RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE D'APPROBATION DU RENOUVELLEMENT DU MÉCANISME INCITATIF DE GAZIFÈRE INC., DEMANDE POUR LA FERMETURE RÉGLEMENTAIRE DES LIVRES POUR LA PÉRIODE DU 1er JANVIER AU 31 DÉCEMBRE 2009, DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT ET DEMANDE DE MODIFICATION DES TARIFS DE GAZIFÈRE INC. À COMPTER DU 1er JANVIER 2011

DOSSIER : R-3724-2010 - PHASE 1

RÉGISSEURS : Me LOUISE ROZON, présidente
M. RICHARD CARRIER
Me LISE DUQUETTE

AUDIENCE DU 15 JUIN 2010

VOLUME 2

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me LOUIS LEGAULT
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me LOUISE TREMBLAY
procureure de Gazifère inc.;

INTERVENANTS :

Me STÉPHANIE LUSSIER
procureure de l'Association coopérative d'économie familiale de l'Outaouais (ACEFO);

Me GUY SARAULT
procureur de Association des consommateurs industriels du gaz (ACIG);

Me ANDRÉ TURMEL
procureur de Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI);

Me GENEVIÈVE PAQUET
procureure de Groupe de recherche appliquée en macroécologie (GRAME);

Me DOMINIQUE NEUMAN
procureur de Stratégies énergétiques et Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique (SÉ/AQLPA);

Me STEVE CADRIN
procureur de Union des municipalités du Québec (UMQ).

TABLE DES MATIERES

PAGE

LISTE DES PIÈCES 5

PRÉLIMINAIRES 6

PREUVE DE L'ACIG

JEAN-BENOÎT TRAHAN
INTERROGÉ PAR Me GUY SARAULT 9
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me LOUISE TREMBLAY . . . 31
INTERROGÉ PAR Me LOUIS LEGAULT 36
INTERROGÉ PAR Me LISE DUQUETTE 41
INTERROGÉ PAR M. RICHARD CARRIER 42

PREUVE FCEI

ANTOINE GOSSELIN
INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL 47
INTERROGÉ PAR Me LOUIS LEGAULT 68
INTERROGÉ PAR Me LISE DUQUETTE 71
INTERROGÉ PAR M. RICHARD CARRIER 77
INTERROGÉ PAR LA PRÉSIDENTE 84

PREUVE DE L'ACEF DE L'OUTAOUAIS

MOUNIR GOUJA
INTERROGÉ PAR Me STÉPHANE LUSSIER 91
INTERROGÉ PAR Me LOUISE TREMBLAY 102
INTERROGÉ PAR Me LOUIS LEGAULT 105
INTERROGÉ PAR Me LISE DUQUETTE 107
INTERROGÉ PAR M. RICHARD CARRIER 109

CONTRE-PREUVE DE GAZIFÈRE (panel 2)

LISE MAUVIEL
ANTON KACICNIK
IAN McLEOD
LUCIE VANDAL-PARENT
INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY 112
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT 139
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL 145
INTERROGÉS PAR Me LISE DUQUETTE 155

_____

LISTE DES PIÈCES

PAGE

C-2.14 : (ACIG) Preuve sur le mécanisme incitatif de Gazifère 8

C-2.15 : Trois pages d'amendement du mémoire original C-2.7 13

C-3.12 : Préparation Power Point de la FCEI 46

C-3.12 : Tableau intitulé « TFP Corrigé » 46

C-1.16 : Présentation de la preuve écrite de l'ACEF de l'Outaouais 90

B-15 : (GI-6, Doc.2) Analysis of Table 2 of ACIG's Evidence 112

B-16 : Réponse à l'engagement numéro 7 (pièce GI-8, Document 2) 137

_____

L'AN DEUX MILLE DIX, ce quinzième (15e) jour du mois de juin :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du quinze (15) juin deux mille dix (2010), dossier R-3724-2010, Phase 1. Poursuite de l'audience.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Bonjour tout le monde. Tel que prévu, nous allons débuter avec la preuve de l'ACIG ce matin. Maître Tremblay, est-ce que vous aviez des commentaires à faire ou, à tout le moins, peut-être nous informer à quel moment les réponses aux engagements pourront être déposées aujourd'hui.

Me LOUISE TREMBLAY :

Ce que je suggère, Madame la Présidente, c'est de, quand on procédera à notre contre-preuve, peut-être en débutant la contre-preuve de traiter des engagements au même moment. C'est ce que je suggère plutôt que de faire revenir mes clients deux fois. Je suggère cette façon-là de procéder.

LA PRÉSIDENTE :

Excellent. Donc, à vous la parole, Maître Sarault.

PREUVE DE L'ACIG

Me GUY SARAULT :

Merci beaucoup, Madame la Présidente. Bonjour, Madame et Monsieur les Régisseurs. Alors, pour l'ACIG, nous avons un seul témoin, monsieur Jean-Benoît Trahan qui est analyste bien connu, depuis longtemps au service de l'ACIG. Nous avons déjà déposé au dossier de la part de monsieur Trahan un mémoire en Phase 1. Est-ce que vous en avez la cote, Madame la Greffière? Il y avait le mémoire original. Je ne sais pas si je devais coter différemment le mémoire amendé, parce qu'on a déposé des pages.

(Discussion sur les cotes des documents)

Il y a une nouvelle page 14, une nouvelle page 17, une nouvelle page 18 qui ont pour but de modifier, d'apporter des corrections mineures au mémoire de base qui avait été déposé... Preuve sur les sujets traités en Phase 1.

Alors, le mémoire original de monsieur Trahan en Phase 1 portait la cote C-2.7. Et avec les corrections qui y ont été apportées par la suite, ça devient C-2.14 qui s'intitule « Preuve amendée Phase 1 ». Je pense qu'on va garder cette cote-là parce qu'on l'a envoyé par format électronique à la

Régie hier, à notre consoeur maître Tremblay, et à tous les intervenants. C'est la version officielle. S'il y en a qui veulent corriger avec des pages supplémentaires, ils pourront toujours le faire, mais ça sera C-2.14 intégré. Je vous remercie beaucoup.

À ceci, ça a déjà été coté, je pense, on a notre... Étant donné que ce sont des sujets qui sont très connexes, le mémoire Phase 3... observations Phase 3, C-2.12. Je vais les faire adopter par mon témoin étant donné que c'est pertinent aux sujets sur lesquels il va témoigner aujourd'hui, son mémoire en Phase 3. Et à ceci va venir s'ajouter une nouvelle pièce qui sera les acétates de présentation, la présentation Power Point, « Preuve sur le mécanisme incitatif », qui deviendrait C-2.15.

La présentation Power Point est incluse dans C-2.14. Parfait.

C-2.14 : (ACIG) Preuve sur le mécanisme incitatif de Gazifère.

_____

L'AN DEUX MILLE DIX (2010), le quinzième (15e) jour de juin, A COMPARU :

JEAN-BENOÎT TRAHAN, économiste, ayant son adresse d'affaires au 120, rue Guy, Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec);

LEQUEL, après avoir fait une affirmation solennelle, dépose et dit :

INTERROGÉ PAR Me GUY SARAULT :

Q. [1] Monsieur Trahan, vous m'avez entendu, je viens de confirmer les cotes qui ont été assignées à votre preuve sur le mécanisme incitatif en Phase 1 qui était originalement cotée C-2.7 et qui devient C-2.14 avec les corrections que vous y avez apportées hier. Alors, ce document a été préparé sous votre supervision et contrôle?

R. Oui.

Q. [2] Et vous l'adoptez comme votre preuve dans la Phase 1 du présent dossier?

R. Tout à fait.

Q. [3] Il n'y a pas de corrections supplémentaires à y apporter?

R. Non. Est-ce que ça vaut la peine de présenter les

corrections qui ont été faites?

Q. [4] Oui, brièvement expliquer ce qui a été fait entre C-2.7 et C-2.14, ce serait bon, oui.

R. Donc, c'est au niveau de la page 4, au niveau de l'introduction, c'est vraiment une erreur de mots. On parlait de « sous-estimation » à deux endroits alors que c'était « sur-estimation » et vice versa. Donc, pour le reste du mémoire, ça n'avait aucune incidence, c'était vraiment au niveau des termes à cette page-là qu'il y avait une erreur. Comme vous savez, on a eu une période relativement courte pour faire le mémoire. Donc, il s'est glissé des petites coquilles.

La deuxième, c'est à la page 17 et 18. C'est qu'en fait, j'étais partie de la mauvaise prémisse où on considérait que, dans l'actuel mécanisme incitatif, on partageait... les cent (100) premiers points de base allaient directement à l'actionnaire. Donc, c'est uniquement soixante-quinze (75) points de base. Donc, conséquemment, les conclusions où on proposait un mode de partage, cinquante cinquante (50/50) pour le premier cent (100) points de base devient à ce moment-là soixante-quinze (75) pour le client, vingt-cinq (25) pour l'actionnaire en prenant en compte qu'on

a changé la ligne de départ. Donc, c'est la modification qui touche aux pages 17 et 18.

8 h 42

Ça va. Alors, ceci conclut pour le mémoire écrit, Phase 1.

Maintenant, effectivement, il y a un deuxième mémoire ou observation, si vous préférez, qui a été produit comme pièce C-2.12 intitulé « Mémoire concernant les écarts de volumes et de revenus dans le cadre du dossier de fermeture, Phase 3 ».

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

R. Oui.

Q. [5] Et, ça, vous l'avez, je pense, préparé postérieurement au mémoire Phase 1.

R. Oui.

Q. [6] O.K. Et est-ce que vous bénéficiez d'informations supplémentaires au moment de la rédaction de ce mémoire Phase 3 par rapport à celui de la Phase 1?

R. Oui.

Q. [7] Et pourriez-vous expliquer un peu en quoi ce mémoire Phase 3 vient complémenter votre preuve Phase 1?

R. En fait, de manière très rapidement, très

succincte, les données de deux mille neuf (2009) sont arrivées principalement en période de demandes de renseignements et la Phase 3 nous permettait de creuser ces données-là. Donc, il y a une partie des informations dans le dossier de Phase 1 qui était plus générale, donc notre estimation qui était faite sur des moyennes, des choses comme ça, alors qu'au niveau de la Phase 3, on a pu forer un peu plus les écarts de revenus en questionnant différents éléments au niveau des coûts au niveau des tarifs applicables et donc d'arriver avec une estimation qui est un peu plus précise que celle que nous avions faite dans le cadre de la Phase 1 pour l'année deux mille neuf (2009).

Q. [8] Alors, vous adoptez également ce mémoire Phase 3, pièce C-2.12 comme votre preuve dans le présent dossier?

R. Oui.

Q. [9] Maintenant, comme pièce C-2.14, Partie 2, si je peux m'exprimer ainsi, nous avons des acétates Power Point qui ont été expédiés hier par courriel à la Régie, à Gazifère et aux intervenants. Alors, ce sont des acétates que vous avez préparés pour les fins de votre présentation de ce matin.

R. Oui.

Q. [10] Alors, évidemment, ces acétates font partie intégrante de la preuve écrite telle que complémentée par les explications orales qu'apportera monsieur Trahan ce matin. Alors, je vous laisse aller sans plus tarder avec la présentation. Alors, C-2.15, ce sera les... on va l'appeler les « Trois pages d'amendement » qui ont été apportées aux pages 4, 17 et 18 du mémoire original C-2.7 qui est devenue, par voie de conséquence, C-2.14. Ça va?

C-2.15 Trois pages d'amendement du mémoire original C-2.7

Alors, Monsieur Trahan.

R. Alors, bonjour à tous. Donc, il me fait plaisir de vous exposer notre point de vue sur le mécanisme incitatif de Gazifère. J'aurai initialement un certain nombre de remarques préliminaires qui découlent notamment des informations qu'on a reçues hier et des analyses que nous avions effectuées.

Vous avez remarqué, dans le cadre du mémoire qu'on vous a présenté, qu'il y avait une problématique qui était liée à l'information qui était accessible et donc, conséquemment, à la

capacité d'analyse que l'on pouvait faire.

Lorsque vient le temps de réviser un mécanisme incitatif, il faut se poser des questions. Il ne faut pas juste regarder des chiffres généraux, il faut se poser des questions pour bien saisir d'où proviennent les gains de productivité, à quoi ça sert, est-ce que ça a été utile, est-ce que vraiment ça a dirigé les choses. Force est de constater qu'il y a des manques dans le dossier de Gazifère et ces manques-là peuvent être surprenants.

De notre côté, on a fait le test. Au cours des dernières années, l'ACIG a été très peu participative. Je ne sais pas si ça existe. En tout cas, elle a participé très peu dans les dossiers tarifaires de Gazifère. On s'est dit « on va laisser aller le mécanisme, on va voir ce que ça va donner, on fera un travail un peu plus à fond lorsque viendra le temps de réviser ce mécanisme-là, Gazifère, c'est une petite entité, on va essayer de jouer un peu plus le jeu, si on veut ».

