

## FACTEUR NOMBRE DE CLIENTS

### 1. Références :

- i) R-3990-2016, B-0005, Gi-1 doc 1, page 1, lignes 12 à 23.
- ii) R-3990-2016, B-0007, Gi-2 doc 1, page 10, lignes 4 à 6.

### Préambule :

- i) À la référence i), Gazifère mentionne que, compte tenu du facteur de croissance prévu dans la formule basé sur le nombre de clients, la première période du mécanisme (2006-2010) a été nettement plus favorable que la seconde (2011-2015) compte tenu du ralentissement prononcé des ajouts de clients. Gazifère présente le nombre moyen de clients constaté en fin d'année (réel) pour chacune des années du mécanisme.
- ii) À la référence ii), il est indiqué :  
*“ MNP observes an insignificant difference between the actual number of customers and forecast number of customers from 2006 to 2014. While year-to-year differences fluctuated between -0,5% and 0,8%, over-estimates offset under-estimates during the period.”*

### Demandes :

- 1.1 Veuillez compléter le tableau présenté à la référence i) en indiquant le nombre de clients moyen prévu lors des dossiers tarifaires pour chacune des années 2006 à 2015 et pour chaque catégorie de consommateurs (résidentiel, commercial, industriel).

### Réponse 1.1 :

### Voici :

<u>Gazifère inc</u>										
Réel	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Nombre moyen de clients à la fin de l'année</b>										
Résidentiel	28,438	29,676	30,974	32,077	33,337	34,197	35,133	36,007	36,824	37,586
Commercial	2,818	2,874	2,904	2,968	2,925	3,075	3,126	3,033	3,080	3,133
Industriel	13	12	11	12	11	11	11	12	13	14
<b>TOTAL</b>	<b>31,269</b>	<b>32,562</b>	<b>33,889</b>	<b>35,057</b>	<b>36,273</b>	<b>37,283</b>	<b>38,270</b>	<b>39,052</b>	<b>39,917</b>	<b>40,733</b>
<b>A</b>	<i>Variation</i>									
	913	1,293	1,327	1,168	1,216	1,010	988	782	864	816
	<i>Variation moyenne par période</i>									
			1,183					892		
<b>Cause tarifaire</b>										
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Nombre moyen de clients prévus à la fin de l'année</b>										
Résidentiel	28,463	29,424	30,631	32,218	33,314	34,313	35,294	36,076	36,823	37,481
Commercial	2,843	2,859	2,970	3,002	3,041	3,082	3,067	3,037	3,093	3,139
Industriel	13	13	11	12	12	12	11	13	14	13
<b>TOTAL</b>	<b>31,319</b>	<b>32,295</b>	<b>33,612</b>	<b>35,233</b>	<b>36,366</b>	<b>37,407</b>	<b>38,372</b>	<b>39,126</b>	<b>39,929</b>	<b>40,633</b>
	<i>Variation (cause à cause)</i>									
	963	1,026	1,050	1,344	1,309	1,134	1,089	856	877	717
	<i>Variation moyenne par période</i>									
			1,138					935		
<b>Ecart entre le nombre moyen de clients à la fin de l'année réel v/s cause tarifaire</b>										
<b>B</b>	(50)	267	277	(176)	(94)	(124)	(101)	(74)	(13)	99
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Taux de surestimation (ligne B / ligne A)</b>	5.47%	-20.62%	-20.89%	15.05%	7.69%	12.31%	10.27%	9.44%	1.49%	-12.17%
<small>Surestimation budgétaire en positif / sous-estimation en négatif</small>										

**1.2** Veuillez estimer le taux de surestimation du nombre moyen de clients ajoutés en proportion du nombre de clients (réels) d'une année à l'autre. Par exemple, le nombre moyen de clients constaté en fermeture 2012 était de 988 clients de plus qu'en fermeture 2011 mais de 101 clients inférieur à la prévision du DT 2012 (R-3840-2013, B-0020); la surestimation du nombre de clients ajoutés en 2012 était donc de 101 / 988, soit 10,2%.

**Réponse 1.2 :**

**Veuillez vous référer au tableau présenté en réponse 1.2.**

**1.3** Veuillez commenter le fait que la prévision du nombre moyen de clients était surestimée pour presque toutes les années du mécanisme à l'exception de 2015.

**Réponse 1.3 :**

**La surestimation a été présente durant la seconde partie du mécanisme incitatif, alors qu'il y a eu sous-estimation globale durant la première partie du mécanisme.**

**Les résultats du tableau présenté à la réponse 1.4 démontrent que sur la durée totale du mécanisme, l'effet a été presque nul.**

**1.4** Veuillez évaluer l'impact de la surestimation du nombre moyen de clients prévu, d'année en année et cumulativement, sur le niveau du revenu requis résultant de la formule.

**Réponse 1.4 :**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Écart entre le nombre moyen réel vs. nombre moyen de la cause (1)	(50)	267	277	(176)	(94)	(124)	(101)	(74)	(13)	99
<i>Un écart négatif représentant un nombre moyen plus petit en réel qu'au budget</i>										
Revenu requis de distribution, par client, selon la formule du mécanisme, \$	553.79 (2)	575.33 (3)	574.35 (4)	587.64 (5)	586.59 (6)	570.56 (7)	567.34 (8)	561.93 (9)	557.94 (10)	576.83 (11)
<b>Impact de la surestimation / sous-estimation du nombre moyen de clients prévu, annuel, \$</b>	<b>27,643</b>	<b>(153,374)</b>	<b>(159,237)</b>	<b>103,277</b>	<b>54,846</b>	<b>70,939</b>	<b>57,538</b>	<b>41,489</b>	<b>7,207</b>	<b>(57,298)</b>
<i>Un montant positif traduit une surévaluation du revenu requis</i>										
<b>Impact de la surestimation / sous-estimation du nombre moyen de clients prévu, cumul, \$</b>	<b>27,643</b>	<b>(125,731)</b>	<b>(284,969)</b>	<b>(181,692)</b>	<b>(126,846)</b>	<b>(55,906)</b>	<b>1,631</b>	<b>43,121</b>	<b>50,327</b>	<b>(6,971)</b>
<i>Un montant positif traduit une surévaluation du revenu requis</i>										

Notes:

- (1) Voir tableau de la réponse 1.1.
- (2) Voir requête 3587-2005, GI-10, document 2, page 2 de 2, ligne 47, D-2006-158.
- (3) Voir requête 3621-2006, GI-2, document 2, page 2 de 2, ligne 51, D-2007-52.
- (4) Voir requête 3637-2007, GI-14, document 2, page 2 de 2, ligne 53, D-2007-130.
- (5) Voir requête 3665-2008, GI-15, document 2, page 2 de 2, ligne 54, D-2008-144.
- (6) Voir requête 3692-2009, GI-23, document 2, page 2 de 2, ligne 54, D-2009-151.
- (7) Voir requête 3724-2010, GI-35, document 2, page 2 de 2, ligne 57, D-2010-147.
- (8) Voir requête 3758-2011, GI-27, document 2, page 2 de 2, ligne 54, D-2011-186.
- (9) Voir requête 3793-2012, GI-17, document 2, page 2 de 2, ligne 54, D-2012-163.
- (10) Voir requête 3840-2013, GI-26, document 2, page 2 de 2, ligne 55, D-2013-191.
- (11) Voir requête 3884-2014, GI-17, document 2, page 2 de 2, ligne 55, D-2014-204.

