The Company will determine in all cases if an employee is eligible for relocation assistance and what provisions will apply based on the type of relocation.

When family members are entitled to relocation benefits within this policy, the following definition of a "family member" will apply:

"The employee's spouse or partner and dependent child(ren) who reside with the employee at the time of acceptance of transfer and who will reside with the employee at the new location."

If the Company employs both the employee and spouse or partner, benefits are available for only one.

To be eligible for the benefits outlined in this policy, the move must be completed within twelve (12) months of the effective date of the relocation. The relocation effective date is the date the employee is expected to start work in the new location. The employee's residence status, i.e., homeowner or tenant, is determined as of the date the employee is offered the relocation. Benefits cease upon termination of employment.

1.3 Application and approvals

Hiring authorities that are planning to fill vacancies through employee relocations must first consult with the Human Resources department. Human Resources approve the relocation and determine which relocation provisions will apply. The following Human Resources Governance will apply:

Level 1 - Human Resource Analyst/Advisor (HR Relocation contact) - Administer Relocation Policy in accordance with the terms and conditions of the Relocation Policy.

Level 2 - Human Resource Manager - Interpret Relocation Policy terms and conditions and may consider exceptions, where appropriate, with financial impact up to \$10,000.

Level 3 - Business Unit Human Resource Director - Interpret Relocation Policy terms and conditions and may consider exceptions, where appropriate, with financial impact up to \$20,000.

Level 4 - VP HR & Corporate Resources - Final interpretation of Relocation Policy terms and conditions and exceptions, where required, in excess of \$20,000.

Human Resources staff responsible for the destination location will coordinate overall support for a relocating employee, by initiating the relocation through the relocation service provider. When questions or disputes arise concerning either the intent of the Relocation Policy or the application of the Guidelines, both parties will obtain concurrence from the appropriate member of Human Resources before proceeding. Offer of relocation and offer of employment letters will identify the relocation provisions that are extended to employees. All relocation expenses incurred will be charged to the destination business unit.

1.4 Repayment provisions

An employee who is relocated by the Company and then resigns from the Company's employ within 24 months of the relocation effective date will be required to repay the relocation costs on a pro-rata basis. Relocation costs to be repaid include the Flexible Spending Account, movement of household goods, home sale and home purchase expenses and tenants' lease buyout. Any subsidies provided will cease as at the date of resignation. Reference to this undertaking will appear in offer of relocation and offer of employment letters and will form a part of the terms and conditions of those offers. The Relocation Policy Acknowledgement & Repayment Agreement must be signed and returned to the Enbridge Human Resources Department prior to the initiation of any relocation benefits.

1.5 Flexibility

In order to facilitate an employee's relocation and to provide the relocating employee and family with the flexibility to address their unique needs, the Company has designed the relocation policy to include "Core" components and a "Flexible Spending Account".

The Company will reimburse certain expenses or pay for them directly as part of the "Core" plan, such as movement of household goods, home sale expenses and home purchase expenses.

The Company will provide the employee with a Flexible Spending Account from which the employee will be reimbursed for a variety of relocation-related expenses, such as home search trips and temporary accommodation. The Company will determine the Flexible Spending Account amount for each employee based on certain parameters such as distance from the old to new locations, family status, type of relocation and the maximum payment for home search trips, temporary accommodation, final travel to the destination location and the miscellaneous expenses allowance.

Once the employee is advised of the Flexible Spending Account amount, the employee may spend the Flexible Spending Account on any relocation related expense, including home search trips, temporary accommodation, the final trip to the new location and any item not already covered by the policy.

1.6 Relocation process

Once the employee has been advised and has accepted the relocation or the assignment, the Human Resources Department of the destination business unit will advise the relocation service provider, who will in turn contact the employee within 24 hours of being notified of the relocation.

The relocation service provider will assign a counselor who will be the employee and the family's single point of contact throughout the entire relocation process. The counselor will explain the provisions of the policy, determine which provisions will apply, assist throughout the relocation, coordinate with the lawyers, appraisers, movers, etc., explain the Flexible Spending Account and reimburse expenses. The relocation counselor is the employee's and family's go to person in all cases. If and when required, the relocation counselor will discuss issues with the destination business unit Human Resources contact.

2.0 GUIDELINES – RELOCATIONS WITHIN CANADA

2.1 Flexible Spending Account

2.1.1 How the Flexible Spending Account is calculated for Professional, Managerial and Executive positions (each business unit has designated the salary band that differentiates Professional positions and above for purposes of the Flexible Spending Account)

The Company will calculate the Flexible Spending Account amount for each employee based on certain parameters such as distance from the old to new locations, family status and the typical payment for home search trips, temporary accommodation, final travel to the destination location and the miscellaneous expenses allowance.