Et malheureusement, l'analyse qu'on en fait, c'est que lorsque vient le temps de réviser le mécanisme incitatif, c'est excessivement compliqué par manque d'informations.

J'entendais la Régie hier dire « est-ce qu'on pourrait avoir besoin d'une troisième... la vision d'une troisième personne, donc d'une personne indépendante ». Je vous dirais, ça peut être une option, mais fondamentalement, si elle a la même information que nous avons eue, elle va avoir les mêmes problèmes, donc il y a un problème d'informations à la base qui, quant à moi, permet difficilement de faire un travail qui est suffisant.

Hier, j'entendais des réponses au niveau des revenus excédentaires qui découlent des volumes excédentaires, notamment au niveau du tarif interruptible, puis j'étais bouche bée. Je vous avoue que j'ai réfléchi toute la nuit encore à dire qu'est-ce que je vais dire demain à la Régie parce que j'entendais des choses, puis probablement que c'est peut-être juste mal exprimé, mais de la manière que ça a été exprimé, ça laisse perplexe.

Par exemple, on parle de dire, bon, bien, les analyses de monsieur Trahan ont un problème. Cependant, ça a été très difficile de comprendre il était où notre problème, malgré qu'on a été assez ouvert là. Dites-nous où sont nos erreurs? Puis, finalement, on a cru comprendre qu'il y avait une

erreur qui découlait au niveau du coût d'équilibrage.

Donc, dans le Tarif de distribution, il y aurait une portion d'équilibrage et donc cette portion-là viendrait diminuer, en réalité, le revenu de distribution qui y est associé.

Sauf que lorsque vient le temps qu'on questionne le Distributeur à savoir « oui, mais c'est combien ce coût d'équilibrage-là », on dit « pour le Tarif 9 là, il y a tellement un petit niveau de revenus de distribution que finalement l'entreposage le prend quasiment au complet » - « Oui, mais c'est combien? », finalement, on n'a pas de résultat.

Alors, je veux dire, on peut même se poser la question, voir lorsque Gazifère fait une vente à l'interruptible, si cette vente-là est rentable pour elle en cours d'année. Je veux dire, ça va jusque-là. On n'a même pas cette information, on se demande même si eux l'ont lorsqu'ils font... lorsqu'ils signent le contrat.

Ça devient excessivement... en tout cas, de mon côté à moi là, je suis excessivement perplexe par rapport aux informations qu'on a eues et ça rend l'analyse assez difficile. Et lorsque je

regarde les chiffres qu'on a au niveau des volumes, ça nous laisse aussi perplexe. Donc, je vais vous amener à ces chiffres-là.

Au niveau de l'introduction, rapidement, on a eu quand même des gains de productivité de cinquante à deux cents (50-200) points de base, donc ça a été profitable, ça a fonctionné. Mais, on a eu des sous-estimations de volume, puis ça, c'est chronique. C'est jusqu'à trois cent soixante-douze pour cent (372 %), c'est important.

Encore une fois, j'ai de la difficulté à comprendre les explications découlant de l'histoire des contrats. On dit « on va prendre les contrats qui sont signés au cours des années du mécanisme incitatif, les contrats qui étaient signés au moment où est-ce qu'on prenait notre décision, peu importe si c'était pour le futur ou avant, donc les moments actifs.

Et à toutes les années, ça a été vingt-cinq mille mètres cubes (25 000) m(3)... vingt-cinq mille dix cubes mètres cubes (25 000) 10(3) m(3) par année. C'est ça qui est le minimum dans les années du mécanisme incitatif, les prévisions sont toujours de sept mille (7 000).

8 h 49

R. Elle est où l'erreur contractuelle là-dedans, je veux dire normalement il devrait au moins avoir à peu près ce niveau-là au niveau du contrat d'avoir autour de vingt-cinq mille (25 000) mètres cubes. Donc il y a quelque chose en quelque part là encore que je n'ai pas compris. Alors si Gazifère peut nous éclairer en contre-preuve ça va nous faire plaisir, mais j'ai encore beaucoup de difficulté à saisir comment selon les modalités qu'ils utilisent pour faire leurs prévisions, ils arrivent à sept mille (7000) mètres cubes quand ils ont année après année un minimum de vingt-cinq mille (25 000) mètres cubes.

Même au niveau de, si je reviens au niveau du tarif d'équilibrage, le tarif d'équilibrage c'est qu'il a procédé au tarif 9, normalement il devrait avoir des gros coûts d'équilibrage. Donc normalement le tarif ne devrait pas être si pire, mais encore là on n'est pas capable de le savoir. Enfin.

Donc la proposition d'un facteur de productivité qui quant à nous est faible, celui proposé par Gazifère et qui n'est pas lié. Enfin, on verra, soit c'est des faux gains, soit c'est lié

à rien finalement ce facteur-là. Puis on pense nous que les gains de productivité proviennent surtout de l'économie d'échelle naturelle, qu'ils proviennent notamment des immobilisations.

Donc l'effet volume, on pense qu'il y a une certaine corrélation entre l'écart puis la bonification. On l'a entendu hier, donc je ne resterai pas longtemps là-dessus. Lorsqu'on sous-estime les volumes au départ on a donc des tarifs qui sont plus élevés que ce qu'ils devraient être. Donc conséquemment uniquement sur cette base-là, on a des gains, mais on a également des gains pour les revenus supplémentaires qui découlent des volumes supplémentaires également. Donc il y a deux éléments de gains en sous-estimant nos volumes.

Et d'une certaine manière on peut dire que c'est raisonnable pour le Distributeur, pas nécessairement pour les clients, de prévoir au niveau du tarif interruptible des volumes qui sont faibles. C'est conservateur, c'est correct d'une certaine manière de se protéger, mais ce n'est pas nécessairement au bénéfice des consommateurs de l'autre côté. Et bon je pense que vous êtes au courant que l'ACIG avait proposé un mécanisme de contrôle, justement de cette variation-là dans le

cadre du premier mécanisme incitatif a été refusé, mais quant à nous la preuve nous a démontré aujourd'hui que cette situation-là perdure.

Au niveau de la clientèle résidentielle, commerciale, industrielle continue, on ne peut pas dire là qu'il y a eu vraiment entre guillemets des jeux à ce niveau-là. Les réponses que j'ai eues dans le cadre de la Phase 3 lorsqu'on a changé, on est passé d'un négatif à du positif général, permettent de voir que bon c'est une situation exceptionnelle, Gazifère a subi. Je n'ai pas réussi à trouver avec l'information actuelle de tendances lourdes ou autres. Donc à ce niveau-là ça semble être relativement sous contrôle bien que quant à moi il y a des effets importants là, six dix-huit pour cent (6,18 %) d'écart par exemple dans la clientèle commerciale, ça doit avoir des impacts importants, quant à moi, au niveau des revenus, mais ce n'est pas ce qu'on va nous démontrer.

Au niveau des écarts de revenus si je prends deux mille neuf (2009), ils arrivent avec un écart de revenus de cent quarante-neuf mille deux cents dollars (149 200 $). Il faut remettre ça en perspective qu'il y a des volumes supplémentaires pour chacun des tarifs. Donc il n'y a pas un tarif

qui peut amener moins de revenus. Un point huit pour cent (1,8 %) au résidentiel, six point deux pour cent (6,2 %) au commercial, c'est les tarifs les plus élevés de Gazifère, ça doit avoir des impacts marquants.

Au niveau du tarif industriel continu ça a aussi un élément positif, donc c'est six point cinq pour cent (6,5 %) de hausse. Puis au niveau de la clientèle interruptible, c'est deux cent soixante... deux cent quarante-sept pour cent (247 %), tu arrives à cent quarante-neuf mille deux cents dollars (149 200 $) de surplus au niveau des gains de, voyons, des revenus de distribution.

En deux mille huit (2008), si vous faites le comparatif. En deux mille huit (2008), il y a des portions qui sont négatives et il y a l'industriel interruptible qui est très positif. Je vais sortir les chiffres pour... Pour deux mille huit (2008) vous étiez négatif au résidentiel de un point quatorze (1,14), au commercial de point dix-sept (0,17), à l'industriel normalisé, donc continu, de moins un point vingt (-1,20) et vous aviez trois cent soixante et onze pour cent (371 %) de hausse au niveau de l'industriel interruptible.

Suivant les commentaires de Gazifère qui

dit : « Écoutez je ne fais tellement pas d'argent sur l'interruptible continu là », comment est-ce qu'ils peuvent arriver en deux mille huit (2008) avec plus de revenus au niveau de la distribution quand ils ont des négatifs sur les autres volumes, alors qu'ils ont des positifs importants en deux mille neuf (2009) pour tous les volumes puis qu'ils arrivent avec un chiffre inférieur.

Moi je ne comprends pas. Moi je pense qu'il y a là, il y a un travail à faire, il y a un travail important à faire pour comprendre ça puis je ne sais pas quoi vous dire là, on peut bien demander un compte de frais reportés sur cet élément-là, mais ils ne sont pas capables de le calculer comme du monde, puis on ne sait pas comment c'est calculé. Comment est-ce qu'ils vont faire le compte de frais reportés, je n'ai aucune idée. Donc il y a, en tout cas je vous laisse y réfléchir.

Évaluation du facteur de productivité. J'ai regardé ça puis on a eu la réponse hier, c'est notamment, ce n'est totalement pas en lien avec la réalité du Distributeur. Est-ce qu'il y a vraiment autre chose à dire là-dessus? Ou bien donc on a des faux gains de productivité dans le mécanisme

incitatif ou bien donc le facteur de productivité calculé est erroné, les modalités sont imprécises, je ne sais pas c'est quoi qui ne marche pas, mais bref ça ne fonctionne pas.

On choisit une période de cinq ans, on considère que cette période-là est plus représentative de la réalité. La réalité est complètement toute autre, du moins par rapport aux mécanismes incitatifs. Alors pourquoi prendre cette période-là plutôt qu'un autre, pourquoi pas prendre une moyenne en enlevant des extrêmes. Tu sais je veux dire on peut se poser toutes sortes de questions puis il n'y a pas de réponse, parce que cette étude-là quant à moi semble tenir à rien en ce qui concerne la réalité de Gazifère, parce que lorsqu'on prend cette réalité-là, lorsqu'on prend le facteur de productivité l'objectif c'est de dire, moi je vais enlever ce qui est naturel. Dans le mécanisme incitatif, je vais enlever ce qui naturellement seraient les gains de productivité de Gazifère puis après ça tu feras des gains sur le reste.

Peut-être qu'on le pense, on pense que les gains naturels ne sont pas compris dans ce facteur de productivité là, donc l'appliquer sur l'ensemble

de Gazifère ça n'a pas de lien, ça n'a pas rapport.

La provenance et l'évaluation des gains de productivité, bien, il y a un impact important qui vient des économies d'échelle, je pense que vous l'avez compris dans notre mémoire, je ne m'attarderai pas là-dessus plus longtemps. Mais peut-être un élément qui est important aussi, c'est qu'avec la fameuse clause de quatre cent cinquante mille dollars (450 000 $), il n'y a pas vraiment moyen que cette situation-là se retourne en cours de mécanisme incitatif.

Donc si jamais, par exemple, il y a une troisième traversée pour Gazifère, bien, cette troisième traversée-là va être en exogène et donc conséquemment, les économies d'échelle par client sur ce qui est déjà dans la base au niveau des autres conduites principales va continuer à s'appliquer. Les seuls éléments qui rentrent dans les conduites principales sont des petits montants qui ne dépassent pas quatre cent cinquante mille dollars (450 000 $) à chaque année, qui permet au total d'avoir ce gain naturel.

Les autres, bon, on a une évaluation de l'écart des coûts qui, bon, enfin, c'est les chiffres que nous, on a réussi à trouver, là,

encore une fois plus en déduction qu'en précision. Ces chiffres-là nous amènent à, on regarde un peu les différentes données puis ce qu'on remarque, c'est que ça vient principalement des niveaux de postes d'impôt, des taxes municipales, des autres éléments qui ne sont pas nécessairement sous le contrôle du Distributeur.

On ne dit pas que le Distributeur ne fait pas rien, on ne dit pas non plus que le Distributeur n'a pas changé sa manière de faire, ce qu'on dit, c'est qu'on n'est pas capables de déterminer, dans le cadre du mécanisme incitatif, les variables. Parce que c'est ça qui est notre travail, il faut bien évaluer les variables, parce que la décision que la Régie va prendre, c'est une décision qui va durer cinq ans. Si on ne met pas les bons chiffres aux bonnes places, ça peut dérailler autant positivement ou négativement pour les consommateurs ou pour l'actionnaire. On se retrouve dans une situation qui est malheureuse, quant à moi.