**FACTEUR CPI<sub>Q</sub>**

**2. Références :**

- i) R-3990-2016, B-0007, page 11, section 3.1.3, 4<sup>e</sup> paragraphe.
- ii) R-3990-2016, B-0007, Analytical framework, pages 25 et 26, 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> colonnes.
- iii) R-3990-2016, B-0007, page 38, Calculation 5.

**Préambule :**

- i) À la référence i), MNP indique :  
 « *During the entire period, the actual compound annual growth rate of CPI<sub>Q</sub> was 1,5%, compared to 2,0% based on the forecasts. The higher CPI<sub>Q</sub> estimates used in the Revenue Requirement contributed somewhat to the phenomenon where earnings sharing increased while productivity decreased.* »

ii) À la référence ii), MNP mentionne :

Dans la colonne *Effectiveness* : « *Gazifère has no control over CPI<sub>Q</sub>. Analysis of O&M costs indicates that only a small portion of O&M incurred by Gazifère are related to CPI<sub>Q</sub>. The relationship between these two items is so weak that larger increases to O&M costs were experienced in period of smaller CPI<sub>Q</sub>.* »

Dans la colonne *Scale*: « *Changes in O&M costs from one year to another do not appear to be related to CPI<sub>Q</sub>.* »

iii) Le Tableau intitulé *Calculation 5* de la référence iii), permet de constater que la prévision du CPI<sub>Q</sub> était surestimée pour 8 des 10 années du mécanisme, exacte à une occasion (2008) et sous-estimée une seule fois (2011) en 10 ans. À quelques reprises (2009, 2013 et 2015), l'écart entre le CPI<sub>Q</sub> utilisé dans la formule du Revenu Requis et le CPI<sub>Q</sub> réel excédait largement le facteur de productivité total recherché. Sur l'ensemble de la période du mécanisme, l'écart moyen (0,5%) entre les CPI<sub>Q</sub> prévus et réels annulait presque, à lui seul, le facteur de productivité recherché.

**Demandes :**

2.1 À la lumière des constats de MNP, veuillez donner l'appréciation que fait Gazifère de la pertinence d'utiliser le CPI<sub>Q</sub> dans la formule de calcul du revenu requis.

**Réponse 2.1 :**

**Gazifère évalue la formule du mécanisme incitatif sur une base holistique et non pas à la pièce. L'objectif d'un mécanisme est d'amener un changement de comportement chez l'entité réglementée. Par incidence, lorsque la cible à atteindre (dans ce cas-ci le revenu requis découlant de la formule), ce qui importe est de déterminer si l'entreprise a su réagir, prendre des actions qui font en sorte qu'elle a amélioré sa productivité.**

**Bien entendu, plus la cible est facilement atteignable, moins l'incitatif est grand et plus celle-ci apparaît inatteignable, moins l'entreprise sera encline à faire de grands efforts.**

**Pour la période 2011 à 2015, c'est la faiblesse du nombre d'additions de clients, un élément tributaire de la croissance du secteur de la nouvelle construction, qui a mené Gazifère à utiliser principalement le levier des coûts afin de permettre l'atteinte des objectifs financiers annuels. Selon Gazifère, le taux d'inflation n'a pas joué un rôle déterminant dans les difficultés rencontrées au cours de la seconde période du mécanisme incitatif.**

**2.2** Veuillez commenter la faiblesse ou l'absence de lien entre le CPI<sub>Q</sub> et les dépenses d'opérations tel que constaté par MNP à la référence ii).

**Réponse 2.2 :**

**Gazifère est en accord avec le constat fait par l'expert MNP dans son rapport quant à la faiblesse du lien entre le CPI<sub>Q</sub> et ses dépenses d'exploitation.**

**Le CPI<sub>Q</sub> est un indice global de référence de l'inflation sur la base d'un panier de biens et services qui sont largement différents du panier de coûts de Gazifère. À titre de comparaison, Gazifère reproduit ci-après le panier menant à la mise en place de l'IPC au Canada, avec la pondération des différentes composantes<sup>1</sup>.**

**Proportion du panier (%) selon la composante de l'Indice des prix à la consommation, 2009-2015**

**Table 1**

**Pondérations des principales composantes de l'Indice des prix à la consommation (IPC) et de certains groupes de produits, Canada, paniers de l'IPC de 2009, 2011, 2013 et 2015**

**Sommaire du tableau**

Le tableau montre les résultats de Pondérations des principales composantes de l'Indice des prix à la consommation (IPC) et de certains groupes de produits. Les données sont présentées selon Composantes principales, certains groupes de produits (titres de rangée) et L'année de référence du panier, calculées selon 2009, 2011, 2013 et 2015 unités de mesure (figurant comme en-tête de colonne).

Composantes principales, certains groupes de produits	L'année de référence du panier			
	2009	2011	2013	2015
<b>Aliments</b>	<b>16,05</b>	<b>16,35</b>	<b>16,07</b>	<b>16,45</b>
Aliments achetés en magasin	11,22	11,48	11,36	11,54
Viande	1,97	2,09	2,05	2,24
Viande fraîche ou surgelée (excluant la volaille)	0,83	0,83	0,78	0,85
Aliments achetés au restaurant	4,83	4,88	4,71	4,92
Aliments achetés dans un restaurant avec service aux tables	2,85	2,88	2,78	2,91
Aliments achetés dans un établissement en	1,23	1,24	1,20	1,25