The first part of the Flexible Spending Account is calculated based on the following applicable relocation-related expenses:

- Home search: 2 trips for employee and spouse for total 8 days, including transportation, accommodation, meals, incidentals, car rental and child care expenses
- Temporary accommodation for the employee and family for 30 days, including lodging, meals and car rental, and one trip home
- Transportation to the destination location, based on economy airfare or mileage rates if travel is less than 500 km
- Spousal employment counseling assistance

The following chart outlines the first portion of the Flexible Spending Account:

	EMPLOYEE ONLY	EMPLOYEE & SPOUSE	EMPLOYEE & FAMILY
< 500 kms	\$ 9,000	\$ 11,700	\$ 13,000
≥ 500 kms	\$ 13,800	\$ 19,000	\$ 21,300

Then the Miscellaneous expenses allowance of **1.5 months' salary** is **added to the appropriate amount above** to determine the total Flexible Spending Account.

2.1.2 How the Flexible Spending can be spent

Once the employee is advised of the Flexible Spending Account amount, the employee may spend the Flexible Spending Account on any relocation related expense, including home search trips, temporary accommodation, the final trip to the new location and any item not already covered by the policy.

For example, the employee may use the funds to be reimbursed for the following:

- Longer or additional home search trips
- Inclusion of children on home search trip
- Loss on sale of the property above the amount that is provided through the equity protection provision
- Mortgage discharge penalty
- Pet care, transportation and/or boarding
- Moving extra vehicles, extra storage time etc.
- Duplicate housing costs
- Longer period of temporary accommodation
- Trips home while in temporary accommodation
- Assistance for children staying in the old location to finish school semester or year

2.1.3 Payment of Flexible Spending Account

In order to facilitate the employee's use of the Flexible Spending Account, the employee will be provided with a credit card to access the Flexible Spending Account. In order to benefit from the non-taxable nature of some relocation related expenses or to benefit from the grossing-up of certain admissible items, the employee should submit receipts to the relocation service provider. The relocation service provider will determine the taxability of the various incurred expenses. **Any expenses submitted in excess of the Flexible Spending Account amount will not be reimbursed.**

Certain expenses are not taxable and will be reimbursed through the Flexible Spending without being grossed-up.

If the employee does not use the entire Flexible Spending Account, any unused portion is taxable, not grossed-up and paid through local payroll departments. At the end of the move or when the employee has declared that all expenses have been submitted for assessment, the taxes will be deducted and the net balance of the account will be paid to the employee.

The following is an example of how the Flexible Spending Account may be spent:

FLEXIBLE SPENDING ACCOUNT:	EXAMPLE
	\$ 12,240
EXPENSES SUBMITTED BY EMPLOYEE:	
Home Search Trip	\$ 2,600
2nd Home Search Trip	
Child care expenses while on home search	\$ 200
Temporary Accommodation for Employee	\$ 1,900
Temporary Accommodation for Family	
Final Transportation to Destination	\$ 2,400
Temporary Accommodation - while goods in transit	\$ 600
Spousal employment assistance - counseling	
Spousal employment assistance - trip for interview	\$ 1,500
Other expenses	
SUB-TOTAL EXPENSES TO DATE	\$ 9,200
BALANCE FLEXIBLE SPENDING ACCOUNT	\$ 3,140

2.2 *Moving of Household Goods*

The Company will pay for the packing, transportation, replacement value protection (insurance) and unpacking of normal personal and household goods of the employee and family and up to two family vehicles (vehicles must be in operational condition) as well as a recreational vehicle, trailer or a boat and trailer, less than 24 feet in length and within the width to provide adequate clearance inside the van (approximately 92 inches in width). Appendix A provides a list of those items that will be moved with restrictions, and those items that will not be moved.

The relocation service provider will contact the moving company who will in turn contact the employee to arrange the schedule for surveying contents of the home, packing, loading and delivery dates. The employee must identify to the moving company all items that will be moved and any items that will be purchased or disposed of prior to the move. Arrangements and costs of disposal of items prior to the move are the responsibility of the employee. The moving company will provide the employee with all the necessary information to assist in preparing for the move.

Disassembly, special packing of stereo components, pianos, organs, etc. and reassembly will be at the Company's expense, however, neither the Company nor the relocation or moving firm are responsible for adjustments, set-up or tuning. Any servicing costs associated with these items will be the employee's responsibility.

Although items such as carpeting, curtain rods, drapery tracks, light fixtures, fireplace screens, etc. normally form part of the home and should be left, if arrangements are made for them not to be included in the sale it is the employee's responsibility to take them down or detach them in preparation for the movers. Installations of these items at the new location will be the employee's responsibility.