Il est intéressant quand même d'évaluer un petit peu c'est quoi, le « soft rebasing ». Le « soft rebasing », bon, contrairement à un « hard rebasing », si on veut le faire simple, là, en deux

mille neuf (2009), le « hard rebasing » a été une baisse, grosso modo, de un point quatre million (1,4 M$) des tarifs. Gazifère nous propose six cent mille dollars (600 000 $). Si on allait au coût de service, en supposant que le gain de productivité final est un élément supérieur au coût de service, donc on considère que c'est... bien, on ne considère pas, ça serait un point quatre million (1,4 M$) alors qu'on propose un six cent mille (600 000 $).

Si on se compare avec un mécanisme incitatif dans lequel on a commencé la première année, on est parti à zéro, puis on a réussi à grimper pendant quatre ans jusqu'à un point quatre million (1,4 M$). Cette tendance-là suit notre présomption que ça vient surtout d'économies naturelles. Je n'ai pas les chiffres pour deux mille dix (2010) mais j'imagine que cet élément-là va continuer à grossir.

Dans ce sens-là, de baisser de six cent mille dollars (600 000 $) en deux mille onze (2011), quand on est déjà rendu à un point quatre million (1,4 M$), si on se compare d'où on est parti, c'est comme si on repartait le deuxième mécanisme incitatif déjà à quelque part comme huit

cent mille dollars (800 000 $) de gains de productivité puis on va continuer à le remonter.

Donc on va se ramasser encore plus élevé à la fin. Donc, quant à nous, ce facteur-là est assez minimum. Encore là, on dit ça mais ça dépend encore d'où proviennent les fameux gains de productivité. S'ils viennent surtout des revenus puis qu'on corrige l'effet revenus, à ce moment-là, peut-être que le « soft rebasing » est suffisant mais actuellement, on n'est pas capables d'être assez précis sur cet élément-là.

Hier, on calculait, pour le plaisir de la chose, ça représentait quoi six cent mille dollars (600 000 $) là, mais sur les revenues de distribution, c'est trois pour cent (3 %) des revenus de distribution. Quand on parle de « soft rebasing », c'est quand même assez important, il faut être réaliste, là, ça reste quand même un montant important qu'ils mettent sur la table. Mais le gain est encore plus important.

Ça amène une question importante : est-ce qu'il ne serait pas mieux de revenir au coût de service, pour un an ou deux puis le temps de revoir tout ça comme il faut? C'est une question, je pense, que la Régie va devoir se poser longuement

avant de prendre sa décision cette fois-ci.

Ce n'est pas notre souhait, on comprend les problématiques que Gazifère possède, on sait que c'est une petite équipe, on sait qu'il y a du travail à faire si jamais on s'enligne là-dessus, qui à l'heure actuelle n'est pas là. On sait qu'il y a des coûts réglementaires qui y sont associés. Mais avec l'information qu'on a, on pense qu'il y a un risque important à fixer les balises erronément et donc, conséquemment, d'affecter incorrectement les tarifs pour une période qui est quand même d'une durée de cinq ans.

Si la Régie considère qu'elle devrait continuer avec un mécanisme incitatif et qu'elle accepte de faire uniquement ce qu'on pourrait appeler un « soft rebasing » puis de l'adapter, on pense qu'un facteur additionnel d'au moins point sept (0,7) devrait être mis en place. Un facteur additionnel de point sept (0,7), pour vous donner une espèce de balise, le six cent mille dollars (600 000 $) qu'on a à l'heure actuelle, c'est comme si on avait appliqué un « stretch factor » de point cinq (0,5) durant le mécanisme actuel de plus que tout ce qu'il y a eu déjà.

Donc la proposition de point trois (0,3)

est inférieure au point quatre (0,4) qu'on avait précédemment et quant à nous, ce qu'on a vu à date comme gains d'efficacité ou de gains de productivité découle plutôt d'éléments naturels qui vont continuer à se produire. Donc on ne comprend pas, là, que, nécessairement que la deuxième phase du mécanisme incitatif soit plus difficile à atteindre que ce qui s'est passé auparavant.

Le Distributeur peut dire : « Oui mais moi, je serais gêné, là, point sept (0,7) dans un "stretch factor", si jamais on a des erreurs dans nos balises puis qu'on se ramasse dans cette situation-là, ça peut être un peu plus, un peu trop compliqué puis là, ça peut faire dérailler le mécanisme incitatif. »

Avec la précision qu'on a, bien, on a une proposition qui peut peut-être ménager la chèvre et le chou, c'est-à-dire de permettre peut-être une meilleure équité au niveau des consommateurs tout en protégeant le Distributeur en n'appliquant pas directement un « stretch factor » important, ça serait de venir modifier le mode de partage des cent (100) premiers points de base et de le remettre pratiquement entièrement aux clients à hauteur de soixante-quinze pour cent (75 %), tout

en acceptant le « soft rebasing » de six cent mille dollars (600 000 $).

En agissant ainsi, ça revient grosso modo à ajouter un « stretch factor » de point sept (0,7) mais dans lequel il n'est pas obligé. Donc en début d'année à ce moment-là, il ne se retrouve pas dans les tarifs et donc, conséquemment, met moins à risque le Distributeur. Donc si jamais, par l'information qu'on possède, qui est imprécise, on avait fait erreur en quelque part dans notre appréciation de la situation, bien « l'effet », entre guillemets, est juste une réduction de la bonification mais n'est pas une réduction de la bonification de base du Distributeur par des tarifs qui seraient inférieurs à ce qu'ils devraient être.

9 h 01

On a deux petites propositions à cet égard-là là, je vous laisserai les lire. Je ne pense pas que c'est très compliqué dans un cas ou dans l'autre. Ça donne sensiblement la même chose. C'est ça. Donc, ça termine nos commentaires.

Me GUY SARAULT :

Alors, ceci conclut notre preuve et monsieur Trahan est disponible pour être contre-interrogé.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Tremblay, est-ce que vous allez procéder au contre-interrogatoire?

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me LOUISE TREMBLAY :

Oui, tout à fait. Merci.

Q. [11] Alors, moi, je ne vais pas vous appeler monsieur Gazifère, Monsieur Trahan.

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

R. On va laisser ça aux autres.

Q. [12] Pas ce matin en tout cas. Écoutez, la première question que je veux vous poser, à titre d'informations, je veux savoir quels sont les clients de Gazifère qui sont dans... qui sont des membres de l'ACIG?

R. À ma connaissance - parce que ce n'est pas moi qui suis... je ne suis pas un interne à l'ACIG là, mais à ma connaissance, il y a Kruger et il y a, je pense, c'est Abiti Bowater, minimalement, si je ne me trompe pas.

Q. [13] Merci. Deuxième question, je vais vous référer à votre mémoire qui a été coté sous C-2.14 - alors, le mémoire produit... c'est-à-dire le mémoire produit en Phase 1 du présent dossier - au tableau 5. Alors, dans ce tableau-là, ce que vous faites, c'est de comptabiliser l'écart entre, vous appelez

ça « gains de productivité », mais je pense, ça devrait être les excédents de rendement là. Les écarts entre les excédents de rendement et le manque à gagner ou le surplus de revenus pour finalement déterminer les économies de coûts pour chacune des années de deux mille six (2006) à deux mille neuf (2009), c'est exact?

R. Oui.

Q. [14] Vous arrivez, pour l'année deux mille neuf (2009), à un écart de coûts, selon votre tableau, de un million cent quatre-vingt-deux mille deux cent soixante-cinq (1 182 265 $), c'est exact?

R. Oui.

Q. [15] Pour arriver à un million cent quatre-vingt-deux mille deux cent soixante-cinq (1 182 265 $), vous tenez compte d'excédents de rendement pour l'année deux mille neuf (2009) de un million trois cent trente et un mille quatre cent soixante-cinq (1 331 465 $), c'est exact?

R. Oui.

Q. [16] Avez-vous pris connaissance de la preuve qui a été déposée dans le cadre de la Phase 3 là, le dossier de fermeture, plus particulièrement au sujet de la proposition de Gazifère pour le projet CIS?

R. Oui.

Q. [17] Alors, vous êtes au courant du fait que Gazifère propose finalement un traitement particulier pour l'année deux mille neuf (2009) à cause finalement de l'impact sur l'excédent de rendement du report du projet CIS, ce qui fait en sorte qu'elle propose de retourner aux clients un montant de cinq cent sept mille six cent quatre-vingt-dix-sept dollars (507 697 $).

R. Oui.

Q. [18] Dans la mesure où on tient compte de ce montant de cinq cent sept mille six cent quatre-vingt-dix-sept dollars (507 697 $) et qu'on le réduit finalement de votre montant de un million trois cent trente et un mille (1 331 000 $), on arrive à ce moment-là à un montant plutôt là de huit cent vingt-quatre mille (824 000 $) comme rendement, n'est-ce pas, environ huit cent vingt-quatre mille (824 000 $)?

R. Là vous parlez le un trois cent trente et un (1 331 000 $) qui deviendrait huit cent vingt-quatre (824 000 $)?

Q. [19] Exact, si je soustrais le...

R. Je vous suis.

Q. [20] ... le montant, ça donne huit cent vingt-trois

mille sept cent soixante-huit (823 768 $) là arrondi à huit cent vingt-quatre mille (824 000 $). Là où j'en arrive, c'est de vous dire que, finalement, en faisant cet exercice-là, l'écart de coûts finalement que vous mentionnez de un million cent quatre-vingt-deux mille deux cent soixante-cinq (1 182 265 $), à ce moment-là, serait plutôt de six cent soixante-quinze mille dollars (675 000 $). Est-ce que vous êtes d'accord avec ma façon d'analyser les choses?

R. Oui, oui.

Q. [21] Dans votre mémoire, vous tirez certaines conclusions après avoir fait ce tableau-là. Vous dites finalement :

> On remarque que dès...

et je suis en bas de la page 14

> On remarque que dès 2006, Gazifère a réussi à obtenir une réduction de coûts de 885 000 $ par rapport à la formule, montant qui augmente à 1 182 265 $ en 2009. Cela permet d'évaluer la proposition de Gazifère et de mettre sur la table un « soft rebasing » de 600 000 $.

Et vous ajoutez

Ce montant représente grosso modo la moitié de l'écart de coûts de 2009.

[...]

À la lumière de ce que je viens de vous dire, est-ce que vous maintenez cette conclusion-là?

R. Non, j'accepte votre modification, pas de problème.

Q. [22] Merci, je n'ai pas d'autre question.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Tremblay. Il y a l'ACEF qui avait... l'ACEF de l'Outaouais qui avait mentionné avoir besoin de contre-interroger. Est-ce que, Maître Lussier, vous avez des questions?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Nous n'aurons pas de question. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Maître Neuman, est-ce que vous avez des questions? Aucune question. Est-ce qu'il y a d'autres intervenants qui désirent contre-interroger le représentant de l'ACIG? Donc, il y a... Mon Dieu! J'allais vous oublier, Maître Legault.

Me LOUIS LEGAULT :

Je commence vraiment à m'inquiéter, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

À vous la parole.

INTERROGÉ PAR Me LOUIS LEGAULT :

Merci. Alors, Louis Legault pour la Régie.

Q. [23] Juste quelques questions, Monsieur Trahan. Il a été question dans votre mémoire, dans les questions que maître Sarault a posées hier aussi, à ce concept de ce qui est sous le contrôle et ce qui est hors le contrôle de Gazifère au niveau des gains de productivité. Vous semblez faire référence à des économies qui viendraient de façon naturelle, des économies d'échelle, par exemple, qui seraient, elles, hors du contrôle. J'aimerais juste connaître votre position quant à cette approche. Est-ce que c'est aussi noir et blanc ou s'il n'y a pas du gris dans ce qui pourrait être des gains tout à fait acceptables au niveau du partage?

9 h 10

R. Il y a toujours du gris. Lorsqu'on parle de gain hors du contrôle c'est, tu sais, si on parle par exemple des conduites principales pour donner un exemple, il est bien entendu qu'il n'y a aucune économie d'échelle par client si le Distributeur ne fait pas de développement. Ça va de soi, pour qu'il y ait des économies d'échelle par client, il faut qu'il y ait des clients qui s'ajoutent.

Donc il y a quand même des efforts qui sont effectués par le Distributeur pour rajouter des clients. Sauf qu'au niveau des conduites principales il n'y a aucun changement de coût qui se fait. Ils sont là, ils sont amortis et puis on fait simplement continuer. Donc c'est pour ça que quant à nous il était très important d'essayer de déterminer exactement d'où proviennent ces éléments-là pour après ça apprécier l'ampleur du gris qu'il y a dedans, pour être capable de déterminer si ce qui est proposé est acceptable ou pas, mais il est bien entendu qu'il y a toujours un peu de gris là-dedans.

Dans certains cas un peu moins, genre baisse de taux des taxes municipales, on s'entend qu'il n'y a pas grand gris là-dedans, mais...