<sup>1</sup> [http://www23.statcan.gc.ca/imdb-bmdi/document/2301\\_D65\\_T9\\_V1-fra.htm](http://www23.statcan.gc.ca/imdb-bmdi/document/2301_D65_T9_V1-fra.htm)

restauration rapide et un comptoir de mets à emporter				
Aliments achetés de cafétérias et d'autres restaurants	0,76	0,76	0,73	0,76
<b>Logement</b>	<b>27,52</b>	<b>25,86</b>	<b>26,19</b>	<b>26,79</b>
Loyer	6,04	5,76	5,67	6,20
Coût de l'intérêt hypothécaire	5,81	4,13	4,03	3,50
Coût de remplacement par le propriétaire	4,05	4,25	4,52	4,80
<b>Dépenses courantes</b>	<b>11,84</b>	<b>12,57</b>	<b>12,92</b>	<b>13,01</b>
Services d'accès Internet	0,70	0,78	0,89	0,97
<b>Vêtements et chaussures</b>	<b>5,61</b>	<b>6,20</b>	<b>6,25</b>	<b>5,68</b>
Vêtements pour femmes	1,96	2,09	2,15	1,88
Autres services vestimentaires	0,05	0,04	0,03	0,04
<b>Transports</b>	<b>19,25</b>	<b>20,05</b>	<b>20,01</b>	<b>19,48</b>
Achat et location à bail de véhicules automobiles	7,65	7,55	7,28	7,87
Achat de véhicules automobiles	6,57	6,64	6,68	7,08
Essence	4,42	4,85	4,77	3,49
<b>Soins de santé et soins personnels</b>	<b>4,95</b>	<b>4,95</b>	<b>4,75</b>	<b>4,98</b>
Produits de soins de santé	1,47	1,85	1,64	1,67
Médicaments sur ordonnance	0,63	0,88	0,81	0,70
Médicaments sans ordonnance	0,38	0,59	0,47	0,57
Services de soins de santé	1,11	1,09	1,09	1,09
<b>Loisirs, formation et lecture</b>	<b>11,79</b>	<b>11,26</b>	<b>11,07</b>	<b>11,02</b>
Loisirs	8,89	8,32	8,05	8,16
Dispositifs numériques multifonctionnels	0,04	0,11	0,22	0,23
Location de médias numériques	0,12	0,03	0,01	0,01
Voyages organisés	0,96	0,95	1,00	1,25

Formation et lecture	2,91	2,94	3,02	2,86
Frais de scolarité	1,92	1,85	2,08	2,10
<b>Boissons alcoolisées et produits du tabac</b>	<b>2,97</b>	<b>2,76</b>	<b>2,74</b>	<b>2,58</b>
Boissons alcoolisées	1,79	1,60	1,63	1,66
Bière servie dans un établissement avec un permis d'alcool	0,28	0,20	0,23	0,26
Bière achetée en magasin	0,54	0,54	0,52	0,48
Cigarettes	1,14	1,10	1,04	0,89

**Note :** En raison de l'arrondissement, il se peut que la somme des pourcentages ne corresponde pas à 100. Les pondérations sont exprimées en parts relatives de l'Indice des prix à la consommation d'ensemble établies en dollars de la période de référence des pondérations. Les paniers sont exprimés en prix de l'année de référence du panier.

**Source :** Statistique Canada, Division des prix à la consommation,

Ce tableau permet de constater, à titre d'exemple, que la composante alimentation représente plus de 16 % dans l'IPC, alors que ce niveau est marginal chez Gazifère. De plus, la composante alimentation de Gazifère est presque entièrement associée à la restauration, alors que dans l'IPC, la pondération restauration représente moins de 5 % du 16 %.

Cet exemple illustre de façon éloquent que le panier de biens de Gazifère est différent de celui de l'IPC global. D'autre part, ce panier de biens ne peut être associé uniquement à un indice relié à la construction, puisqu'une partie importante des charges de Gazifère constitue des charges de nature administrative (centre d'appels, administration, réglementation, etc.).

**2.3** Compte tenu des constats qui ressortent du Tableau *Calculation 5* de la référence iii), veuillez faire part des conclusions auxquelles en vient Gazifère en ce qui concerne la justesse des gains de productivité, annuels et cumulatifs, mesurés par le mécanisme de 2006 à 2015.

### Réponse 2.3 :

Une part importante des variations de coûts chez Gazifère est fixée en vertu de contrats conclus avec des entrepreneurs pour une période de temps définie, lesquels prévoient une croissance des coûts liée à la prévision de l'inflation au cours de cette période, habituellement de l'ordre de 2 %. Les salaires constituent l'autre portion

importante des coûts et ceux-ci subissent également une hausse de l'ordre de 2 % à 2,5 % en moyenne annuellement.

Ce taux, soit 2 %, est utilisé dans l'économie depuis plusieurs années et est établi en lien avec le contrôle de l'inflation par la Banque du Canada depuis le début des années 90. Conséquemment, les charges de Gazifère ont régulièrement été affectées par une croissance générale de cet ordre.

Les écarts entre les prévisions du taux d'inflation utilisées aux fins de l'établissement des tarifs annuels de Gazifère et les taux d'inflation réels constatés dans le tableau intitulé *Calculation 5* du rapport de MNP, ne peuvent mener à la conclusion que les taux utilisés dans les dossiers tarifaires n'étaient pas adéquats. En effet, ces taux représentaient davantage le pourcentage réel d'inflation des coûts internes de Gazifère puisque, tel que mentionné en réponse à la question 2.2, l'IPC global représente un panier de biens très différents du panier de coûts de Gazifère.

Par ailleurs, faute de ressources, Gazifère n'a pas fait d'analyse pour déterminer quel aurait été le « taux d'inflation interne » pendant la période du mécanisme incitatif, excluant les variations de coûts (ajouts de travail, ajout de ressources, remplacement à salaires différents, etc.).

2.4 De façon générale, veuillez soumettre les conclusions auxquelles en arrive Gazifère en ce qui concerne le constat de MNP à l'effet que « *The higher CPI<sub>Q</sub> estimates used in the Revenue Requirement contributed somewhat to the phenomenon where earnings sharing increased while productivity decreased.* »

#### Réponse 2.4 :

Tel que mentionné dans les réponses 2.1, 2.2, et 2.3, Gazifère considère que le mécanisme incitatif doit être évalué avec une vision globale des éléments qui le composent et non par « morceau ».

À cet égard, Gazifère soumet que l'élément qui a affecté le plus les résultats du mécanisme incitatif est la diminution importante du niveau de croissance du nombre de clients, en lien avec la décroissance du secteur de la nouvelle construction durant la période 2011-2015.

Cela dit, si l'on s'en tient à la théorie, l'affirmation de l'expert MNP, telle que relatée dans la question, est exacte. Cependant, lorsque l'on prend en compte le panier de biens de Gazifère, notamment les hausses attendues au niveau des salaires et la croissance annuelle prévue dans plusieurs contrats, il semble évident que le panier de biens de Gazifère est fort différent du panier de bien de l'IPC global.