Cartons and packing material will be removed from the premises on the day the household goods are unpacked. Alternatively, if the employee wishes to unpack their goods at a later time, one carton debris pickup can be scheduled. This includes moving cartons, packing paper and brown wrap (no garbage or other debris is allowed).

The Company will be invoiced directly for the move.

2.2.1 Special requirements

The employee must inform the moving company of any special requirements. Prior approval is required for any special crating requirements. Secondary pick-ups or deliveries will only be considered within a 40 km radius of the old or new residence.

It is the employee's responsibility to notify the moving company of all high value items to be shipped (e.g. antiques and art) and any additional insurance required for such items. Proof of ownership and value (e.g. appraisal certificate, bill of sale) may be required.

2.2.2 Storage in transit

If employees must vacate their previous residence before they have procured permanent housing at the new location, the Company will pay for storage costs of household goods. Such storage must be approved in advance. The maximum time that the Company will pay for storage is sixty (60) days.

2.2.3 Damage claims

Should any damage occur as a result of the move, it is the employee's responsibility to notify the relocation firm and the moving company and complete the required claim documents. The relocation firm will help the employee complete the claim documents and may intervene to facilitate the claims adjudication process.

2.3 Homeowner's Assistance in the old location

The Company recognizes that selling one's home can be time-consuming and sometimes very stressful. To help alleviate the burden of having to sell a home, the Company will either purchase the employee's home if it is unsold by the time the employee must relocate (pursuant to the Guaranteed Home Sale Plan) or, if the employee prefers to sell the home him/herself, the Company will pay the reasonable costs of selling the home (e.g. real estate and legal fees). If an employee chooses to sell his/her home on their own, they will be entitled to the elements of Section 2.3.2 only. An employee who rejects the Guaranteed Home Sale Plan offer of the Company, or chooses to sell on their own, will not be allowed to participate in the Guaranteed Home Sale Plan if they later experience difficulty selling their home.

2.3.1 Guaranteed Home Sale Plan

a) Eligibility

To be eligible for participation in the Guaranteed Home Sale Plan the home must be:

- the employee's principal place of residence;
- owned by the employee and/or their spouse at the time the relocation is authorized;
- a single family dwelling (or duplex, condominium or condo-apartment); and,
- in readily marketable condition (a structural inspection is required).

The following types of homes are not eligible for participation in the Guaranteed Home Sale Plan:

- vacation and/or seasonal properties;
- mobile home (unless it is the principal residence and agreed to form part of these Guidelines by Senior Management);
- properties in excess of 4 acres, however, depending upon the nature of the property the employee may appeal this ineligibility to the destination business unit Senior Management;
- farms, including hobby farms, which may inhibit the Company's ability to dispose of the property in a timely fashion;
- multiple family properties (e.g. co-ops);
- commercial, investment and/or income producing properties;
- properties which contain, or have contained, urea formaldehyde foam insulation;
- properties that have EIFS exterior (synthetic stucco) finishing;
- properties that contain environmental risks or have substantial structural and or repair requirements; or,
- homes that are listed prior to the relocation service provider speaking with the employee about the Guaranteed Home Sale Plan process.

The Company will pay for structural inspections required (including those due to environmental concerns or unique situations such as septic tanks and termite inspections) to a maximum of \$1,000. Any inspections required in excess of \$1,000 may be paid by the employee through the Flexible Spending Account. Serious structural or environmental concerns may render a property ineligible for the Guaranteed Home Sale Plan; in such cases the employee must sell the property on his/her own and any related selling expenses will be covered pursuant to section 2.3.2.

Employees will be responsible for complying with all federal, provincial and local disclosure requirements associated with the sale of their home. This includes the completion of all real estate disclosure forms that may be required. The relocation firm will provide the necessary forms to the employee for completion.

b) Setting the Guaranteed Home Sale Plan Price

In establishing the Guaranteed Home Sale Plan price, the Company works with a Company designated relocation firm. The relocation firm maintains a list of qualified appraisers and will discuss the recommended appraisers available in the employee's area. Together the Company and the employee will select two appraisers from the list to conduct the initial appraisals. The employee will be asked to select another appraiser immediately to be used in the event that the first two appraisals are not within the required limit. The relocation firm will arrange for appraisals to be completed. The appraisers will provide a fair market value appraisal based on what the home can be expected to sell for within 90 days.

If the two appraisals are within 7%, the Guaranteed Home Sale Plan price will be established as the average of the two appraisals. If there is more than a 7% difference between the two appraisals, the relocation firm will order a third appraisal and the Guaranteed Home Sale Plan price will be based on an average of the two closest. If all three are outside the 7% range, an average of all three will be used.