Q. [24] Dans votre mémoire, la dernière version C2-14, écoutez je vous dirais la page 10, les pages ne sont pas numérotées, la dixième page du document.

Me GUY SARAULT :

C2-14. C'est numéroté.

Me LOUIS LEGAULT :

Non, ce n'est pas numéroté, la version électronique qui a été transmise n'est pas numérotée.

Me GUY SARAULT :

Ah bon, désolé.

Me LOUIS LEGAULT :

Q. [25] Alors écoutez, je vais vous lire l'extrait pertinent là :

> La Régie devrait dans le cadre du renouvellement du mécanisme incitatif éliminer le biais actuel (la sous-estimation chronique des volumes interruptibles) de manière à ce que cela n'affecte pas les résultats du mécanisme incitatif.

Vous en avez parlé un peu tantôt, mais j'y reviens. Est-ce que vous avez des propositions à cet effet?

R. On avait fait une proposition il y a quatre ans, de mettre en place un compte d'écart. C'est un processus réglementaire qui est connu, reconnu, qui est appliqué régulièrement à la Régie. On se souviendra que dans le dossier par exemple du Transporteur au niveau des revenus de point à point, c'est une chose qu'on a appliqué également parce qu'il y avait un peu les mêmes implications, c'est-à-dire ce sont, il y a tout à fait un intérêt à sous-estimer, d'être conservateur de la part du Distributeur ou du Transporteur. Il n'y a pas

vraiment de possibilité de contester les chiffres qui sont amenés. Donc grosso modo on est dans un « dead end », donc conséquemment on met un compte d'écart et ça vient régler le problème.

Donc je vous dirais d'emblée simplement appliquer un compte d'écart. Le problème que j'ai là-dedans c'est que je ne suis pas capable de déterminer c'est quoi le revenu de distribution de cette classe-là en fin d'année. Donc moi je connais la solution qu'habituellement on appliquerait, mais le problème c'est qu'on comprend c'est que la comptabilité de Gazifère n'est pas capable de faire ce travail-là.

Donc et à ce niveau-là j'ai un peu de difficulté à saisir ça parce qu'à tout événement, je pense que ça peut même se faire manuel, on parle de quoi, trois clients si je ne me trompe pas là. Donc possiblement que manuellement c'est possible de se faire. Idéalement ça serait ça et j'imagine que ça doit être capable de se faire manuellement au moins.

Q. [26] Peut-être élaboré un peu plus là, dans la mesure où la Régie déciderait de revisiter comme hypothèse cette question de compte d'écart, vous voyez quoi comme traitement de ce compte d'écart

là?

R. Bien à ce moment-là ça serait un compte d'écart, mais je pense que le compte d'écart qui est en place pour le Transporteur serait tout à fait adéquat. Ça veut dire on prend en place la prévision en début d'année, on regarde les chiffres de fin d'année, l'écart qu'il y a entre les deux à ce moment-là s'en va dans un compte d'écart qui est reporté à être appliqué sur les tarifs dans les années subséquentes. Ce compte d'écart là va autant à la hausse qu'à la baisse. Donc protège le Distributeur, protège les consommateurs et pour les consommateurs l'avantage de ça également c'est que ça amène le Distributeur à ne plus être nécessairement conservateur dans sa prévision. Donc d'appliquer un peu plus correctement les baisses tarifaires aux moments adéquats et non pas en gains de productivité et retour via le mode de partage.

Le tout serait financé sur le taux de la base bien entendu, entre-temps sur les modalités, puis je pense que l'amortissement de ça devrait être linéairement sur un an, il n'y a pas de raison d'appliquer ça sur une période plus longue.

Q. [27] Mais plus spécifiquement pour les clients interruptibles ça serait quoi le traitement?

R. Plus spécifiquement pour les clients, vous voulez dire pour leur tarif à eux?

Q. [28] Oui?

R. Bien en réalité si d'emblée dans le cadre de la cause tarifaire les volumes sont projetés de manière plus réaliste, l'ensemble des tarifs sera compensé de manière précise. Donc moi je pense qu'à ce moment-là l'écart devrait tout simplement être ramené et donc appliqué également à tout le monde par la suite.

Q. [29] Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Legault. Alors la formation va avoir quelques questions, j'allais vous appeler Maître Trahan, ça va bien.

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

J'ai bien rêvé, mais je ne l'ai pas fait.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Duquette.

INTERROGÉ PAR Me LISE DUQUETTE :

Oui, Lise Duquette pour la Régie de l'énergie. Une simple question de suivi, Monsieur Trahan. Si la Régie devait mettre en place un mécanisme comme un compte d'écart comme vous venez de le mentionner, je me demanderais quelle serait ou quelle était la

position de l'ACIG toujours par rapport au « stretch factor », est-ce que vous insisteriez pour conserver votre point 7, est-ce que vous pensez qu'on devrait rester au cent pour cent (100 %) du taux d'escompte actuel ou comme la proposition de Gazifère tomber à zéro?

R. Je dirais quasiment que je ne peux répondre à une question hypothétique. Et la raison de ça c'est que je ne sais toujours pas c'est quoi l'ampleur des gains positifs qui découlent de ces clients-là. Alors si vraiment c'est minime bien je dirais oui je veux rester là, si au contraire on découvre que c'est relativement important, bien j'irais plutôt de l'autre côté en disant oui je suis prêt à réviser cette position-là. Je ne peux pas en dire plus que ça, je ne sais pas c'est quoi le chiffre.

Q. [30] Merci.

INTERROGÉ PAR M. RICHARD CARRIER :

Bonjour, Monsieur Trahan. Richard Carrier, pour la Formation.

Q. [31] J'aurais une question sur le tableau que vous avez déposé dans votre mémoire en phase 3, le tableau, en fait le tableau 6 mais composé des tableaux précédents. Donc ce tableau-là est intitulé « Effet revenu - Classe résidentielle »,

le tableau 6, à la dernière page de votre mémoire :

Classe commerciale	500 000 $
Classe industrielle continue	45 000 $
Classe industrielle interruptible	450 000 $

De ce que je lis de votre mémoire, vous avez fait strictement une estimation des revenus additionnels découlant des écarts?

R. Tout à fait. Tout à fait. Donc si on compare avec ce que Gazifère nous disait, ils disaient toujours : « Vous avez oublié les coûts. » Donc moi, ce que j'ai fait, c'est que j'ai essayé d'aller voir s'il y avait des coûts naturellement. Donc, à ce moment-là, j'ai, bon, par exemple, les clients commerciaux, bien, c'est des clients qui étaient déjà là qui ont consommé plus; le client interruptible, c'est un client qui était déjà là. Donc j'ai regardé pour chacun des éléments, j'ai dit : « Il n'y a pas de coûts associés à ça. Donc là, parlez-moi pas de coûts. »

Après ça, j'ai regardé, voir, au niveau de mes clients. Je pense que vous l'avez remarqué, au niveau des clients, j'ai corrigé; par exemple, il y avait une surestimation des clients au résidentiel mais une sous... non, c'est-tu correct... oui, c'est ça, une surestimation des clients au

résidentiel puis une sous-estimation des volumes. J'ai corrigé pour la surestimation des clients, donc j'ai réduit les revenus fixes, et j'ai rajoutés les revenus variables par la suite qui, eux, bon...

Et, ensuite de ça, ce que j'ai compris dans l'audience, c'est : « Oups! vous n'avez pas tenu compte de l'équilibrage. » Donc, quand même, il y a un coût d'équilibrage qui vient se joindre à ça. Si mon calcul est bon ici, j'ai un million (1 M$) de plus de revenus; et dans leurs chiffres à eux, c'est cent quarante-neuf mille (149 000 $). Ça veut dire que quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) des coûts de distribution, ça serait de l'équilibrage? Moi, en quelque part, là, je me perds.

Q. [32] Et au niveau des coûts, est-ce que vous avez examiné l'application du tarif 200 aux livraisons additionnelles de Gazifère à ces clients-là ou?

R. Moi, j'avais pris pour acquis que le tarif 200 faisait en sorte que le Distributeur, au niveau de ses revenus de distribution, était indemne. C'est ce que je comprenais. Ce que j'ai compris hier, c'est que ce n'était pas le cas au niveau de l'équilibrage mais que c'était le cas pour les autres tarifs.

Parce que lorsque vous prenez le tarif de Gazifère, vous avez le tarif de distribution, le tarif de transport et le tarif de la molécules qui sont, eux, complètement indépendants. Donc moi, je comprenais que ces deux éléments-là étaient en « pass through », puis le tarif 200 est révisé à tous les trois mois, donc moi, je considérais que c'était complètement indépendant. Ce que j'ai compris hier, c'est que le seul élément qui ne l'était pas, c'était l'élément équilibrage.

Alors si tel n'est pas le cas, bien, là, comme je vous dis, là, je n'ai pas plus d'éclairage que ça.

M. RICHARD CARRIER :

Merci, ça complète mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Bon, ça complète les questions pour les membres de la Formation. Je vous remercie beaucoup, Monsieur Trahan, vous êtes libéré.

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

R. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Alors on va maintenant procéder à la présentation de la preuve de la FCEI. On va prendre une pause de cinq minutes pour laisser le temps de se préparer.

Merci.

SUSPENSION

9 h 28

LA PRÉSIDENTE :

Maître Turmel, on vous écoute.

PREUVE FCEI

Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour. Merci, Madame la Présidente. André Turmel pour la FCEI. Bonjour aux Membres du banc. Vous avez reconnu monsieur Gosselin qui a déjà pris place dans la boîte des témoins, mais, entre-temps, j'ai déposé à madame la Greffière deux documents additionnels que nous allons utiliser aujourd'hui. Le premier C-3.12 qui est la copie papier de la présentation Power Point que fera monsieur Gosselin, C-3.12 donc.

C-3.12 Préparation Power Point de la FCEI

Et C-3.13 qui est, en somme, une annexe, un tableau qui sera également présenté en Power Point à l'écran.

C-3.12 Tableau intitulé « TFP Corrigé »

Alors, si vous voulez assermenter monsieur Gosselin.

L'an deux mille dix (2010), ce quinzième (15ième) jour du mois de juin, A COMPARU :

ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place d'affaires au 2448, Park Row Ouest, Montréal

LEQUEL, après avoir fait une affirmation solennelle, dépose et dit :

INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Merci, Madame la Greffière.

Q. [33] Alors, bonjour, Monsieur Gosselin.

M. ANTOINE GOSSELIN :

R. Bonjour.

Q. [34] Je comprends que vous avez rédigé, supervisé et contrôlé la rédaction de la preuve C-3.6 déposée au dossier, c'est exact?

R. C'est exact.

Q. [35] Et vous l'adoptez aujourd'hui pour valoir comme notre preuve?

R. Oui.

Q. [36] Ce document, représente-t-il la position de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante?

R. Oui.

Q. [37] Oui. Et j'imagine que c'est les mêmes réponses pour C-3.12 et C-3.13?

R. Absolument.

Q. [38] Par ailleurs, je pense que vous avez quelques corrections mineures à apporter à C-3.6, la preuve écrite.

R. Oui.

Q. [39] Si vous voulez diriger la Régie à cet égard.

R. Oui. À la page 6...

Q. [40] Donc, à la page 6 de votre document, votre preuve du dix-sept (17) mai deux mille dix (2010).

R. Oui, la note de bas de page 4 fait référence à la section 2.7, ça aurait dû faire référence à la section 3.

Q. [41] Donc, nous sommes à la note de bas de page 4. Je le dis parce que je pense qu'on a... je ne sais pas ce qui se passe avec l'ACIG et nous, mais on n'a pas de pagination. Alors, allons-y avec les notes de bas de page, donc note 4, section 3. D'accord.

R. Oui. Page 17, donc, ça, c'est... écoutez, c'est la page où on voit... la page qui suit celle où il y a

le tableau 5. Donc, le deuxième paragraphe, à la deuxième ligne, on dit :

> Considérant que 6 000 clients se sont ajoutés au réseau depuis la mise en place du mécanisme incitatif [...]

on aurait dû lire six mille trois cent cinquante-cinq (6 355). Et le montant, donc la phrase... bien, la fin de cette même phrase, on dit :

> [...] on peut estimer la contribution du développement de l'excédent lié aux dépenses d'exploitation à environ 1 M$.

on aurait dû voir un point deux million (1.2 M$).

Q. [42] Merci.

R. Ensuite, à la page 23, dans le tableau 6, l'effet cumulatif du facteur de point quatre pour cent (0.4 %) sous le présent mécanisme incitatif, il y avait une erreur de calculs. Ça aurait dû être moins trois cent soixante-seize mille (-376 000 $) au lieu de moins deux cent quatre-vingt-dix-sept mille (-297 000 $). Il y avait une année là qui n'avait pas été pris en compte dans les calculs et donc, ça a un effet sur les trois chiffres suivants. Donc, le total sans développement du réseau passe de un million trois cent quatre-vingt-

un mille (1 381 000 $) à un million trois cent deux mille (1 302 000 $); le total avec développement du réseau passe de un million huit cent vingt-neuf mille (1 829 000 $) à un million sept cent cinquante mille (1 750 000 $). Et la proposition de la FCEI passe de un million six cent cinq mille (1 605 000 $) à un million cinq cent vingt-six mille (1 526 000 $).

