

1. Références :

- i) B-0005, GI-1 doc 1, page 1, lignes 28-29 et page 2, lignes 1 à 4.
- ii) B-0011, GI-3 doc 1.3.1, lignes 3 et 6 ainsi que note 2.

Préambules :

- i) À la référence i), Gazifère indique :
« Dans sa décision D-2010-112, la Régie demande à Gazifère de déposer une analyse des causes du gaz naturel perdu lorsque le taux constaté en fin d'année dépasse 1% et demande que cette preuve comprenne également les actions prévues par le distributeur pour maintenir le taux de gaz naturel perdu en deçà du seuil de 1%. Comme le taux du gaz naturel perdu pour l'année témoin 2015 se chiffre à 0,37% (voir GI-3, document 1.2.1), Gazifère ne dépose pas d'analyse des causes du gaz naturel perdu. »
- ii) À la référence ii), Gazifère présente (ligne 3) les volumes de gaz perdu, soit les écarts mensuels entre les volumes des achats et les volumes des ventes ajustés pour les volumes non facturés.

On peut constater que les volumes de gaz perdu estimés sur cette base excèdent (et largement) les volumes mensuels de gaz perdu autorisés par la Régie (ligne 6) 5 fois au cours de l'année, soit les mois de avril, juin, juillet, septembre et novembre. À l'opposé, pour 4 autres mois (février, mai, août et octobre), les volumes des ventes ajustés pour les volumes non facturés excèdent les volumes des achats dans des proportions nettement supérieures aux écarts autorisés par la Régie. Dans l'ensemble, les écarts mesurés sur cette base sont (favorablement ou défavorablement) plus élevés que ceux autorisés par la Régie 9 mois sur 12.

Enfin, le taux de gaz naturel perdu calculé pour l'année 2015, soit 0,37 % (note 2) est calculé en fonction de la somme des écarts (positifs et négatifs) entre les achats et les ventes divisée par la somme des achats (volumes).

Demandes :

- 1.1 Veuillez indiquer si Gazifère est en mesure de vérifier que les écarts entre ses volumes d'achats et ses volumes de ventes ajustés pour les volumes non facturés se produisent en totalité à l'intérieur de son réseau de distribution plutôt que, serait-ce partiellement, en amont.
 - 1.1.1 Dans l'affirmative, veuillez décrire les équipements de mesurage qui permettraient à Gazifère de valider ces écarts volumétriques et les raisons qui inciteraient Gazifère à se baser plutôt sur les écarts entre les volumes d'achats et de ventes.
 - 1.1.2 Dans la négative, veuillez expliquer.

1.2 Veuillez expliquer les importantes variations, d'un mois à l'autre, des écarts entre les volumes des achats et des ventes et, notamment, identifier les différents facteurs sous-jacents (conditions saisonnières, ponctuelles, variations des volumes livrés, de la compression ...).

1.3 L'ACEFO constate que les écarts, positifs ou négatifs, entre les volumes achetés et vendus par Gazifère sont, pour 9 des 12 mois de 2015, proportionnellement plus importants que les écarts autorisés par la Régie (1,14 %) et que le respect des limites prescrites pour le gaz perdu, sur une base annuelle, n'est en fait que le résultat d'une succession d'écarts importants, notamment : (1,8 %) en février, 4,6 % en avril, (2,8 %) en mai, 5,3 % en juin, 1,9 % en juillet, (2 %) en août, 4 % en septembre, (4,6 %) en octobre, 2,9 % en novembre.

Veuillez démontrer que le mode de vérification des volumes perdus utilisés par Gazifère est garant du respect, sur une base régulière, des écarts volumétriques prescrits pour le gaz perdu et non pas seulement sur une base annuelle cumulative. (nous soulignons)

1.4 Veuillez identifier toute autre méthode de vérification des volumes réels de gaz perdu que Gazifère pourrait mettre en œuvre et indiquer, le cas échéant, les raisons (contraintes techniques ou financières, par exemple) qui pourraient l'en dissuader ou l'en empêcher.

2. Références :

- i) B-0062, GI-7 doc 2, page 1, tableau.
- ii) B-0062, GI-7 doc 2, page 2, lignes 8 à 11.
- iii) B-0062, GI-7 doc 2, page 3, lignes 1 à 4.
- iv) B-0062, GI-7 doc 2, page 8, lignes 8 à 10.