The relocation firm will review the appraisals to ensure the correct terms of reference have been used and to ensure technical accuracy. The Guaranteed Home Sale Plan price will be communicated to the employee along with recommendations on effective marketing strategies, including a recommended initial listing price. The employee has ten business days to accept or reject the offer. If the offer is rejected, the employee is only eligible for assistance as outlined in section 2.3.2. Once the offer is rejected, the decision is irrevocable and the employee will not be reinstated on the Guaranteed Home Sale Plan.

c) Listing the Home

Properties may be listed only after the employee has spoken with the relocation firm about the Guaranteed Home Sale Plan process. The employee must not enter into a listing agreement with any real estate agent or broker without first consulting with the relocation firm.

The employee may select their own realtor provided the real estate agent or broker signs the agreement with the relocation firm, agreeing to collaborate with the relocation firm, pay the referral fee and send offers jointly to the employee and the relocation firm. **If the employee enters into a listing agreement with an agent or broker prior to having them sign the said agreement, the employee's Flexible Spending Account will be reduced by 1% of the value of property.**

If the employee does not have a real estate agent or broker, the relocation firm can assist the employee in the selection of an agent or broker.

In order to benefit from a good marketing period, employees may list their property prior to receiving the Guaranteed Home Sale Plan price only if they have spoken with the relocation firm and once their real estate agent has signed an agreement with the relocation firm. The appraisals will be

ordered immediately and the 90 day period will start upon listing the property.

The home will be listed with a real estate agent of the employee's choice, subject to the relocation firm's approval. The employee must sign a Multiple Listing Service (MLS) listing agreement (where available) for a maximum of 90 days. After 30 days, the list price of the home must not exceed the relocation firm's recommended list price.

d) Third Party Offers and Sales

The relocation firm designated by the Company is available to assist with offer negotiations and make suggestions regarding clauses to be included in any offers received. **As such, the employee must notify the relocation firm of all offers received on the property prior to refusing an offer or letting the offer expire.** The employee should also confirm the sale of the property with the relocation firm. The employee and the relocation firm should work closely together to achieve a sale prior to Company take-over and ensure the employee obtains the best possible price for the property.

e) Gain on Sale

If the property sells before Company take-over at a price greater than the Guaranteed Home Sale Plan price, the excess will accrue to the employee's benefit. If the property sells at a price greater than the Guaranteed Home Sale Plan price after Company take-over, the excess will accrue to the employee's benefit, less carrying costs and costs incurred to take over the property.

f) Equity Loss

Employees who experience a loss on the sale of their principal residence as a result of a Company transfer will be reimbursed the equity loss, up to 20% of the original purchase price of the property, up to a maximum of \$200,000. The equity loss calculation will also include 50% of the actual cost of significant capital additions or improvements made to a principal residence (note: significant capital additions or improvements consist of expenditures such as the construction of a garage, an addition to the residence, finishing an unfinished basement, new landscaping and fencing where none existed, new kitchen or new bathrooms); significant capital expenditures do not include pools, decks, items relating to furnishings, fixtures, maintenance or replacement, such as draperies, rugs, appliances, painting, wallpapering or roof/siding/window repairs, etc.). Admissible capital additions or improvements are included in the overall \$200,000 maximum reimbursement.

The following examples illustrate how the equity loss protection is calculated:

EXAMPLE 1:

Original Purchase Price (OPP):	\$700,000
Outstanding mortgage balance:	<u>\$250,000</u>
Equity based on OPP:	\$450,000
Current Market Value:	\$600,000
Equity based on current value:	\$350,000
Equity Loss:	\$100,000

The \$100,000 equity loss is less than 20% of the OPP (\$140,000) and less than the \$200,000 maximum, therefore the equity loss protection paid by the Company is \$100,000.

EXAMPLE 2:

Original Purchase Price (OPP):	\$500,000
Outstanding mortgage balance:	<u>\$150,000</u>
Equity based on OPP:	\$350,000
Current Market Value:	\$475,000
Equity based on current value:	\$325,000
Equity Loss:	\$ 25,000
Capital Improvements:	\$100,000
50% of Capital Improvements:	\$ 50,000
Total admissible equity loss:	\$ 75,000

The \$75,000 total admissible equity loss is less than 20% of the OPP (\$100,000) and less than the \$200,000 maximum, therefore the equity loss protection paid by the Company is \$75,000.

To be eligible to receive equity loss protection, the employee must participate in the Guaranteed Home Sale Plan. Original purchase and capital expenditure documents must be submitted to the relocation firm to confirm the original purchase price and capital improvements, if any.