Finalement, pour être cohérent avec tout ça, à la page 25 qui est la première page avant les annexes, donc on résume notre proposition. Et le deuxième point, on dit :

> Ajustement à la baisse du revenu requis de 1,6 M$.

Bien, évidemment, étant donné les changements qu'on vient d'apporter, un point cinq million (1,5 M$).

Q. [43] Merci. Et nous allons déposer une version électronique corrigée, Madame la Greffière, Madame la Présidente plutôt, plus tard ce matin.

R. J'ajouterais peut-être que...

Q. [44] Oui.

R. ... dans le fichier Excel aussi qui avait été déposé en support de la preuve, on avait appelé « Tableau 6 » qui, en fait, dans le document est « Tableau 5 », puis il y avait un tableau 2 à la

toute fin qui a été ajouté et qui n'aurait pas dû s'y trouver qui est là et qui ne fait référence à rien dans la preuve.

Q. [45] O.K. Qu'on va retirer lorsqu'on le déposera. O.K. Très bien. Merci. Alors, la parole est à vous.

R. Alors, je vais débuter ma présentation, si vous le permettez bien, en parlant de la distinction entre le capital physique et le capital comptable. Je pense que c'est important de commencer par là parce que cette notion-là va être, je pense, au centre des préoccupations de la Régie et des réflexions de la Régie quand elle va rendre sa décision. Et tout le reste de l'analyse du dossier découle, je pense, en bonne partie, de cette question-là.

Alors, d'abord, une chose qui nous apparaît très claire, c'est que le capital physique est déconnecté des coûts. Messieurs McLeod et Kacicnik, je pense, j'espère que je le prononce bien, nous l'ont affirmé hier de façon assez claire. Et j'ai aussi un petit exemple graphique là qui vise juste à bien l'illustrer.

Alors, ici, ce qu'on a, c'est en bleu le « output », en orange, c'est le « input » qui correspond à un nombre de compteurs, et en vert, c'est la valeur de ce compteur-là en termes

d'immobilisations nettes dans le temps.

Alors, le « output » et le nombre de compteurs se trouvent sur l'axe de gauche et les immobilisations nettes se trouvent sur l'axe de droite, commencent à cinquante dollars (50 $) et finissent à zéro dollars à la cinquantième année, donc un amortissement de un dollar (1 $) par année.

9 h 34

Donc dans cet exemple-ci il y a un seul compteur, un seul client et un volume de mille cinq cents (1500) mètres cubes. Alors quand on prend le capital physique pour calculer la productivité, ce qu'on fait c'est qu'on regarde les variations relatives des lignes bleues et orange. Donc on regarde dans le temps, on regarde la première année, deuxième, troisième, puis par exemple on arrive à la vingt-cinquième année puis on se dit bon bien à la vingt-cinquième année j'ai toujours mille cinq cents (1500) mètres cubes d'output ou ça pourrait être, probablement que j'aurais été mieux de la faire en nombre de clients, là j'aurais pu être un client, mais le raisonnement est le même.

Et on se dit bon j'ai un volume de, disons j'ai un client pour un compteur et bien à l'année un qu'est-ce que j'avais, à l'année un j'avais

aussi un client pour un compteur. Donc entre l'année un puis l'année vingt-cinq (25), j'ai fait un gain de productivité de zéro. Je n'ai fait aucun gain de productivité.

Par contre ce qu'on voit aussi en même temps c'est que la valeur des immobilisations nettes dans cet exemple-là entre l'année un et l'année vingt-cinq (25) a baissé de moitié et donc les coûts que je vais avoir à subir pour servir mon client en termes de rendement puis d'intérêts, de coût de capital avant et après impôt, eux ont diminué de moitié.

Alors si dans le mécanisme incitatif j'utilise une productivité qui me dit bien finalement je n'ai pas fait de productivité, mais que mes coûts ont diminué de moitié, en tout cas un item de coût a diminué de moitié, j'ai un problème important puis il y a une adéquation entre le mécanisme incitatif et la mesure de productivité qui est utilisée.

Par contre le capital comptable lui est lié directement aux coûts. Donc ici dans le même exemple si je mesure ma productivité en incluant le fait que mes immobilisations nettes sont en décroissance, bien à la deuxième année j'ai fait un

peu de productivité parce que je suis capable de servir le même client avec un petit peu moins de coûts, puis à la deuxième année j'ai fait encore un peu de productivité parce que je suis capable de servir le même client avec encore un peu moins de coûts et ainsi de suite jusqu'à la cinquantième année.

Comme le mécanisme incitatif est essentiellement basé sur les coûts et l'excédent de rendement découle des coûts puis la rémunération excédentaire que Gaz Métro retire du mécanisme incitatif est basé sur les coûts, c'est très important d'avoir une mesure de productivité qui elle aussi est basée sur les coûts. Si le mécanisme incitatif disait par exemple bon bien on va rémunérer Gazifère si par exemple il réussit à brancher un client à tous les vingt mètres de tuyau au lieu de brancher un client à tous les vingt-cinq (25) mètres de tuyau, bien là ça pourrait être raisonnable de dire on va regarder le capital physique puis dire il y a moins de capital physique donc on les rémunère pour ça.

Mais là ce n'est pas comme ça que le mécanisme fonctionne et d'utiliser le capital physique dans ce contexte-là est totalement

inapproprié selon nous. D'ailleurs dans la preuve qui avait été déposée dans le dossier 3587, l'expert Seal l'avait bien mentionné dans son rapport. Dans son rapport premièrement il ne faisait aucune recommandation sur quel devrait être le facteur de productivité à utiliser et il mentionnait en conclusion que c'était très important que quand on choisit un facteur de productivité il faut qu'il soit cohérent avec le mécanisme dans lequel on va l'appliquer.

Donc les deux conclusions que je tire de ça c'est que le « Total Factor Productivity » basé sur le capital physique n'est absolument pas approprié pour usage dans le mécanisme et qu'une approche basée sur le capital comptable serait plus cohérente avec le mécanisme.

Maintenant ceci étant dit, il y a différentes façons d'évaluer la productivité en tenant compte du capital comptable. Une serait le « Total Factor Productivity » qui utilise les données comptables. Une autre est celle qu'on a proposée où on fait plutôt des analyses item par item.

Chacune de ces deux approches-là a certains avantages, certains inconvénients. D'abord le TFP

basé sur le capital comptable est probablement un peu plus englobant, en tout cas probablement un peu plus que l'approche que nous on a, les items que nous on a analysé. C'est sûr que si on pouvait faire une approche item par item et analyser vraiment l'ensemble du dossier quand même et à ce moment-là je ne pense pas qu'on pourrait dire que l'approche TFP serait plus englobante, mais dans le cas précis qu'on regarde, je pense qu'on peut le dire.

Par contre, il y a des faiblesses qui viennent avec le TFP. D'une part, c'est que ça ne tient pas compte des taux de variation de taxation, ça ne tient pas compte des exclusions au mécanisme incitatif et ça c'est important parce que si vous, je ne sais pas c'est quoi l'impact présentement dans le mécanisme parce que je ne suis pas exactement sûr, il aurait fallu faire l'analyse complète des exclusions puis quel est l'impact dans l'analyse du TFP pour pouvoir le dire clairement, mais si par exemple on prend l'impact du projet CIS.

Si on avait fait notre analyse un an plus tard, bien là on se serait retrouvé avec un capital comptable considérablement plus élevé dans nos

données et quand on aurait fait notre analyse TFP basée sur le capital comptable, nécessairement on aurait trouvé une productivité plus faible parce qu'on aurait eu le même input, mais un input beaucoup plus important en capital.

Par contre, le mécanisme il y a une exclusion pour ça, donc le Distributeur est déjà protégé contre cette hausse de capital comptable là liée au projet CIS. Donc c'est important de s'assurer qu'il n'y a pas de double comptage à ce niveau-là.

Le TFP basé sur le capital comptable inclut un « labor index » et ce « labor index » là n'est pas lié directement aux coûts, il est plutôt lié au nombre d'employés. Alors les coûts sont utilisés pour pondérer le nombre d'employés qui sont les superviseurs versus non superviseurs, mais ça ne reflète pas, ça ne veut pas dire que ça va refléter les coûts vraiment du travail dans l'index.

Ceci étant dit, je ne pense pas que ça soit une limitation majeure parce que, généralement, le lien entre le nombre d'employés puis les coûts est quand même assez bon.

Deux autres limitations qui sont amenées par Gazifère à propos de cette mesure-là, c'est de

dire que ça dépend d'un indice de prix. Je ne pense pas que ça soit une limitation très importante là non plus parce que, de toute façon, on est en train de faire des approximations, on est en train d'évaluer le passé pour prédire le futur. Alors on sait qu'on ne prédira pas le futur parfaitement en regardant le passé. Il y a déjà une marge d'erreur là-dedans, est-ce que de rajouter un indice de prix dans tout ça vient vraiment affecter significativement notre marge d'erreur? J'en doute.

Finalement, bien, ou presque finalement, Gazifère nous dit qu'il y a des données aberrantes dans le calcul des données comptables, qu'il y a des aberrations dans les données comptables qui font que, bon, peut-être que la mesure du capital comptable pourrait avoir des imprécisions.

Écoutez, là-dessus, moi, je vous dirais, bien, que ça serait important de voir effectivement de quoi il s'agit, là, je ne pense pas que s'il y a quelques chiffres légèrement négatifs, ça remette en cause l'ensemble des données comptables de la compagnie. Si c'était le cas, ça serait inquiétant.

L'autre désavantage important que je vois avec cette mesure-là, c'est que ça ne vous permet pas de distinguer qu'est-ce qui est une tendance

naturelle puis qu'est-ce qui est de l'effort véritable du Distributeur. Tout ce que vous avez, c'est un chiffre global.

Puis si, par exemple, vous utilisez, dans le contexte de la présente cause, cette mesure-là puis qu'elle vous dit : « Bon, bien, c'est deux pour cent (2 %), la productivité, basé sur le capital comptable, TFP capital comptable », bien, peut-être qu'il y a un point cinq pour cent (1,5 %) là-dedans qui est de la tendance naturelle puis qu'il y a point cinq pour cent (0,5 %) qui est de l'effort du Distributeur. Puis en tant qu'organisme réglementaire, il me semble qu'il y a au moins une possibilité ou une réflexion à faire sur est-ce qu'on ne veut pas traiter ces deux choses-là différemment.

Dans une perspective de donner des incitatifs à long terme, s'il y a des gains de productivité qui découlent d'un effort véritable, il me semble qu'il y a peut-être lieu de ne pas complètement les retourner aux consommateurs après l'exercice de cinq ans ou, en tout cas, ça mérite de s'y pencher. Tandis que si c'est des gains qui découlent d'une tendance naturelle, bien, à mon avis, là, ça devient une conclusion directe, là, ça

doit être retourné entièrement aux consommateurs.

Pour ce qui est de l'analyse item par item, la FCEI a une faiblesse, je dirais, c'est que, comme je le disais tantôt, ça n'inclut pas tous les postes de coûts. On regarde certains postes de coûts et une critique potentielle, c'est de dire : « Oui, mais il y a peut-être d'autres items qui jouent en sens inverse, et que vous n'avez pas pris en compte. »

Et je vous dirais qu'à ce niveau-là, j'ai bien hâte de, on a la chance d'avoir une contre-preuve alors j'imagine que si c'est le cas, bien, ces éléments-là vont ressortir.

Une analyse item par item aussi va vous permettre de prendre en compte le problème des exclusions, d'éviter de perdre l'effet des exclusions dans le calcul et donc vous permettre de distinguer, bon, bien, qu'est-ce qui est l'effet d'une exclusion, qu'est-ce qui est... pour éviter un double comptage de l'effet des exclusions.

C'est une méthode qui est directement liée aux coûts et c'est, à mon sens, plus transparent parce qu'on peut regarder à chaque item, bien, voici sur ce point-là comment on pense qu'il y a eu d'économies, plutôt que d'avoir un chiffre global

puis d'avoir de la difficulté à se retrouver dans qu'est-ce qui vient d'où.

Et puis, bon, bien, il y a, dans notre cas, je pense qu'on l'a essentiellement limité aux éléments qui résultaient d'une tendance naturelle.