## PRÉVISION DES VOLUMES DE VENTE

### 3. Références :

- i) R-3990-2016, B-0007, page 18, section 3.2.
- ii) R-3990-2016, B-0007, page 39, *Calculation 8*.
- iii) Analyse comparative des ventes et de la clientèle : R-3665-2008, Gi-1 doc 1.2; R-3692-2009, Gi- 8 doc 1.2; R-3724-2010, Gi-13 doc 1.2; R-3758-2011, B-0016, Gi-10 doc 1.,2; R-3793-2012, B-0011, Gi-2 doc 1.2; R-3840-2013, B-0020, Gi-10 doc 1.2; R-3884-2014, B-0010, Gi-2 doc 1.2; R-3924-2015, B-0010, Gi-2 doc 1.2; R-3969-2016, B-0010, Gi-2 doc 1.2.
- iv) R-3990-2016, B-0007, page 28, section *Earnings sharing*, 4<sup>e</sup> colonne.

### Préambule :

- i) À la référence i), concernant les prévisions de volumes de vente, MNP mentionne :  
« *If Gazifère overestimates continuous service volumes, actual revenue could be lower than expected; conversely, if Gazifère underestimates continuous service volumes, actual revenue may be higher. This impact is however outside the IRM framework and would have a similar impact under cost of service.* »  
Et ajoute :  
« *From 2010 to 2014, (...) Estimates in industrial consumption were consistently underestimated, resulting in higher over-earnings.* »
- ii) À la référence ii), les trois tableaux de la section *Calculation 8* présentent les volumes de ventes prévus et réels des secteurs résidentiel, commercial et industriel pour les années 2010 à 2014. On peut y observer des sous-estimations significatives des ventes au secteur industriel.
- iii) Les pièces intitulées *Analyse comparative des ventes et de la clientèle* dont les cotes sont mentionnées à la référence iii) présentent les prévisions et volumes de vente réels pour chacune des années du mécanisme incitatif ainsi que les écarts. On peut notamment y constater une sous-estimation importante des volumes de vente, tous secteurs de clientèles confondus, pour les années 2009 et 2010 particulièrement ainsi que, dans de moindres proportions, pour les années 2011 et 2013.
- iv) À la référence iv), la quatrième colonne du tableau *Analytical framework*, intitulée *Effectiveness*, répond à la question : *Does this factor uincent desired behavior ?*  
En ce qui concerne le facteur ES *Earnings sharing*, on peut y lire :

« *The mechanism allowed a redistribution of profits for other factors that were not considered in the IRM such as forecast gas volume variance, reduction in tax rates, and fluctuations in the allocation between regulated and unregulated activities.* »

(nous soulignons)

**Demandes :**

**3.1** Veuillez compléter les trois tableaux de la référence ii) en y ajoutant les années 2006 à 2009.

**Réponse 3.1 :**

Please see tables provided below for Residential, Commercial and Industrial Gas Consumption Volumes for 2006-2015:

Residential	Forecast	Actual	Delta	%
2006	59,534	57,562	-1,972.3	-3%
2007	59,710	58,686	-1,023.8	-2%
2008	59,946	59,263	-683.2	-1%
2009	60,813	61,497	684.6	1%
2010	61,376	58,941	-2,435.3	-4%
2011	63,385	61,897	-1,488.7	-2%
2012	62,774	61,280	-1,493.1	-2%
2013	63,495	62,769	-726.1	-1%
2014	63,711	63,526	-185.1	0%
2015	64,799	63,612	-1,187.0	-2%

Commercial	Forecast	Actual	Delta	%
2006	61,672.4	61,064.0	- 608.4	-1%
2007	62,125.5	60,978.7	- 1,146.8	-2%
2008	61,509.6	61,404.9	- 104.7	0%
2009	60,884.8	64,644.6	3,759.8	6%
2010	61,312.1	62,115.3	803.2	1%
2011	63,447.3	60,606.4	- 2,840.9	-4%
2012	61,826.3	60,026.7	- 1,799.6	-3%
2013	60,987.2	59,472.2	- 1,515.0	-2%
2014	59,175.4	59,874.0	698.6	1%
2015	59,428.4	59,650.0	221.6	0%

Industrial	Forecast	Actual	Delta	%
2006	36,497.7	48,522.8	12,025.1	33%
2007	27,497.2	45,672.9	18,175.7	66%
2008	26,761.1	55,555.4	28,794.3	108%
2009	27,102.6	47,908.2	20,805.6	77%
2010	30,673.1	52,016.3	21,343.2	70%
2011	33,346.4	43,559.3	10,212.9	31%
2012	37,973.4	42,555.7	4,582.3	12%
2013	39,534.6	50,728.0	11,193.4	28%
2014	43,463.2	46,656.8	3,193.6	7%
2015	43,967.1	46,044.0	2,076.9	5%

**3.2** Veuillez distinguer, le cas échéant, les écarts entre les volumes de vente prévus vs réels du secteur industriel qui seraient attribuables à des variations des ventes interruptibles plutôt qu'en service continu.

**Réponse 3.2 :**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Ecarts Volumes réels - Volumes prévus</b>										
Industriel - service continu	(17,935.7)	152.2	(228.2)	1,184.6	1,050.3	710.9	2,072.0	(629.3)	3,025.8	3,497.3
Industriel - service interruptible	29,960.8	18,023.4	29,022.4	19,621.0	20,292.9	9,502.0	2,510.3	11,822.7	167.8	(1,420.3)
<b>TOTAL</b>	<b>12,025.1</b>	<b>18,175.7</b>	<b>28,794.3</b>	<b>20,805.6</b>	<b>21,343.2</b>	<b>10,212.9</b>	<b>4,582.3</b>	<b>11,193.4</b>	<b>3,193.6</b>	<b>2,077.0</b>
<small>Sous-estimation budgétaire en positif / surestimation en négatif</small>										

**3.3** Veuillez indiquer la provenance (numéro de dossier, cote) de la pièce mentionnée en note de bas de page numéro 67 et identifiée comme étant *Volumes and client number\_2005 à 2014.xlsx, Gazifère, January 2016*. S'il ne s'agit pas d'une pièce déjà produite dans un dossier et accessible, veuillez la déposer.