Any equity loss not reimbursed under this core provision, such as equity loss in excess of \$200,000 can be submitted for reimbursement under the Flexible Spending Account up to the maximum left in the account after other expenses have been reimbursed.

The first \$15,000 of equity loss reimbursed by the Company is not taxable. Half of any equity loss in excess of \$15,000 is taxable and will be grossed-up by the Company.

g) Takeover / Vacating the Property

If the home is unsold at the end of the 90-day period, the property will be taken over (by power of attorney or by transferring title at the Company's option) by the Company through the relocation firm at the Guaranteed Home Sale Plan price and the employee will be paid the equity in the home, subject to normal closing adjustments, and less any equity advances.

If the property is unsold at the time the employee vacates, the relocation firm will advance the closing date in its offer to purchase to reflect the vacancy date.

Upon takeover, the relocation firm will assume responsibility for marketing and maintaining the home under Company guidance, including paying mortgage payments on any assumed mortgages, utilities, property taxes, insurance, home inspections and winterization/de-winterization, etc.

If the property is sold to a third party and the employee vacates prior to the sale closing date and is faced with duplicate housing costs, the Company will reimburse those costs applicable to the former residence for a maximum period of 90 days. The duplicate housing costs may include mortgage interest payments, property taxes, required utilities and home insurance premiums.

2.3.2 Home Closing Costs

The Company will pay reasonable and necessary costs associated with the disposition of the home in the former location as follows:

- Legal fees, filing and notary fees, up to preferred rates provided by the relocation firm
- Real estate commissions, up to prevailing rates in the area
- Mortgage cancellation penalties up to 3 months interest, only if the mortgage is not portable

Pre-approved expenses may be billed directly to the relocation services provider or reimbursement may be made to the employee by expense account.

2.4 *Housing Assistance in the new location*

2.4.1 Home Finding Assistance

The relocation firm will assist the employee in locating the right home in the right neighbourhood quickly and easily. In order to lower relocation costs for the employee and the Company, the employee must allow the relocation firm to make the first contact with the real estate agent(s) in the new location even if the employee has already selected an agent. The relocation firm will either recommend an agent who specializes in relocations to the area or will contact the employee's choice of real estate agent prior to the employee's home search trip.

2.4.2 Housing Assistance Subsidy

The intent of the Housing Assistance Subsidy is to alleviate some of the financial burden associated with higher housing prices and mortgage interest rates that may be incurred by employees at the new location.

To be eligible, the employee must own a home in the former location and be the principal owner and occupant of the new residence.

The relocation firm will perform a comparable value study of the former and new locations to determine the cost of comparable housing in the new location. The differential amount used as the basis for calculating the Housing Assistance Subsidy will be the lesser of:

- a) the new location comparable value less the former location value;
or,
- b) the new location purchase price less the former location value,

where the former location value will be the greater of the sale price, the Guaranteed Home Sale Plan price or the adjusted Guaranteed Home Sale Plan price that takes the equity loss protection into account.

The Housing Assistance Subsidy will be computed as follows:

- a) Differential amount determined above
- b) Multiplied by the interest rate (based on a five-year fixed-rate mortgage, amortized over 25 years from the Toronto Dominion Bank
- c) Payable monthly for 10 years, at 100% for years 1 and 2 and reduced by 10% per year in years 3 to 10.

An example of the subsidy payments is provided in Appendix E.

Approval from Human Resources is required for any housing differential amounts over \$100,000. Refer to section 1.3 for levels of approval required.

Where there is a taxable benefit associated with the Housing Assistance Subsidy granted by the Company, the amount will be grossed-up such that the employee receives the net amount as determined above. The Human Resources and Tax departments will provide details on the financial implications.

The subsidy will cease if the employee leaves the employment of the Company. In the case of a subsequent transfer, an employee moving to a higher cost location will continue to receive this subsidy for the balance of the 10 year period and an additional subsidy will be calculated for a new 10 year period. In the case of a transfer to a lower cost location, the subsidy will be reassessed. It may be terminated or reduced and the reduced amount paid for the balance of the original 10 year period.

Where the employee has an existing housing assistance loan and is subsequently transferred to a higher cost area, the outstanding balance of the loan will be converted to a subsidy for the balance of the 10 year loan period and an additional subsidy will be calculated.

If an employee is in receipt of a Housing Assistance Subsidy and they sell the home the subsidy is based on during the subsidy period, the employee must report the sale to Enbridge. Enbridge reserves the right to monitor, adjust or terminate the Housing Assistance Subsidy based on the facts of the sale and/or repurchase of a new home.

It should be noted that loans are not provided to officers of the Company, as per Sarbanes Oxley requirements.