Donc ceci étant dit, une conséquence de ça, c'est que l'utilisation du TFP basée sur le capital physique en deux mille six (2006) a entraîné l'utilisation d'un facteur de productivité qui, je pense, était fortement sous-évalué. Et là, à ce niveau-là, je vous ramène à l'autre document qui a été déposé par maître Turmel, qui est le calcul du « Total Factor Productivity », corrigé. Ce n'est pas mentionné en titre, là, mais on parle du « Total Factor Productivity » basé sur le capital comptable.

On a fait les calculs, parce que pour les besoins de la présentation, Gazifère va présenter tantôt les résultats mais c'est essentiellement les résultats de l'engagement qu'on a demandé hier. On va voir, je présume que ça devrait être pas mal près de ça; si c'est différent, bien, on pourra ajuster en conséquence. Mais je vais travailler sur la base que c'est à peu près la même chose.

Alors au dossier 3587-2005, ce qui avait

été déposé pour le TFP basé sur le capital comptable, c'était point un pour cent (0,1 %) de productivité; sur le capital physique, qui n'est pas dans cette pièce-là, c'était point deux pour cent (0,2 %); puis la Régie avait retenu point deux pour cent (0,2 %).

9 h 48

Quand on corrige pour les aberrations mathématiques liées aux nombres qui se rapprochent de zéro là puis qui génèrent des croissances dans les mille pour cent (1 000 %) et les moins mille pour cent (-1 000 %) et ce qui amène les erreurs de calcul, ce qu'on trouve, c'est que le chiffre que la Régie aurait dû avoir devant les yeux, c'est à peu près deux pour cent (2 %).

J'ai tendance à croire que si la Régie avait vu deux pour cent (2 %) au lieu de point un pour cent (0.1 %) à l'époque, elle aurait peut-être considéré un peu plus le capital comptable ou, en tout cas, la différence entre les mesures de capital comptable et comptable physique aurait peut-être été explorée un peu plus.

Donc, ce que ça fait - et là je vous ramène à la présentation - ce que ça fait, c'est que le facteur de productivité a été, comme je le disais,

je pense, fortement sous-estimé en deux mille six (2006). Et donc, il y a eu une quantité importante d'excédents de rendement non méritée depuis ce temps-là.

Alors, pour le « soft rebasing » qui, dans le fond, vient répondre à ce point-là, notre proposition, c'est un « soft rebasing » de un point cinq million (1.5 M$). Il se compose de certains éléments qui sont liés aux facteurs de productivité, donc le coût du capital, développement de réseau, l'effet... Bon. Comme les données qu'on a sont de deux mille six (2006) à deux mille neuf (2009), on ajoute un effet pour deux mille dix (2010) qui est en continuité avec ce qu'on a trouvé en deux mille six (2006), deux mille neuf (2009) et puis on prend compte aussi le fait que, bon, il y a quand même eu un facteur de point quatre pour cent (.4 %) qui a été appliqué et donc qui est venu réduire le revenu requis.

On trouve pour cette portion-là sept cent soixante-neuf mille (669 000 $). Sur d'autres items qui sont des variations de taxes sur le capital qui n'auraient pas été pris en compte de toute façon dans le calcul du TFP ou d'un calcul de productivité à ce moment-là s'il avait été

différent, on trouve sept cent cinquante-huit mille (758 000 $) et ça vient essentiellement, c'est ça, donc variations de taxes, des éléments de revenus de recouvrement et la baisse de certains comptes de stabilisation qui découlent d'une décision de la Régie ou de quelques décisions de la Régie d'amortir plus rapidement des comptes de stabilisation.

Dans l'application des dossiers tarifaires, il y a eu une exclusion pour les comptes de stabilisation, mais il y avait une exclusion pour la dépense d'amortissement. Il n'y a jamais eu d'exclusion pour l'impact que ça avait sur le coût du capital. Si vous amortissez plus vite, vos immobilisations... bien, pas vos immobilisations, mais vos... votre base de tarification diminue plus vite et donc votre revenu... votre coût du capital diminue aussi.

Il y a certains items, comme je le disais tantôt, qui ne sont pas... qui n'ont pas été analysés en détail dans cette proposition-là. Il y a, entre autres, les dépenses d'exploitation. Il y a d'autres éléments de taxes là potentiellement qui auraient pu varier différemment. Il y a les impôts et il y a les dépenses d'amortissement. Ceci étant

dit, bien, comme je le disais tantôt, j'ai hâte de voir la contre-preuve de Gazifère, mais je doute fort qu'il y ait peut-être... sinon peut-être au niveau des taxes là où on n'a pas d'information tellement, mais je doute fort qu'il y ait eu des effets défavorables pour Gazifère au niveau de ces éléments-là dans son excédent de rendement.

Pour ce qui est maintenant du prospectif, notre proposition, c'est... notre proposition, c'est un facteur de productivité de un point quinze pour cent (1.15 %) pour les cinq prochaines années qui découle essentiellement du fait qu'on anticipe des gains de productivité naturels ou des gains d'efficience naturels au niveau du coût du capital et du développement de réseau.

Le coût du capital, c'est basé sur la même analyse là que pour le « rebasing », c'est-à-dire que comme Gazifère a des amortissements qui sont de l'ordre d'à peu près trois millions (3 M$), trois millions et demi (3.5 M$) par année sur son réseau existant et que pour entretenir ce réseau-là, elle fait des investissements d'à peu près un million (1 M$) par année, même si sa valeur de ses immobilisations nette baisse de deux millions et demi (2.5 M$) par année et donc son coût du capital

baisse de façon proportionnelle.

Bien, en fait, je vous ramènerais peut-être à l'autre pièce là sur le TFP. On a refait les calculs aussi pour les données du présent dossier et ce qu'on voit, c'est que pour la période deux mille quatre (2004), deux mille huit (2008) sur laquelle Gazifère propose de se baser parce que c'est la plus récente et que c'était plus représentatif, quand on corrige le calcul, on trouve une productivité de deux point deux pour cent (2.2 %) au lieu de un point un (1.1 %). Les deux côtés de la feuille sont identiques, c'est une erreur d'impression.

Et, en fait, quand on regarde aussi, si vous regardez l'ensemble de la colonne corrigée, ce qu'on voit, c'est que, à moins de regarder, là, c'est sûr que si on regarde année par année, il y a quand même des variations au niveau de la productivité. Et hier, la Régie posait une question, essayait de mettre en lien les excédents de rendement avec les niveaux de productivité année par année; j'ai regardé un peu ce que ça donnait dans ce cas-là, il n'y a pas une adéquation qui est parfaite non plus. Mais ce qu'on constate quand même, c'est que, aussitôt qu'on prend trois, quatre

années, on a des taux de productivité qui sont très très cohérents dans le temps.

Et donc je pense que c'est un autre élément qui doit être pris en considération dans la réflexion de la Régie. Et je vous dirais que sur la base de l'ensemble de cette information-là, nous, on juge que le un point quinze pour cent (1,15 %) qu'on propose, c'est une limite inférieure, c'est une borne inférieure, et aller en bas de ça de façon importante, selon nous, serait une erreur et serait surtout inéquitable envers les clients.

Par ailleurs, on recommande l'ajout d'une exclusion pour la variation sur les taux de coûts, les taux de taxation, pour éviter qu'on se retrouve un peu dans une situation comme on a vue, où la taxe sur le capital a baissé puis ça a généré de l'excédent de rendement de l'ordre de quatre cents millions (400 M$), à peu près, pour Gazifère.

Et donc... voilà, je pense, je ne veux pas le répéter.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [46] Juste un dernier point. Vous venez de mentionner l'impact, un impact de quatre cents millions (400 M$), c'était quatre cent mille dollars (400 000 $)?

R. Quatre cent mille (400 000 $).

Q. [47] Oui, c'est ça.

R. Oui, oui, oui.

Me ANDRÉ TURMEL :

Tout le monde a sursauté. Merci. Alors monsieur Gosselin est prêt à être contre-interrogé.

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce qu'il y a des intervenants qui veulent contre-interroger le représentant de la FCEI... non. Maître Tremblay?

Me LOUISE TREMBLAY :

Il n'y a pas de questions, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Alors on va passer à maître Legault. Décidément, j'ai un blocage, il y a quelque chose... allez-y.

INTERROGÉ PAR Me LOUIS LEGAULT :

Je pense je vais vous envoyer ma photo pour mettre comme page de garde sur l'ordinateur, ça pourra... Bonjour, Monsieur Gosselin.

Q. [48] Écoutez, je vous lis un extrait de la pièce GI-2, document 2, page 2, donc la preuve de Gazifère, à la page 23 :

TFP measures...

page 2 de 23, excusez-moi :

TFP measures the time-dependent relationship between outputs of a producer relative to the production inputs.

Si je comprends bien, cette approche est basée sur une analyse des volumes de l'output par rapport aux volumes de facteurs de production, c'est-à-dire de la main d'oeuvre, du capital et du matériel. Est-ce qu'on doit comprendre que vous proposez plutôt une méthodologie qui serait basée sur les coûts?

R. Oui. Bien, en fait, je vais regarder exactement...

Q. [49] Page 2 de 23.

R. Donc ça se trouve à être à quelle ligne, GI-2, doc. 2, page 2, vous dites?

Q. [50] Exact.

R. O.K.

TFP measures...

je l'ai. Bien, la réponse, c'est oui, je propose une méthode qui est basée sur les coûts. Je pense que c'est essentiel, que ça soit la nôtre ou que c'en soit une autre.

Ceci étant dit, je ne pense pas que ça soit nécessairement en contradiction avec ce qui est écrit là parce qu'ici, « production inputs », à mon sens, peut référer très bien à des coûts, ce n'est

pas nécessairement à du capital physique.

Q. [51] Étant donné que les coûts sont déterminés par les prix et les volumes de facteurs de production, comment proposez-vous de contrôler l'effet des variations de prix des facteurs de production sur les coûts de production? Par exemple, une baisse des coûts pourrait provenir d'une baisse des prix et non des volumes utilisés de facteurs, comment proposez-vous de tenir compte d'une telle possibilité?

R. Écoutez, là, ça, je pense que c'est peut-être, je ne sais pas si c'est le sens de votre question, là, mais, bon, je ne pense pas que si le prix du tuyau de conduite diminue, à moins que ça soit vraiment marqué, là, je ne pense pas que ça devrait être pris en compte dans le mécanisme. À ce niveau-là, il me semble que ça ajouterait énormément de complexité puis ça pourrait même, d'une certaine façon, enlever certains incitatifs à rechercher des coûts plus faibles, à... ça pourrait, par exemple, si on parle du coût de la main d'oeuvre, ça pourrait même donner un incitatif à laisser croître les salaires de façon importante parce que, de toute façon, on le refléterait dans, on le contrôlerait dans le mécanisme.

Donc je pense que c'est correct d'inclure tout ça, je pense que c'est correct d'inclure tout ça quand vous faites l'analyse des données historiques puis de voir : « Bon, bien, voici quels étaient les coûts, bon, puis voici quel a été l'impact sur la productivité », mais je ne pense pas qu'il faudrait suivre ça d'année en année puis dire : « Bon, bien, il y a une variation de coûts à tel endroit, on devrait corriger pour ça. »

Me LOUIS LEGAULT :

Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

10 h

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Legault. Maître Duquette.

INTERROGÉ PAR Me LISE DUQUETTE :

Q. [52] Bonjour, Monsieur Gosselin. Lise Duquette pour la Régie de l'énergie. En fait je vais vous reposer la même question qu'on a posé ce matin à monsieur Trahan de l'ACIG concernant la notion?

R. La zone grise.

Q. [53] Oui. Alors j'aimerais avoir votre opinion sur qu'est-ce que constituent les tendances naturelles, est-ce que c'est vraiment de la productivité?

R. Oui. Bien écoutez, je vais passer à travers chacun des éléments là que j'ai mentionnés en preuve puis

je vais répondre pour chacun d'entre eux. Je suis à la, cette diapositive-ci. Alors le premier c'est le coût du capital sur les actifs existants. Ce chiffre-là découle comme je vous disais de, tenez je vais clarifier encore plus, je vais vous amener au tableau 2 je pense de la preuve que nous avons déposée. Donc c'est pour moi en page 10, pour vous il faut tourner les pages pour le trouver.

On voit à ce tableau-là que les amortissements d'immobilisation sont de l'ordre de trois millions (3 M) jusqu'à en deux mille neuf (2009) ça approche de quatre millions (4 M). Alors sur ce qui est, o.k., sur ce qui est des amortissements, c'est tout du naturel. Gazifère ne peut pas dire : « Bon je vais être plus efficace dans mes amortissements cette année ». C'est de l'actif existant et les règles d'amortissement s'appliquent, donc Gazifère n'a aucun contrôle là-dessus.

Sur le niveau des investissements en entretien, effectivement peut-être que Gazifère pourrait ici avoir généré un peu de productivité en améliorant ses investissements, réduisant ses coûts d'investissement, mais on a un niveau d'investissement qui est à peu près à un million

(1 M) et l'écart qu'on a c'est de l'ordre de deux millions six cents mille (2 600 000), deux millions (2 M).