Préambules :

i) Le tableau de la référence i) indique que les coûts prévus en 2015 pour le programme de francisation étaient de 266 033 \$ alors que les coûts réels encourus en 2015 ont été de 25 958 \$, soit une différence de 240 075 \$.
(nous soulignons)

ii) À la référence ii), Gazifère indique :

« En mars 2015, lors de la confirmation de l'approbation de la prolongation du programme de francisation de Gazifère, l'Office québécois de la langue française (« OQLF ») a également consenti à retirer la traduction des manuels techniques des opérations des priorités d'action du programme. Ceci explique 62 000 \$ (...) »

- iii) À la référence iii), Gazifère indique :
- « Conséquemment, les coûts de traduction initialement prévus pour la traduction des quatre formations restantes ont été éliminés puisque Articulate® Storyline a été en mesure de fournir une version française des contenus qui ont été par la suite révisés à l'interne par des employés de Gazifère. »*
- iv) Le tableau présenté à la page 8 (référence iv) illustre l'écart entre l'impact du programme de francisation sur le coût de service prévu lors de la cause tarifaire 2015 et l'impact réel de ce programme selon les éléments du dossier de fermeture 2015. Cet écart est de 150 282 \$, contribuant à l'excédent de rendement de l'année 2015, et 75 % de cet écart constitue la part de l'actionnaire, soit un montant de 112 712 \$.

Demandes :

- 2.1** Dans l'ensemble de la pièce B-0062, Gazifère présente l'écart entre les coûts du programme de francisation prévus lors de la cause tarifaire 2015 et ceux réellement encourus comme étant le fait d'optimisation financière et d'économies réalisées (voir notamment page 9, lignes 17 à 20).
- Veillez démontrer que l'écart entre les coûts prévus et réels du programme de francisation en 2015 résulte de la compression de dépenses nécessaires et non pas d'une prévision de dépense non avérée parce que, en fait, non nécessaire.
- 2.2** Veuillez indiquer à quelle date Gazifère a demandé à l'OQLF la permission de retirer la traduction des manuels techniques des priorités d'action du programme de francisation ?
- 2.3** Veuillez indiquer à quelle date Gazifère a été informée de la prise en charge de la traduction de contenu par l'outil Articulate Storyline de Enbridge ?
- 2.4** Veuillez démontrer en quoi l'écart entre les dépenses prévues du programme de francisation et les dépenses réellement encourues en 2015 peut être assimilé à une amélioration de la performance du Distributeur au sens du mécanisme incitatif.
- 2.4.1** Veuillez justifier que l'excédent de rendement résultant de l'écart entre les dépenses prévues et réellement encourues en 2015 pour le programme de francisation fasse l'objet d'un partage au sens des dispositions et des objectifs d'un mécanisme incitatif à l'amélioration de la performance.
- 2.5** Veuillez présenter le résultat du calcul du rendement réel (trop-perçu / manque à gagner) selon le mode de partage prévu au mécanisme en excluant l'écart lié aux coûts (réels vs prévus) du programme de francisation en 2015.

3. Référence :

- i) B-0010, GI-2 doc 1.2, Analyse comparative des ventes et de la clientèle.

Préambule :

Entre la fermeture 2014 et la fermeture 2015, on constate une augmentation de 2,1 % du nombre de clients moyen dans le secteur résidentiel (ajout de 762 clients) mais une augmentation des volumes vendus (normalisés) de seulement 0,1 %.

Lorsqu'on fait le quotient volumes normalisés / nombre de clients moyen, on constate conséquemment une diminution du volume moyen par client résidentiel de l'ordre de 2 % entre la fermeture 2014 et la fermeture 2015.

Demandes :

- 3.1** Veuillez expliquer cette décroissance de la consommation moyenne par client dans le secteur résidentiel en distinguant les différents facteurs qui y contribuent.
- 3.2** Veuillez commenter l'incidence de cette tendance, si elle devait se poursuivre, sur les revenus et les coûts moyens par client en tenant compte de la proportion croissante de clients résidentiels dans le territoire de distribution de Gazifère (92,3 % à la fermeture 2015).
- 3.3** Veuillez indiquer si l'évolution des volumes moyens par client telle que constatée justifierait, selon Gazifère, une reconsidération de la formule de type « plafonnement des revenus », basée sur la croissance du nombre moyen de clients, lors de la prochaine évaluation du mécanisme incitatif.