2.4.3 Equity Advance (Bridge Financing)

If the employee participates in the Guaranteed Home Sale Plan, the relocation firm may advance to the employee up to 90% of an employee's equity. Equity advances are to be used to finance a deposit on the purchase of a residence in the new location or for payment of balance due upon closing of the residence in the new location. Equity advances are considered bridge financing and are secured by a promissory note and/or an assignment of sale proceeds not to exceed 90 days.

If the employee does not participate in the Guaranteed Home Sale Plan, the employee will be reimbursed for the interest on the bridge financing received from their financial institution for a maximum of 90 days.

Equity advances and bridge financing may be considered a taxable benefit and will not be grossed-up.

2.4.4 Home Purchase Expenses

The Company will pay reasonable and necessary costs associated with the purchase of a home in the new location as follows, provided the employee was a homeowner in the former location and expenses are incurred within 12 months of the effective date of transfer:

- Legal or notary fees, up to the preferred rates provided by the relocation firm
- Survey costs if required to purchase the property
- Inspection fees up to \$600
- Land transfer taxes
- Mortgage application fees
- Mortgage appraisal fees
- Title examination
- Title insurance if required by the lender
- Title search

* The Company will not reimburse the employee for funds required in escrow accounts, such as prorated real estate taxes and insurance premiums.

2.5 Renters / Tenants Assistance in the new location

2.5.1 Tenants' Lease Buyout

In the event it becomes necessary to break an existing lease because of a Company transfer, the Company will pay the costs associated with a lease buyout up to 3 months rent.

No reimbursement will be made for forfeiture of a lease deposit as a result of negligence by the employee or for penalties arising from damage repair, painting, or cleaning costs.

2.5.2 Rental Subsidy

If the cost of rental accommodation in the new location is higher than in the old location, the rental subsidy will help alleviate some of those increased costs. The relocation firm will conduct a comparable value study to determine the differential between the employee's rental costs in the old location and the cost of similar rental accommodation in the new location. The differential will be calculated based on the lesser of the comparable value or the actual rental cost in the new location minus the cost in the old location. The Company will provide the employee with a subsidy to compensate for the differential, payable monthly for 5 years reduced 20% per year.

The subsidy will cease if the employee leaves the employment of the Company. In the case of a subsequent transfer, an employee moving to a higher cost location will continue to receive this subsidy for the balance of the 5 year period and an additional subsidy will be calculated for a new 5 year period. In the case of a transfer to a lower cost location, the subsidy will be reassessed. It may be terminated or reduced and the reduced amount paid for the balance of the original 5 year period.

As there is a taxable benefit associated with the Rental Subsidy granted by the Company, the amount will be grossed-up such that the employee receives the net amount as determined above. The Human Resources and Tax departments will provide details on the financial implications.

2.5.3 Rental search services

In order to assist the employee in locating rental accommodation in the new location, the Company will pay for the cost of 2 days of rental search services provided by the relocation firm.

2.6 Settling-in services

In order to assist the employee and the family in more quickly adjusting to life in a new location, the relocation firm will provide the employee and family with assistance with obtaining the following.

- Utility Set Up
- Coordination of rental furniture
- Phone Service Activation
- Cable TV Hook Up
- Household Appliances Operation Help
- Household Services Resources (housekeeping, plumbing and similar domestic assistance)
- Household Goods Resources (furniture, lighting and similar product information)
- Transferability of credit reports and insurance records (both home and auto)
- School Registration
- Bank Application
- Driver's License
- Insurance and Auto Registration
- Healthcare Referrals
- Health Card
- Post Office Procedures
- Parking Options/Permits

2.7 Tax Liability Assistance

2.7.1 Relocations in Canada

a) Taxability

Provided an employee has met the minimum 40km rule in Canada (the distance between the new residence and the new work location is at least 40km closer than the distance between the old residence and the new work location) many items reimbursed by the Company are deemed to be not taxable by Canada Revenue Agency (CRA).

Some provisions such as the miscellaneous expenses allowance, spousal employment counseling and the balance of the Flexible Spending Account are considered taxable. As well, the Rental Subsidy payments, a portion of the Housing Subsidy payments and some of the equity loss protection are considered taxable.

b) Tax gross-up

The Company will gross-up the taxable portions of the Rental Subsidy and Housing Subsidy payments. All other taxable benefits will not be grossed-up.

APPENDIX A

MOVEMENT OF HOUSEHOLD GOODS

Items Transportable with Restrictions

The following items will NOT be moved at the Company's expense. The employee may make arrangements to move these items and pay for their handling and transportation through their Flexible Spending Account.