### Réponse 3.3 :

	2005 Oct - Sept (1)	2005 Oct - Dec (1)	2006 Jan - Dec	2007 Jan - Dec	2008 Jan - Dec	2009 Jan - Dec	2010 Jan - Dec	2011 Jan - Dec	2012 Jan - Dec	2013 Jan - Dec	2014 Jan - Dec
<b>Average number of clients - end of the year</b>											
Residential	26,951	27,622	28,438	29,676	30,974	32,077	33,337	34,197	35,133	36,007	36,824
Commercial	2,731	2,722	2,818	2,874	2,904	2,968	2,925	3,075	3,126	3,033	3,080
Industrial	13	13	13	12	11	12	11	11	11	12	13
<b>TOTAL</b>	<b>29,695</b>	<b>30,356</b>	<b>31,269</b>	<b>32,562</b>	<b>33,889</b>	<b>35,057</b>	<b>36,273</b>	<b>37,283</b>	<b>38,270</b>	<b>39,052</b>	<b>39,917</b>
<i>Variance</i>		661	913	1,293	1,327	1,168	1,216	1,010	988	782	864
<b>Number of clients - end of the year</b>											
	29,969	30,683	31,968	33,345	34,655	35,690	36,824	37,798	38,733	39,434	40,432
<i>Variance</i>		714	1,285	1,377	1,310	1,035	1,134	974	935	701	998
<b>Volumes</b>											
Residential	56,747	14,590	57,562	58,686	59,263	61,497	58,941	61,897	61,280	62,769	63,526
Commercial	61,386	15,285	61,064	60,979	61,405	64,645	62,115	60,606	60,027	59,472	59,874
Industrial	29,461	8,613	48,523	45,673	55,555	47,908	52,016	43,559	42,556	50,728	46,657
<b>TOTAL</b>	<b>147,594</b>	<b>38,487</b>	<b>167,149</b>	<b>165,337</b>	<b>176,223</b>	<b>174,050</b>	<b>173,072</b>	<b>166,062</b>	<b>163,863</b>	<b>172,969</b>	<b>170,057</b>

(1) In 2005, Gazifère inc changed its fiscal/accounting year end: from September 30th to December 31st. Therefore shown here: a 12 months period going from October 1st 2004 to September 30th 2005 and a 3 months period going from October 1st 2005 to December 31st, 2005.

**3.4** Veuillez fournir une estimation de la part des excédents de rendement attribuable à la sous-estimation des prévisions de volumes de vente sur la durée du mécanisme.

### Réponse 3.4 :

Les variations de volumes entre le réel et le prévu ne sont pas attribuables uniquement à une sous-estimation pour chaque secteur. Ces variations représentent en fait des écarts, tant à la hausse qu'à la baisse pour trois tarifs ou groupe de tarifs, soit les tarifs résidentiels, commerciaux et industriels.

Le tableau suivant présente un estimé de l'impact, en dollars, qu'ont eu ces écarts de volumes, par tarif et au global, sur les excédents de rendement pendant la durée du mécanisme:

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>En \$</b>										
Résidentiel	(228,195)	(121,218)	(90,731)	98,243	(360,907)	(206,078)	(231,281)	(126,986)	(35,507)	(227,685)
Commercial	(68,141)	(129,478)	(12,457)	465,721	102,290	(336,526)	(219,115)	(190,975)	90,373	28,523
Industriel	163,845	283,264	500,120	384,831	390,419	170,305	81,017	206,579	59,548	38,357
	<b>(132,491)</b>	<b>32,568</b>	<b>396,931</b>	<b>948,795</b>	<b>131,802</b>	<b>(372,299)</b>	<b>(369,378)</b>	<b>(111,382)</b>	<b>114,414</b>	<b>(160,805)</b>

Cet estimé est basé sur la portion variable des tarifs (vous référer aux *Conditions de service et tarif* de Gazifère au besoin).

- Tarif 1 : taux variable de 1000 à 3200 m<sup>3</sup>
- Tarif 2 : taux variable de 320 à 1000 m<sup>3</sup>

- **Tarifs 5 et 9 : un taux pondéré du taux variable du tarif 5 et du taux variable du tarif 9 pour les volumes supérieurs à 1 000 000 m<sup>3</sup>**

Gazifère tient à indiquer que ce tableau est offert à titre informatif seulement, puisqu'une analyse plus poussée serait requise pour établir l'écart véritable, en effectuant un écart volumétrique pour chaque tranche de tarifs, ce qui n'était pas à la portée de Gazifère compte tenu du temps requis pour ce faire et des ressources en place.

- 3.5** Veuillez expliquer, plus particulièrement, la sous-estimation récurrente des volumes de vente du secteur industriel et, pour chacune des années 2006 à 2015, indiquer les facteurs qui ont causé une telle sous-estimation.

**Réponse 3.5 :**

L'estimation des volumes du secteur industriel est établie en fonction de l'historique des volumes consommés et des volumes que les grands clients industriels prévoient consommer.

Gazifère croit utile de rappeler comment elle établit sa projection volumétrique pour les clients au tarif 9. Tel que mentionné dans le cadre du dossier R-3724-2010, la projection des clients en service interruptible est établie à partir des derniers contrats signés par ces derniers.

Dans les décisions D-2010-112 et D-2010-147, la Régie a statué qu'il n'y avait pas lieu de modifier de façon générique la méthode de prévision des volumes interruptibles employée par Gazifère. Elle a souligné que les projections volumétriques pouvaient être examinées dans le cadre des dossiers tarifaires annuels, tout comme les autres éléments pouvant faire l'objet d'une projection. C'est dans ce contexte que la Régie a jugé qu'il y avait lieu d'ajuster à la hausse la prévision de la demande des clients au tarif 9 de Gazifère pour l'exercice 2011 à la lumière, entre autres, des consommations réelles anticipées de cette clientèle en 2010 et du contexte de marché du distributeur. Suite à la demande de certains intervenants, la Régie a également reporté l'examen de la méthode de prévision de la demande de la clientèle au tarif 9 de Gazifère au dossier tarifaire 2012.

Tel que demandé, Gazifère a procédé à un réexamen de sa méthode dans le cadre du dossier tarifaire 2012 (R-3758-2011). Suite à cet exercice, sa méthode a été maintenue et la Régie a approuvé les projections de Gazifère. Au cours des années tarifaires suivantes et selon les principes énoncés par la Régie dans les décisions précitées, Gazifère a soumis pour approbation à la Régie les prévisions volumétriques des divers secteurs, dont celles du secteur industriel.

**Quant aux facteurs ayant causé des variations de volumes, à la hausse ou à la baisse, entre les volumes projetés et les volumes réels du secteur industriel, ils ne relèvent pas du contrôle de Gazifère. Les variations dépendent ultimement des besoins réels des clients comparativement à l'information fournie à Gazifère quant à leurs besoins réels anticipés ou encore à l'historique des volumes consommés.**

- 3.6** D'une façon générale, veuillez commenter le lien entre l'impact de cette sous-estimation des volumes de vente et la conclusion de MNP à l'effet que « *it is not possible to prove the relationship between productivity gains and overearnings* » (B-0007, page 30, section 6.3).

