

DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1 DE L'ACEFO À GAZIFÈRE

CALCUL DE L'INDICATEUR

1. **Références :** (i) B-0005, page 1, lignes 13 à 15;
(ii) B-0010, pages 2 et 3, réponse 1.1.

Préambule :

(i) « Reconduction de l'approche méthodologique permettant à Gazifère de présenter un dossier bisannuel, incluant la méthodologie aux fins de calculer l'indicateur, tel que déterminé dans la décision D-2018-090; » (Nous soulignons)

(ii) « [...] »

Gazifère est toutefois d'avis que l'introduction d'une telle formule doit s'effectuer lorsque le contexte est opportun. Or, dans le cadre de la phase 2 du dossier tarifaire 2023-2024, Gazifère demandera à la Régie d'approuver, pour l'année 2023, un budget supérieur au résultat de l'Indicateur qu'elle utilise actuellement pour faciliter le processus d'examen de ses dépenses d'exploitation.

[...] » (Nous soulignons)

Demande :

- 1.1 Veuillez concilier la position de Gazifère de la référence (i) de demander la reconduction de l'approche méthodologique aux fins de calculer l'indicateur et celle de la référence (ii) d'éventuellement demander, pour l'année 2023 un budget supérieur au résultat de l'indicateur.

PROCESSUS D'ADHÉSION AU TARIF GNR

2. **Référence :** B-0006, page 1.

Préambule :

« Par la présente, Gazifère souhaite modifier son processus d'adhésion et informer la Régie qu'elle ne compte plus exiger la signature du contrat par le client pour les raisons ci-après énoncées. Tout d'abord, les délais entourant la signature du contrat nuit à l'adhésion au pourcentage de GNR nécessaire pour soustraire le client d'une éventuelle socialisation. En effet, lors de l'appel avec le client, le représentant du service à la clientèle informe celui-ci de l'impact d'une possible socialisation et lui propose un pourcentage d'adhésion qui lui permettra d'éviter d'être assujéti à cette socialisation, tout en l'avisant qu'il doit signer le contrat le plus rapidement possible. Toutefois, Gazifère n'ayant pas le contrôle sur la date de signature du contrat par le client, il arrive que le client signe le contrat plusieurs semaines après sa discussion avec le représentant, faisant ainsi en sorte que le pourcentage d'adhésion choisi pourrait ne plus être suffisant pour soustraire le client à la socialisation [note de bas de page omise]. » (Nous soulignons)

Demandses :

- 2.1 Veuillez décrire les principes de « *pourcentage d'adhésion* » et de « *socialisation* » dont il est question à la référence et expliquer la relation entre les deux notions.
- 2.2 Veuillez déposer la documentation à laquelle le client peut accéder pour l'éclairer dans son choix d'adhérer ou non au tarif GNR.

3. **Référence :** B-0006, page 2.

Préambule :

« De plus, la politique de résiliation de Gazifère est très flexible. Le client pourrait, après avoir pris connaissance du contrat, appeler ou envoyer un courriel à Gazifère pour résilier son adhésion [note de bas de page omise]. » (Nous soulignons)

Demande :

- 3.1** Veuillez déposer la politique de résiliation de Gazifère mentionnée à la référence. Dans le cas où un tel document n'existe pas, veuillez décrire en détail la politique en indiquant notamment les divers moments et délais de résiliation possibles.
-