- frozen food, perishables or house plants;
- boats or trailers exceeding 24 feet in length or exceeding the width required to provide adequate clearance within the moving van;
- hot tubs or jacuzzis;
- vehicles not in operational order; or,
- wine collections.

The following items will be moved at the Company's expense, however, disassembly, disconnection, etc. at the former location and reassembly, installation, etc. at the new location, will be arranged and paid for by the employee:

- household appliances requiring plumbing or gas connections;
- outdoor equipment such as swing sets, playground equipment; or,
- billiard table.

Lawnmowers and snow blowers will be moved, provided gas is removed from the tanks.

Items Not Transportable

Items which will not be transported by the moving company include, but are not limited to:

- jewelry, valuables and personal documents (e.g. wills, etc.);
- coin or stamp collections;
- flammables (e.g. matches, lighter fluid, gasoline, paints, pressurized cans, propane tanks, cleaning fluids, propane, etc.);
- ammunition and any other types of explosives, firearms of any kind; or,
- firewood, lumber, building materials, patio blocks, etc.

Any special shipping arrangements for the above items will be the employee's responsibility and expense.

Other

Items not referred to above will be transported at the discretion of the Company.

APPENDIX C

FLEXIBLE SPENDING ACCOUNT BUDGETING TOOL

The following excel tool can help employees budget for various expenses to be incurred under the Flexible Spending Account or keep track of their expenditures as they occur. This will help employees determine their Flexible Spending Account balance on an on-going basis. The balance can also be obtained from the relocation firm.

FLEXIBLE SPENDING ACCOUNT:	EXAMPLE	ACTUAL
	\$ 15,000.00	
EXPENSES SUBMITTED BY EMPLOYEE:		
(The expenses below are only used as examples; you may keep these descriptions or enter the actual description of the expenses; input the corresponding cost; add rows if necessary)		
Home Search Trip	\$ 2,600.00	
2nd Home Search Trip		
Child care expenses while on home search	\$ 200.00	
Temporary Accommodation for Employee	\$ 1,900.00	
Temporary Accommodation for Family		
Final Transportation to Destination	\$ 2,400.00	
Temporary Accommodation - while goods in transit	\$ 600.00	
Spousal employment assistance - counseling		
Spousal employment assistance - trip for interview	\$ 1,500.00	
Other expenses		
SUB-TOTAL EXPENSES TO DATE	\$ 9,200.00	
BALANCE FLEXIBLE SPENDING ACCOUNT	\$ 5,800.00	
NOTE: This tool may be used by employees to help keep track of their expenses and their outstanding Flexible Spending Account amount. Receipts should be sent to the relocation firm to benefit from the non-taxable status of some relocation items and in order that any balance be paid after expenses and taxes have been processed.		

APPENDIX D

ENBRIDGE'S RELOCATION SERVICES SUPPLIERS

SUPPLIER	COMPANY NAME	CONTACT NAME	CONTACT INFORMATION
Relocation Company	Crown Relocation		
Moving & Storage – Canada	McWilliams		

APPENDIX E

EXAMPLE OF HOUSING SUBSIDY PAYMENTS

This example is based on a \$100,000 housing price differential, at 6% interest, amortized over 25 years.

Year	Month	Payment to Bank	Principle	Subsidy reduced 10% per year in years 3-10	Net payment by employee
1	1	640	146	494	146
1	2	640	147	493	147
1	3	640	147	492	148
1	4	640	148	492	148
1	5	640	149	491	149
1	6	640	150	490	150
1	7	640	150	489	151
1	8	640	151	489	151
1	9	640	152	488	152
1	10	640	153	487	153
1	11	640	153	486	154
1	12	640	154	486	154
1		7680	1800	5877	1803
2	13	640	155	485	155
2	14	640	156	484	156
2	15	640	156	483	157
2	16	640	157	483	157
2	17	640	158	482	158
2	18	640	159	481	159
2	19	640	159	480	160
2	20	640	160	480	160
2	21	640	161	479	161
2	22	640	162	478	162
2	23	640	163	477	163
2	24	640	163	476	164
2		7680	1909	5768	1912
3	25	640	164	428	212
3	26	640	165	428	213
3	27	640	166	427	213
3	28	640	167	426	214
3	29	640	168	425	215
3	30	640	168	424	216
3	31	640	169	424	216
3	32	640	170	423	217
3	33	640	171	422	218
3	34	640	172	421	219
3	35	640	173	420	220
3	36	640	173	419	221
3		7680	2026	5087	2593
4	37	640	174	373	267