**Réponse 3.6 :**

**Le phénomène des écarts de volumes est le même que l'on soit dans une situation de coût de service ou de mécanisme incitatif.**

**De plus, le mécanisme en place avait comme objectif de permettre des économies d'échelle par client et n'était nullement affecté par les écarts de revenus découlant des écarts de volumes.**

**Par incidence, l'effet des écarts de volumes ne peut être associé à des gains de productivité considérant la nature du mécanisme.**

**Cela dit, au cours de la période 2011-2015, les écarts de volumes ont eu généralement pour effet de réduire le rendement excédentaire, tel que démontré à la réponse 3.3.**

- 3.7** Veuillez soumettre la réflexion de Gazifère concernant la conclusion de MNP énoncée à la référence iv).

**Réponse 3.7 :**

**Gazifère est en accord avec les faits soumis par MNP. Les excédents de rendements et les manques à gagner ne sont pas, dans ce mécanisme, uniquement relié aux « gains de productivité par client », ils incluent également des éléments du risque d'affaires du distributeur, tel que les écarts de revenus découlant des volumes.**

## CROISSANCE DU REVENU REQUIS ET DES DÉPENSES D'OPÉRATION

### Références :

- i) R-3990-2016, B-0005, page 1, lignes 18 à 21.
- ii) R-3990-2016, B-0007, page 13, dernier paragraphe et page 14, 3e paragraphe.
- iii) R-3990, B-0007, pages 36 et 37, *Calculation 3* et 4.
- iv) R-3990-2016, B-0007, page 8, dernier paragraphe et page 35, *Calculation 1*.

### Préambule :

- i) À la référence i), Gazifère soutient que :

*« La seconde période (2001-2015) s'est avérée beaucoup plus difficile à traverser, pour différentes raisons. Tout d'abord, le facteur de croissance prévu dans la formule, qui était basé sur le nombre de clients, a évolué de façon moins importante qu'anticipé, réduisant ainsi les dépenses d'opération générées par la formule. »*

(nous soulignons)

- ii) À la référence ii), MNP mentionne :

*« While most of these initiatives represent performance improvement sought by Gazifère, several were a result of external factors. For example, the costs in reducing and repairing pipeline leaks are the result of an EGD initiative. Gazifère adopting affiliate's processes can result in savings, however it can also result in increased costs. »*

et

*« MNP observed a compound annual growth rate of O&M expenses per customer of approximately 5.8% between 2006 and 2010; however, this has levelled off since the 2010 IRM Review. From 2010 to 2015, O&M expenses per customer has risen approximately 0.8% per year. »*

(nous soulignons)

- iii) À la référence iii), les tableaux *Calculation 3* et 4 présentent l'évolution des dépenses d'opération par client pour les années 2006 à 2015 et, distinctement, la croissance des différents postes de dépenses entre 2006 et 2015.
- iv) La référence iv) présente la croissance du revenu requis sur la période du mécanisme. On y mentionne (B-0007, page 8) :  
*« From 2006 to 2010, the Revenue Requirement grew at a compound annual growth rate of about 7.8%. From 2010 to 2015, Revenue Requirement compound annual growth has slowed to an annual rate of about 2.8%. »*

GI-4

Document 1

Page 16 de 26

Requête R-3990-2016

**Demandes :**

**4.1** Concernant l'affirmation formulée à la référence i), veuillez confirmer la compréhension de l'ACEFO à l'effet le niveau des dépenses d'opération ne découle pas directement de la formule prévue au mécanisme, cette formule servant à établir le revenu requis, et que les dépenses d'opération sont, plutôt, plus ou moins contraintes par le rythme de croissance du revenu requis.

**Réponse 4.1 :**

**Gazifère confirme.**

**4.2** Veuillez confirmer que, pour les années 2011 à 2015, le CAGR des dépenses d'opération par client présentées au Tableau *Calculation 3* (référence ii)) est de 3.5%, soit  $306 / 266^{\frac{1}{4}} - 1 = 3.5\%$ .

**Réponse 4.2 :**

**Confirmed.**

**4.3** Pour chacun des différents postes de dépenses d'opération présentés au Tableau *Calculation 4* de la référence iii), veuillez indiquer s'il s'agit d'un poste de dépenses sous le contrôle ou hors du contrôle de Gazifère.

**Réponse 4.3 :**

**Afin de répondre à la question, il faut d'abord définir la notion de « contrôle ».**

**À titre d'exemple, Gazifère n'exerce pas de contrôle direct sur l'évolution des bénéfices sociaux des employés, le tout étant géré d'une manière globale au sein de l'entreprise (Enbridge). Ainsi, la nature et les coûts associés aux bénéfices sociaux des employés applicables à Gazifère sont les mêmes que ceux des autres entreprises du groupe. Gazifère n'a donc aucun contrôle sur cet aspect.**

**Par contre, le montant des dépenses d'exploitation associé à ce poste de dépenses est établi en fonction du nombre d'employés chez Gazifère, lequel est contrôlé par Gazifère.**

Conséquemment, la grande majorité des postes de dépenses d'exploitation sont en partie influencés par des décisions de Gazifère. L'ampleur ou le niveau de contrôle est par contre variable pour chacun des postes de dépenses.

De plus, le contrôle exercé par Gazifère peut être à court terme ou à long terme. À titre d'exemple, l'édifice abritant le siège social de Gazifère est loué. La décision initiale associée à l'établissement du siège social de Gazifère est entièrement sous son contrôle. Toutefois, une fois le bail signé, le contrôle devient très limité.

Ces précisions étant faites, il importe de souligner que le niveau de contrôle associé à la réduction des charges d'exploitation pouvant être exercé par Gazifère est très limité, d'où la pertinence de mettre en place un mécanisme incitatif visant non pas le « contrôle » des dépenses, mais favorisant plutôt la réalisation d'économies d'échelle.

Le tableau reproduit ci-après fait état de l'étendue du « contrôle » que Gazifère considère avoir sur les postes de dépenses d'opération présentés au Tableau intitulé *Calculation 4* de la référence iii).

Postes de dépenses	Contrôle important	Contrôle limité	Aucun contrôle
Employee benefits - active		X	
Employee training and development		X	
General materials and supplies		X	
Office materials and supplies	X		
Other outside services		X	
Equipment rents and leases	X		
Travel and entertainment	X		
Casualty and damage			X
Donations and membership	X		

- 4.4 Veuillez soumettre le point de vue de Gazifère quant au lien entre les variations des taux de croissance annuels du Revenu Requis (référence iv)) et celles des taux de croissance annuels des dépenses d'opération (référence iii)) pour chacune des deux périodes (2006 à 2010 et 2011 à 2015) du mécanisme.