Alors quand bien même Gazifère aurait réduit ici son coût d'investissement, aurait réussi à faire une économie sur son coût d'investissement de dix pour cent (10 %), ça représenterait cent mille (100 000) sur deux millions (2 M), deux point six millions (2,6 M). Alors c'est mineur ce que Gazifère est capable de faire ici par des efforts. Donc sur ce point-là je vous dirais que à quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) là c'est de la tendance naturelle, à coup sûr, en tout ça, à mon avis.

Sur le développement de réseaux, il y a potentiellement de l'effort aussi qui peut avoir joué. De la même façon si vos investissements, si vous contrôlez mieux vos investissements, si vous avez réduit par exemple vos dépenses d'exploitation qui peut faire que les dépenses d'exploitation que vous prévoyez vont être un peu plus faibles que l'année précédente. Vous pouvez faire en sorte que votre investissement soit un peu plus rentable et donc générer des gains de productivité à ce niveau-là, mais encore une fois j'ai tendance à penser que

c'est relativement faible parce que la mesure dans laquelle vous êtes capable de contrôler vos dépenses d'investissement, vous ne pouvez pas réduire ça de cinquante pour cent (50 %).

Et il y a aussi, sur cette analyse-là ça serait intéressant peut-être de faire une analyse plus approfondie de ça parce que vous avez, quand vous regardez en fait l'analyse qu'on a faite là, on ne le voit pas dans la preuve, on ne le voit pas là, mais quand vous regardez dans les fichiers Excel puis ce qu'on a utilisé pour calculer la rentabilité. En fait, je vais vous amener au tableau 4 où on a fait une analyse sur les données de, plan de développement deux mille dix (2010).

Et on voit que à l'an 2 la contribution à l'excédent de rendement c'est quatre-vingt-six mille dollars (86 000 $). On a fait cette même analyse-là pour les années deux mille six (2006), sept, huit, neuf, dix. Puis ce qu'on voit c'est que la contribution à l'excédent de rendement à l'an 2, elle était beaucoup plus faible en deux mille six (2006) puis elle a augmenté en deux mille sept (2007). Je pense qu'elle était autour de vingt-cinq mille dollars (25 000 $) en deux mille six (2006). Elle a augmenté en deux mille sept (2007) autour de

cinquante (50), soixante mille dollars (50-60 000 $), puis en deux mille huit (2008), neuf, dix, elle est plus autour de quatre-vingt-dix mille dollars (90 000 $).

Quelqu'un pourrait dire : « Bon bien vous voyez notre développement est plus rentable depuis trois ans parce qu'on a fait des efforts depuis deux ans puis ça a contribué à ça ». Je ne serais pas prêt à sauter tout de suite à cette conclusion-là. J'aimerais bien voir c'est quoi l'effet là-dedans des hausses de tarif. C'est quoi, est-ce que les volumes prévus ont changé, ce qui fait que la rentabilité a augmenté.

Donc peut-être que la zone grise est moins claire un petit peu pour celui-là, mais j'aurais besoin qu'on me démontre avec pas mal de données pour me convaincre que c'est lié à de l'effort.

Bon maintenant ensuite l'effet deux mille dix (2010) ça c'est simplement l'application des, la projection des deux premiers éléments pour une année de plus, l'effet du point quatre pour cent (0,4 %) c'est l'application. Ensuite la baisse de la taxe sur le capital c'est il n'y a aucun effort là-dedans.

Les revenus de recouvrement quand on

regarde les données budgétaires réelles de Gazifère on voit qu'année après année c'est à peu près deux cent soixante-quinze mille (275 000) de revenus de recouvrement qui rentrent, qui n'a pas été prévu au budget. Je ne vois pas où est l'effort, c'est quelque chose. Et le coût de capital pour les comptes de stabilisation il n'y a aucun effort là non plus, c'est une décision de la Régie qui a dit : « Bon, bien diminuez votre base de tarification ».

Donc moi je vous dirais que dans notre proposition là s'il y a de la zone grise à y avoir c'est peut-être un petit peu au développement de réseau, mais je reste sceptique.

10 h 7

Juste parce que vous êtes allé beaucoup plus loin que j'espérais, mais juste sur une question de principe. Donc, tout ce qui est tendance naturelle, les économies d'échelle, vous ne comptez pas ça. C'est la notion de mérite que je voulais plus explorer.

Alors, s'il n'y a pas de mérite ou d'effort, de gestion même de fait, ça ne peut pas être pris comme un gain de productivité parce que, par exemple, il y aurait eu des économies

d'échelle?

R. Moi, je pense que non. Je pense que ça va à l'encontre du principe même d'un mécanisme de partage, d'un mécanisme incitatif. D'ailleurs, je pense que c'était madame Mauviel, ou peut-être madame Vandal-Parent qui a reconnu ce principe-là de façon très explicite hier.

Si on admet que le Distributeur peut générer des excédents de rendement à partir de baisse de coûts qui résultent de tendance naturelle, allons en coût de service. Quoique les tarifs en coût de service vont être plus faibles. Pourquoi aller avec un mécanisme incitatif?

Q. [54] Je vous remercie beaucoup.

R. Je vous en prie.

Q. [55] Ça va être tout pour moi.

INTERROGÉ PAR M. RICHARD CARRIER :

Richard Carrier pour la formation de la Régie.

Q. [56] Monsieur Gosselin, j'aurais quelques questions de précision un peu sur votre mémoire. Le tableau... j'en suis au tableau 2 à la page 10 de votre mémoire. Juste pour bien comprendre. Dans le tableau qui est à l'écran, on voit pour le coût du capital sur les actifs existants, vous mentionnez sept cent trente-six mille dollars (736 000 $).

Donc, juste expliquer, dans le tableau, on voit que, pour l'année deux mille neuf (2009), vous avez un impact marginal de cent quatre-vingt-dix mille dollars (190 000 $).

R. Hum, hum.

Q. [57] Et vous avez un impact cumulatif sur l'excédent de rendement de sept cent trente-six mille (736 000 $). Expliquez pourquoi vous utilisez l'impact cumulatif dans le « rebasing »?

R. Bien, parce que... parce que l'excédent... le gain qui a été fait en deux mille six (2006) de cent soixante-deux mille (162 000 $), par exemple, si je prends la première colonne, bien, ce gain-là, il vient du fait que les immobilisations nettes sont plus faibles de deux millions (2 M$), de deux millions quatre-vingt-dix-sept (2,097 M$) qu'on voit à la ligne écart.

Alors, à l'année deux mille sept (2007), cette réduction-là des immobilisations nettes est toujours présente. Elles ne vont pas remonter en début d'année pour faire disparaître ce gain-là. Alors, ce bénéfice-là se propage, est là encore en deux mille sept (2007). À ça vient s'ajouter un autre cent soixante-quinze mille (175 000 $) parce qu'il y a encore une réduction des immobilisations

nettes additionnelle qui vient générer d'autres baisses de coût du capital. Et ainsi de suite à chacune des années.

Donc, ce qui fait que rendu en deux mille neuf (2009), la baisse de coût par rapport à deux mille cinq (2005), qui est le point de départ, qui résulte de cette mécanique-là, c'est sept cent trente-six mille dollars (736 000 $).

Q. [58] Maintenant, comme deuxième question, vous avez apporté une correction ce matin aux chiffres que vous aviez présentés. Et vous avez mentionné que c'était pour éliminer l'effet des données qui sont près de zéro ou autour de zéro.

R. Oui.

Q. [59] Pouvez-vous expliquer davantage exactement la correction que, vous, vous avez apportée pour arriver à ces chiffres-là?

R. Oui. En fait, la correction qu'on a apportée, là, c'est... écoutez, je n'ai pas déposé... bien, on n'a pas déposé les calculs derrières parce qu'on prend pour acquis que Gazifère va de toute façon déposer quelque chose d'à peu près similaire, puis j'imagine, ça va suffire. Mais on peut très bien déposer tout ce qu'il y a derrière ça, il n'y a pas de problème. Mais je vous amène à l'Appendice 6.

Alors, ce qu'on a fait, essentiellement, c'est de dire, comme on l'avait demandé en engagement, on a éliminé et la colonne 9, la colonne 11 et la colonne 12. On a mis les poids pour ces trois colonnes-là, les poids qui se trouvent dans la partie inférieure du tableau de l'Appendice, donc on les a mis à zéro. On a repondéré les autres poids à cent pour cent pour que le total donne cent pour cent.

Et puis, bien, on a appliqué exactement la même mécanique que Gazifère avait appliquée pour recalculer après ça la colonne 15 qui consiste à appliquer le poids à chaque année à la croissance entre deux années de la valeur du capital pour chacun des items.

Ça nous a donné une nouvelle colonne 15 remise, corrigée. On a calculé ensuite la colonne 16 corrigée à partir de ça. Et puis on a réutilisé ça comme input dans le calcul du tableau 4, pour obtenir la productivité année par année. Puis on a fait les moyennes, exactement de la même façon que Gazifère avait fait. J'avais au préalable répliqué les chiffres de Gazifère.

Q. [60] Merci. Comme autre question. Vous proposez que la Régie utilise les données du TFP selon les

valeurs du capital comptable plutôt que le capital physique. Et, évidemment, chaque mesure de TFP peut avoir ses propres résultats puis avoir sa propre signification en elle-même. Mais en vous écoutant, il me venait à l'esprit la question : Si on utilise la valeur comptable, telle que vous l'avez présentée, dans le cadre d'un mécanisme incitatif où la Régie rémunère les efforts de la réduction de coût, est-ce que ce serait rémunérer de la productivité de l'entreprise que d'utiliser les valeurs comptables dans la mesure où c'est... de ce que vous avez montré, c'est la diminution des valeurs amorties qui diminuent les coûts. Est-ce qu'il serait logique de rémunérer l'économie de coût qui résulte des amortissements finalement.

Q. [61] De rémunérer le.....

10 h 15

R. Le Distributeur pour cette économie-là?

Q. [62] Oui.

R. Bien, je pense que non.

Q. [63] Ce qui serait le résultat d'utiliser la mesure TFP valeur comptable?

R. Non. Si on utilise la mesure TFP valeur comptable, justement, on évite de rémunérer le Distributeur pour ces baisses de coûts-là qui sont une tendance

naturelle, un peu dans le même esprit que ce que, nous, on propose là ici. Donc, la valeur, si je reviens, par exemple, à mon exemple...

Q. [64] Oui, si on revient, oui.

R. ... qui se trouve ici là. Si vous utilisez le TFP valeur comptable, ce que vous dites, c'est que, en partant, à l'année vingt-cinq (25), vous dites au Distributeur « je sais que tes coûts vont être deux fois plus faibles que quand t'as commencé tes coûts de capital, et donc j'exige de toi que tes coûts soient à ce niveau-là comme point de départ », c'est ça mon point de référence.

Tandis que si vous utilisez le capital physique, bien là, vous dites « il n'y a pas eu de productivité et j'exige de toi que tes coûts soient les mêmes que ceux de l'année en cours ». Or, dans les faits, on sait très bien que les coûts vont être la moitié moins élevés. Donc, le fait d'utiliser le TFP basé sur le capital comptable, justement évite de rémunérer le Distributeur pour cette baisse de coûts-là. Je ne sais pas si ça répond à la question.

Q. [65] Mais, à ce moment-là, je vais revenir, à ce moment-là, le mémoire que vous avez déposé, le complément que vous avez déposé le huit (8) juin...

R. Oui.

Q. [66] ... où vous présentez le tableau là du calcul des TFP valeur comptable et valeur physique. C'est la réponse à l'engagement... à la demande de renseignements de l'ACIG.

R. Oui.

Q. [67] Donc, j'essaie de bien suivre. Dans ce tableau-là, qui est la source un peu de votre exemple ici au tableau.

R. Non, c'est distinct, mais c'est la même idée.

Q. [68] C'est distinct. Vous avez ici le TFP Index, valeur comptable, je crois.

R. Oui.

Q. [69] Au lieu...

R. Capital, (CC) c'est pour capital comptable et (CP) c'est pour capital physique.

Q. [70] Et ici, comment interpréter ces données-là de résultat de TFP dans le... selon votre proposition?

R. Donc, ici, si je fais le parallèle avec ça là, ce qu'on voit, c'est que le TFP Index capital comptable, dans le tableau de la réponse, augmente.

Q. [71] Hum, hum.

R. Et ça ici, le coût diminue. Et c'est simplement le fait que l'index augmente, c'est le reflet que le coût diminue. En fait, c'est ça. Donc, si vous

regardez la première colonne du tableau, vous allez voir, le « input » capital comptable est décroissant comme là.