Relocation – Permanent – Professional, Managerial & Executive Positions

Year	Month	Payment to Bank	Principle	Subsidy reduced 10% per year in years 3-10	Net payment by employee
4	38	640	175	372	268
4	39	640	176	371	269
4	40	640	177	370	270
4	41	640	178	370	270
4	42	640	179	369	271
4	43	640	179	368	272
4	44	640	180	367	273
4	45	640	181	367	273
4	46	640	182	366	274
4	47	640	183	366	274
4	48	640	184	365	275
4		7680	2148	4424	3256
5	49	640	185	319	322
5	50	640	186	318	322
5	51	640	187	317	323
5	52	640	188	316	324
5	53	640	189	316	324
5	54	640	189	315	325
5	55	640	190	314	326
5	56	640	191	314	326
5	57	640	192	313	327
5	58	640	193	313	327
5	59	640	194	312	328
5	60	640	195	312	329
5		7680	2279	3778	3902
6	61	640	196	266	374
6	61	640	197	266	374
6	63	640	198	265	375
6	64	640	199	264	376
6	65	640	200	264	376
6	66	640	201	263	377
6	67	640	202	263	377
6	68	640	203	262	378
6	69	640	204	261	379
6	70	640	205	261	379
6	71	640	206	260	380
6	72	640	207	260	380
6		7680	2419	3155	4525
7	73	640	208	216	424
7	74	640	209	215	425
7	75	640	210	215	425
7	76	640	211	214	426
7	77	640	212	214	426
7	78	640	213	213	427
7	79	640	214	213	427
7	80	640	215	212	428
7	81	640	216	212	428

Relocation – Permanent – Professional, Managerial & Executive Positions

Year	Month	Payment to Bank	Principle	Subsidy reduced 10% per year in years 3-10	Net payment by employee
7	82	640	218	211	429
7	83	640	219	211	429
7	84	640	220	210	430
7		7680	2566	2556	5124
8	85	640	221	168	472
8	86	640	222	167	473
8	87	640	223	167	473
8	88	640	224	166	474
8	89	640	225	166	474
8	90	640	226	165	475
8	91	640	227	165	475
8	92	640	229	165	475
8	93	640	230	164	476
8	94	640	231	164	476
8	95	640	232	163	477
8	96	640	233	163	477
8		7680	2722	1982	5698
9	97	640	234	122	518
9	98	640	235	121	519
9	99	640	237	121	519
9	100	640	238	121	519
9	101	640	239	120	520
9	102	640	240	120	520
9	103	640	241	120	520
9	104	640	242	119	521
9	105	640	244	119	521
9	106	640	245	118	522
9	107	640	246	118	522
9	108	640	247	118	522
9		7680	2888	1437	6243
10	109	640	248	78	562
10	110	640	250	78	562
10	111	640	251	78	562
10	112	640	252	78	562
10	113	640	253	77	563
10	114	640	255	77	563
10	115	640	256	77	563
10	116	640	257	77	563
10	117	640	258	76	564
10	118	640	260	76	564
10	119	640	261	76	564
10	120	640	262	76	565
10		7680	3064	923	6757



Relocation Policy Acknowledgement & Repayment Agreement

I, _____, acknowledge that I have accepted an employment offer with **Business Unit** (the "**Company**") which will involve the relocation of my residence. I have received a copy of the attached relocation provisions applicable to my transfer, I am responsible for reading them, and I have been provided with sufficient opportunity to seek legal counsel should I wish to do so. I acknowledge that my failure to abide by these provisions may result in forfeiture of my entitlements under them.

As part of my employment offer the Company has agreed to pay or reimburse me for certain expenses which may be incurred in connection with my relocation (the "**Relocation Cost**"). In consideration of this, I agree that if I resign my employment for any reason whatsoever, or if my employment is terminated for cause or for reasons that include breach of company policy or of law, within 24 months of the Relocation Effective Date, then I will repay to the Company that portion of the Relocation Cost as set out in the prorated repayment schedule below (the "**Repayment Obligation**"). The **Relocation Effective Date** is the date I am expected to start work in the new location.

Months after Relocation Effective Date	Percent of Total Relocation Costs to be Reimbursed to the Company
< 12 months	100%
12 - < 18 months	75%
18 - 24 months	50%

The Company's agreement to pay the Relocation Cost, including the nature, amount, time and method of payment will be in accordance with the Company's policies and procedures in effect at the time of my relocation.

Any Repayment Obligation will be due, as a debt, on the date my employment is terminated, without further notice or demand. I will be responsible for paying any legal or other expenses the Company may incur in collecting this debt.

The Company may deduct all or any portion of a Repayment Obligation from any wages, salary, vacation pay, severance pay, or any other payment owed to me, including payments owed in relation to termination of my employment.

By my signature, I acknowledge that I have read and that I agree to all of the terms stated above.

Employee signature

Witness signature

Witness name (print)

Date