**Réponse 4.4 :**

**Le revenu requis de Gazifère n'inclut pas seulement les dépenses d'opération. Conséquemment, la comparaison entre les variations des taux de croissance annuels du revenu requis et celles des dépenses d'opération représente un exercice complexe.**

**Cependant, la réduction du taux de croissance du revenu requis au cours de la deuxième période du mécanisme incitatif va de pair avec une réduction de la croissance des dépenses d'opération, affectant de manière plus directes les dépenses plus facilement compressibles pour Gazifère.**

- 4.5 Pour les années 2006 et 2015 respectivement, veuillez confirmer que les dépenses d'opération reliées à la rubrique *Employee Benefits – Active* représentaient 51,2% des dépenses d'opération totales en 2006 et que cette proportion s'élevait à 64,2% en 2015.

**Réponse 4.5 :**

**Calculation 4 only shows a sample of O & M expenses that did not change in line with overall O & M expenses. The calculations below clarifies the proportion of Employee Benefits – Active to total O & M expenses.**

**In 2006, Employee Benefits – Active represented \$658k / \$7,344k (Calculation 3) = 9%**

**In 2015, Employee Benefits – Active represented \$1,852k / \$14,299k (Calculation 3) = 13%**

- 4.6 De façon générale, veuillez indiquer dans quelle mesure les améliorations de performance au niveau des opérations peuvent être associées à des comportements induits par le mécanisme et, d'autre part, dans quelle mesure les augmentations de coûts pouvant être associées à une détérioration de la performance pourraient avoir été induites par les dispositions (ou absence de certaines dispositions) du mécanisme.

**Réponse 4.6 :**

Les objectifs du mécanisme incitatif de 2006 à 2015 étaient globaux. L'objectif du mécanisme était d'inciter Gazifère à faire des économies d'échelle. Ces économies devaient être réalisées en mode combiné entre les coûts en capital et les charges d'exploitation par client. Ainsi, plus il y avait d'ajouts de clients à coûts moindres que le coût moyen par client, plus Gazifère produisait des gains de productivité, lesquels étaient récompensés par un excédent de rendement.

Par incidence, Gazifère avait tout intérêt à limiter ses charges d'exploitation par client. Ainsi, toute amélioration des dépenses d'exploitation par client répondait aux objectifs du mécanisme incitatif. À contrario, tout élément de coût additionnel ne générant pas de revenus additionnels pour le compenser, a eu pour effet de réduire le rendement excédentaire de Gazifère.

L'élément le plus marquant de la deuxième période du mécanisme incitatif est la baisse marquée du nombre d'additions de client, ce qui a fait en sorte que le revenu requis a augmenté à un niveau moindre que ce qui était nécessaire pour répondre aux besoins internes de Gazifère. Dans ces circonstances, Gazifère s'est retrouvée dans l'obligation de réduire ses charges d'exploitation dans la mesure de sa capacité et, comme une large partie des charges d'exploitation sont peu compressibles, seuls quelques éléments de coûts ont pu être réduits de manière importante.

**CARACTÉRISTIQUES D'UN PROCHAIN MÉCANISME INCITATIF**

**Références :**

- i) R-3990-2016, B-0005, pages 8 à 10 et 12 à 16.
- ii) R-3990-2016, B-0005, page 4 et B-0007, page 30, section 6.2.
- iii) R-3990-2016, B-0007, pages 32 et 33, sections 7.1 et 7.7.

**Préambule:**

- i) À la référence i), Gazifère soumet plusieurs réflexions concernant les transformations de son contexte d'affaires et les caractéristiques souhaitables pour un nouveau mécanisme incitatif qui serait (selon les points de vue) mieux adapté à ses besoins et/ou plus adéquat.
- ii) Dans les parties de documents mentionnées à la référence ii), Gazifère et MNP mentionnent divers facteurs sur lesquels le Distributeur exerce peu ou pas de contrôle et qui auraient influencé les résultats du mécanisme.

iii) Dans les sections indiquées à la référence iii), MNP soumet les conclusions suivantes :

*« MNP has found that a complex series of factors were not accounted for in the IRM, including those factors outside of Gazifère's control. This resulted in the IRM not meeting all of its key objectives in the longer term (...) »*

et

*« As discussed above there are external influences beyond the realm of both Gazifère and the Régie that have had an impact on the performance of Gazifère under the IRM. For a successful IRM implementation with a utility, the IRM must consider and account for both internal and external variables within its environment. This finding may be exemplified in Gazifère's case given its relative size, ability to implement material changes in its business and its status as a subsidiary of a larger organisation. »*

**Demandes :**

**5.1** Veuillez présenter sous forme de tableau synthèse l'ensemble des facteurs externes qui, selon Gazifère, ont influencé les résultats du mécanisme incitatif entre 2006 et 2015 et, pour chacun de ces facteurs, indiquer s'il s'agit d'un facteur sur lequel le Distributeur n'exerce qu'un contrôle partiel ou pas de contrôle.

**Réponse 5.1 :**

**Dans le tableau qui suit, Gazifère présente les principaux facteurs externes ayant influencé les résultats du mécanisme incitatif entre 2006 et 2015, selon elle, avec indication du niveau de contrôle que le Distributeur exerce sur ces facteurs, le cas échéant:**

<b>Facteurs externes</b>	<b>Contrôle important</b>	<b>Contrôle partiel</b>	<b>Aucun contrôle</b>	<b>Structurel</b>	<b>Conjoncturel</b>	<b>Capacité de neutralisation</b>
<b>Niveau de la construction</b>			<b>X</b>	<b>X</b>		<b>X</b>
<b>Coûts associés à la construction</b>		<b>X</b>		<b>X</b>		<b>X</b>
<b>Inflation</b>			<b>X</b>	<b>X</b>		<b>X</b>
<b>Croissance économique</b>			<b>X</b>		<b>X</b>	<b>X</b>
<b>Impôts et taxes (variation pour l'aspect conjoncturel)</b>			<b>X</b>		<b>X</b>	<b>X</b>
<b>Changement de règles : construction, environnement, comptable</b>			<b>X</b>	<b>X</b>		<b>X</b>
<b>Changement au niveau urbanistique</b>			<b>X</b>	<b>X</b>		<b>X</b>
<b>Prix des énergies compétitrices</b>			<b>X</b>		<b>X</b>	<b>X</b>
<b>Prix des matières premières et taux de change</b>			<b>X</b>		<b>X</b>	<b>X</b>

- 5.2** Veuillez catégoriser distinctement ces facteurs externes selon qu'ils sont ponctuels (circonstanciels) ou récurrents (structurels).

**Réponse 5.2 :**

**L'ensemble de ces facteurs externes a une incidence continue sur le résultat du mécanisme incitatif. Leur impact découle de variations dans le temps, qui peuvent être conjoncturelles (sporadiques) ou structurelles (effet continu dans le temps).**

**Pour Gazifère, les facteurs externes qui ont influencé les résultats du mécanisme incitatif de façon plus importante sont la baisse du niveau de la construction et le changement urbanistique. Cette baisse a débuté à la fin des années 2000 et se poursuit encore aujourd'hui, ce qui permet de qualifier ce facteur de structurel.**

**Le tableau reproduit en réponse à la question 5.1 classe les divers facteurs externes selon leur caractère structurel ou circonstanciel.**

- 5.3** En ce qui concerne chacun des facteurs externes précédemment identifiés sur lesquels Gazifère exerce peu ou pas de contrôle, veuillez indiquer si, de l'avis du Distributeur, il est possible d'en neutraliser les effets dans le cadre d'un mécanisme incitatif.

Dans l'affirmative, veuillez identifier les dispositions qui permettraient de neutraliser les effets de ces facteurs externes.

Dans la négative, veuillez indiquer s'il ne serait pas préférable d'exclure ces facteurs externes des variables qui influencent la mesure des gains de productivité.

**Réponse 5.3 :**

**Il est possible de neutraliser les effets des facteurs externes précédemment identifiés à la réponse 5.1 à l'égard desquels Gazifère exerce peu ou pas de contrôle. Nous vous référons au tableau présenté à la réponse 5.1 à cet égard.**

**Gazifère réfère l'intervenant à la réponse 11.2 de la demande de renseignements de la Régie à l'égard d'ajustements possibles à la formule du mécanisme incitatif afin de mieux prendre en considération les éléments qui selon elle nécessite une révision s'il était décidé d'aller de l'avant avec le même type de mécanisme incitatif.**

- 5.4** Veuillez identifier l'ensemble des facteurs d'amélioration de la performance sur lesquels Gazifère estime qu'elle exerce un contrôle.

**Réponse 5.4 :**

Deux grands leviers étaient présents dans le cadre du mécanisme incitatif, soit celui des coûts et celui du nombre de clients.

Gazifère considère qu'elle peut avoir un effet ou un contrôle sur ces deux leviers, mais que la portée de cet effet ou contrôle est limitée par certains facteurs externes.

En ce qui concerne le levier du nombre de clients, Gazifère considère avoir un contrôle partiel sur celui-ci. En effet, Gazifère a un contrôle sur ses efforts de démarchages, de ventes, etc. Cependant, l'utilisation de ce levier est aussi tributaire de la situation économique, du changement des règles urbanistiques et de la vigueur du secteur de la construction au niveau local. Ces facteurs externes, sur lesquels Gazifère n'exerce aucun contrôle, réduisent de manière importante le degré de contrôle dont elle dispose sur ce levier.

Au niveau du levier des coûts, bien que le contrôle soit présent sur une grande partie des coûts, puisque ceux-ci suivent des décisions de l'entreprise d'effectuer des travaux ou des tâches, ceux-ci offre généralement un niveau de contrôle relatif. À titre d'exemple, le report des travaux de maintenance n'est pas une option considérée chez Gazifère, puisque le souci d'assurer et de maintenir la sécurité a préséance. Cependant, il est toujours loisible pour Gazifère de chercher des méthodes plus économiques pour effectuer le même travail, ce qu'elle s'efforce de faire.

Les coûts à l'égard desquels Gazifère exerce un contrôle plus important sont davantage des coûts que l'on peut qualifier de discrétionnaires. Il s'agit principalement des frais associés aux équipements de bureau, à la papeterie, aux dons, aux déplacements, aux conférences, aux repas, etc.

- 5.5** Dans la perspective d'un prochain mécanisme incitatif, veuillez indiquer si, de l'avis de Gazifère, il serait souhaitable, voire préférable, de lier la mesure de l'amélioration de la performance uniquement à des facteurs sous le contrôle du Distributeur.

**Réponse 5.5 :**

Gazifère considère que si le prochain mécanisme incitatif devait être similaire à celui qui était en place jusqu'au 31 décembre 2015, il y aurait lieu d'y apporter des ajustements. Veuillez vous référer à la réponse 11.2 à la demande de renseignements de la Régie quant à la nature des ajustements que Gazifère jugerait souhaitable d'apporter à un tel mécanisme.

**De plus, il est à noter que certains éléments soulevés par l'intervenant dans le cadre de ses demandes de renseignements font partie du risque d'affaires de Gazifère, tel que les écarts de rendements découlant des écarts de volume. Cela doit également être pris en considération.**

**5.6** Veuillez indiquer si Gazifère serait disposée, par exemple, à être soumise à un mode de fixation des tarifs en coût de service pluriannuel assorti d'indicateurs de performance spécifiques.

Dans la négative, veuillez justifier.

Dans l'affirmative, veuillez indiquer si Gazifère considère qu'il serait souhaitable de maintenir également certains indicateurs de qualité de service.

**Réponse 5.6 :**

**Gazifère n'est pas en mesure de déterminer avec précision la nature et les modalités du mode de fixation des tarifs auquel réfère l'intervenant dans sa question. La question telle que formulée donne ouverture à plusieurs possibilités :**

- **Est-ce que le coût de service pluriannuel serait établi sur la base d'une formule ou d'un budget multi annuel ?**
- **Est-ce qu'il serait limité aux dépenses d'opération ou complet ?**
- **De quelles sortes d'indicateurs de performances s'agirait-il (les indices de qualité de de services actuels, d'autres associés à quoi ?) ?**

**Cela étant dit, Gazifère n'est pas fermée à tout type de mécanisme qui permettrait un allègement du processus réglementaire et qui permettrait d'atteindre les objectifs économiques d'un mécanisme incitatif, soit la recherche d'économies d'échelle par le distributeur tout en assurant la l'accessibilité et la sécurité du service de distribution du gaz naturel.**

**5.7** Veuillez mettre les réponses aux questions 5.5 et 5.6 en perspective en tenant compte des orientations de développement envisagées par Gazifère pour son territoire de Distribution tant en termes d'expansion géographique que de transformation de sa clientèle.

**Réponse 5.7 :**

La prochaine période sous un régime de réglementation incitative comportera son lot de particularités avec l'arrivée d'une nouvelle offre d'utilisation du gaz naturel (transport lourd), la desserte de nouvelles localités et les ajustements dans le marché de constructions neuves.

De plus, des changements pourront survenir notamment en lien avec les modifications législatives possibles de la part du Gouvernement.

Dans ce contexte et à ce stade-ci de son processus de réflexion et d'analyse, Gazifère croit que le modèle de type « sliding scale » pourrait être plus approprié pour répondre à ses besoins, dont ceux découlant de l'évolution de son modèle d'affaires et de l'environnement réglementaire qui risque d'être en changement.