Q. [72] C'est ça.

R. Et comme votre « input » est décroissant et que votre « output » est stable, bien, le résultat, c'est la colonne TFP basée sur le capital comptable qui, lui, augmente, donc votre productivité augmente parce que votre « input » est stable et que vos « input » sont en décroissance. Et comme votre productivité augmente, bien, c'est ce qu'on voit dans le tableau de la réponse 1 là. C'est que vous avez eu une productivité moyenne qui était élevée avec... quand vous utilisez le capital comptable et qui est nulle quand vous utilisez le capital physique.

Q. [73] Merci. Ça complète mes questions.

INTERROGÉ PAR LA PRÉSIDENTE :

Q. [74] Monsieur Gosselin, j'ai une seule question. À la page 23 de votre mémoire, à la note de bas de page 2, c'est la page entre autres où vous présentez là les paramètres proposés là pour la période deux mille onze (2011), deux mille quinze (2015). Vous dites que cette proposition pose l'hypothèse que l'effet négatif observé au niveau

de l'impôt entre deux mille huit (2008) et deux mille neuf (2009) est passager. Si cet effet devait être permanent, la réduction ponctuelle du revenu requis devrait être de un million cent neuf mille (1 109 000 $), soit quatre cent quatre-vingt-seize mille (496 000 $) de moins que votre proposition.

Pouvez-vous apporter des précisions par rapport à cette note?

R. Oui. Ça, ça rejoint la question qu'on a posée en contre-interrogatoire sur la dépense d'impôt. Une des raisons pour laquelle on n'a pas parlé d'impôt dans notre proposition, c'est que ce n'était pas clair exactement, nous là comme... pour nous, comment l'impôt était calculé. Et la question visait, dans le fond, à clarifier ça.

Alors, ce qu'on observe, c'est que, en deux mille huit (2008), la dépense d'impôt de Gazifère, c'est à peu près un point quatre million (1.4 M$). Ensuite, on a le projet CIS dans le dossier de fermeture où on nous dit « bon, bien, le dossier CIS devrait faire baisser l'impôt de un point deux million (1.2 M$) ». Donc, on devrait s'attendre normalement à avoir une dépense d'impôt qui est à un point deux... à point deux million (0.2 M$).

Or, quand on regarde la dépense réelle

d'impôt, elle est à sept virgule cinquante-sept millions (7,67 M$). Et là ce qu'on cherche à comprendre, c'est comment ça se fait qu'il y a eu un genre de cinq cent mille (500 000 $) là, pardon, cinq cent mille (500 000 $) d'écart entre les deux. Et ce qu'on se demandait, c'est est-ce que c'est permanent ça? Est-ce que cette dépense d'impôt-là de cinq cent mille (500 000 $) de plus va durer dans le temps et donc viendrait affecter négativement le Distributeur sur une base permanente ou c'est juste un effet de variation d'année à l'autre là? Je pense que c'est ça. Il y a beaucoup de fluctuations dans la dépense d'impôt à cause des... je comprends, à cause des amortissements fiscaux, des règles fiscales d'amortissement et différents facteurs.

Mais, donc ici, c'était juste de dire, bon, bien, si Gazifère nous convainquait que c'est un effet permanent, bien, ça devrait être pris en compte là en toute justice pour eux, qu'ils ont un coût de cinq cent mille dollars (500 000 $) de plus qui est hors de leur contrôle ce dont je doute, mais il y a un engagement qui a été pris de fournir des informations par rapport à un des éléments du calcul de la dépense d'impôt qui, je pense, devrait

nous éclairer au moins en partie là-dessus.

Par ailleurs, ça me fait penser d'ajouter que le fait qu'on n'ait pas pris en compte l'impôt dans notre méthode, c'est un élément qui, selon nous, la rend conservatrice et milite en faveur du fait que ce soit vraiment une borne inférieure parce que, naturellement, si votre dépense de rendement diminue, bien, votre impôt diminue aussi à moyen terme, si on oublie les fluctuations.

Et nous, dans notre présentation, on n'a pas parlé de l'impôt. On aurait pu facilement dire « bon, bien, les intérêts et le rendement diminuent, donc il y a des économies qui se font à ce niveau-là et, conséquemment, il y a aussi des économies qui se font au niveau de l'impôt ».

Et approximativement là, je vous dirais que ça représenterait une majoration d'à peu près quinze pour cent (15 %) de ce qu'on a proposé pour ce qui est de rendement et intérêts, des dépenses en rendement et intérêts. Donc, je pense que notre proposition est conservatrice dans ce sens-là. Et pour revenir à votre question, bien, j'espère y avoir répondu.

Q. [75] C'est bon. Merci beaucoup, Monsieur Gosselin. Donc, ça termine la preuve de la FCEI.

Me ANDRÉ TURMEL :

. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Donc, nous allons prendre une pause de quinze (15) minutes et nous allons procéder, tel que prévu, avec la contre-preuve de Gazifère. Est-ce que ça vous convient?

Me LOUISE TREMBLAY :

Bonjour, Madame la Présidente. Louise Tremblay pour Gazifère. Est-ce que ce serait possible de faire la preuve d'un autre intervenant au préalable.

LA PRÉSIDENTE :

Aucun problème.

Me LOUISE TREMBLAY :

Je pense que ce serait au tour de l'ACEF. J'ai parlé à ma consoeur tantôt, je ne crois pas que c'est problématique pour elle là de procéder.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Donc, on va tout de même prendre une pause de quinze (15) minutes et on revient à ce moment-là avec la preuve de l'ACEF de l'Outaouais.

Me LOUISE TREMBLAY :

Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

SUSPENSION

LA PRÉSIDENTE :

Rebonjour. Alors, avant de procéder à la présentation de la preuve de l'ACEF de l'Outaouais, nous allons vous communiquer notre décision à l'égard de l'objection qui a été soulevée hier. Alors, la Régie, avant de trancher quant à cette objection, demande à Gazifère de déposer, sous pli confidentiel, les données budgétaires dont il est fait mention dans la réponse de l'ACEF de l'Outaouais dans le cadre de son contre-interrogatoire tenu hier et c'est à la page 45 des notes sténographiques.

À la suite de ce dépôt, la Régie va trancher l'objection et décider si ces données sont effectivement pertinentes ou non aux fins de la décision que nous allons prendre. Et si possible, nous aimerions que ces données soient déposées le plus tôt possible afin que l'on puisse rendre notre décision avant la fin de la présente audience, donc...

Vous pourrez peut-être nous revenir avant le début de votre contre-preuve, Maître Tremblay, à cet effet-là. Eh! Bien, merci. Maître Lussier.

_____

PREUVE DE L'ACEF DE L'OUTAOUAIS

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Madame la Présidente. Madame et Monsieur les Régisseurs, bonjour. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais. Monsieur Mounir Gouja est ici présent pour présenter la position de l'intervenante. Et nous avons déposé sa présentation que nous cotons comme pièce C-1.16.

PIÈCE C-1.16 Présentation de la preuve écrite de l'ACEF de l'Outaouais

Et avant de procéder avec les questions préliminaires, je vous demanderais de procéder à l'assermentation du témoin, s'il vous plaît.

L'an deux mille dix (2010), ce quinzième (15ième) jour du mois de juin, A COMPARU :

MOUNIR GOUJA, économiste de l'énergie, ayant une place d'affaires au 6685 Jean-Talon Est, Saint-Léonard, province de Québec;

LEQUEL, après avoir fait une affirmation solennelle, dépose et dit :

INTERROGÉ PAR Me STÉPHANE LUSSIER :

Q. [76] Bonjour, Monsieur Gouja.

R. Bonjour.

Q. [77] Je vais vous demander de prendre le mémoire coté comme pièce C-1.11 et également votre présentation, C-1.16. Est-ce que vous avez en votre possession ces documents?

R. Oui.

Q. [78] Est-ce que ces documents ont été rédigés par vous ou sous votre supervision?

R. Oui.

Q. [79] Est-ce que vous avez des corrections à apporter à la pièce C-1.11 qui est le mémoire de l'intervenante?

R. Quelques petites corrections, oui.

Q. [80] D'accord. Alors, je vais vous demander de nous les énumérer lentement et avec un ton de voix assez fort pour qu'on puisse bien les prendre en note, s'il vous plaît.

R. D'accord. Alors, la première correction, à la page 9, l'avant-dernier paragraphe avant la section 2.3. Le paragraphe qui commence :

> L'intervenante recommande à la Régie d'ordonner au Distributeur de préparer un balisage au sujet de la performance de ses activités et de la productivité des intrants et le déposer au terme du futur mécanisme incitatif.

Et j'ajoute « dont nous proposons le renouvellement pour seulement deux ans ».

10 h 50

C'est une précision. Le reste sera expliqué dans le mémoire.

Deuxième correction. À la page 12, le paragraphe avant la section 3.2, au milieu donc :

> Elle demanderait de le faire pour deux mille treize (2013)

Et non pas en deux mille treize (2013).

Et la dernière correction, à la page 16, le paragraphe avant la section 3.6. Donc c'est le terme deux mille onze (2011), deux mille douze (2012) et non pas deux mille quinze (2015) puis nous proposons simplement et seulement pour deux ans le renouvellement de ce mécanisme. Donc deux mille onze (2011), deux mille douze (2012) et non pas deux mille onze (2011), deux mille quinze (2015).

Q. [81] Est-ce que cela complète les modifications que vous vouliez apporter ce matin?

R. Oui.

Q. [82] Monsieur Mounir, Monsieur Gouja, est-ce que vous adoptez le contenu de ce mémoire comme faisant partie de votre témoignage?

R. Je l'adopte.

Q. [83] Merci. Alors je vais vous inviter à procéder avec votre présentation en réservant les sujets touchant aux taux d'amortissement pour présentation de la preuve de l'ACEF de l'Outaouais qui sera faite jeudi une fois les réponses à nos questions posées à l'expert reçues.

R. Oui.

Q. [84] Merci, alors je vous prierai de procéder.

R. Merci. Alors bonjour, Madame la présidente, Madame, Monsieur les régisseurs. Nous intervenons ici pour l'ACEF de l'Outaouais sur, aujourd'hui sur principalement deux sujets : le bilan du mécanisme en application en prix deux mille six (2006) et l'examen des conditions de renouvellement de ce mécanisme.

Alors pour ce qui est du mécanisme, du bilan du mécanisme incitatif en application, Gazifère se réfère principalement à l'efficacité du

Distributeur et à la satisfaction des besoins de ses clients, puis il y a aussi la question du partage de l'efficacité.

Par rapport à la satisfaction des besoins, il y a référence à l'augmentation du nombre de clients desservis de vingt et un pour cent (21 %) comme argument et preuve de satisfaction des besoins. Puis il y a aussi le dépassement du niveau de qualité de service supérieur à ce que la Régie exige, donc supérieur à quatre-vingt-dix pour cent (90 %).

Nous avons cependant quelques réserves là-dessus. Par rapport à l'augmentation du nombre de clients desservis, on n'est pas sûr que c'est quelque chose qui relève d'un niveau ou d'un effort fourni par Gazifère, d'autant plus qu'on ne sait pas si vraiment ça correspond à ce qui se fait aussi ailleurs dans l'industrie. Est-ce que ce taux est bon ou pas bon par rapport aux autres distributeurs?

Par rapport au dépassement du niveau de satisfaction, du niveau de qualité de service, nous avons des réserves par rapport à l'indicateur d'entretien préventif. À notre avis, c'est un indicateur qui est surpondéré dans l'état actuel où

il se présente.

On est un peu surpris du fait que le plan d'entretien préventif proposé à la fermeture des comptes du Distributeur, il est déposé en même temps que ce qui a été réalisé dans ce plan-là.

Alors à notre avis il faudrait que la Régie prenne connaissance de ce plan-là avant même qu'on arrive au dépôt des résultats de cet entretien préventif. Donc là il y a un manque de transparence à notre avis par rapport aux tâches planifiées.

Pour ce qui est de la satisfaction de la clientèle, le Distributeur se réfère à un sondage, il a préparé ce sondage sur la base d'un échantillon de quatre cents (400) participants. À notre avis c'est un échantillon qui devrait être revu à la hausse pour refléter un niveau de confiance plus élevé. On n'a pas trop de détails sur le résultat de ce sondage, mais je pense que le procureur de la Régie l'avait mentionné hier que ça nécessite peut-être le dépôt de plus d'informations à ce sujet-là.

Le questionnaire lui-même nous pose des questions puisqu'à notre avis il y a lieu de le revoir et d'examiner chacune de ces questions-là. On ne l'a pas vu dans le dossier actuel, peut-être

qu'il est sur d'autres dossiers mais on n'en a pas pris connaissance. Donc à notre avis il serait bien de l'étudier peut-être en groupe de travail et de l'améliorer encore plus.

Par rapport à l'efficacité du Distributeur, c'est sûr que le mécanisme en place permet d'améliorer la productivité, permet d'améliorer l'efficacité du Distributeur sans la vue en termes de coûts de distribution par client, qui est en baisse entre deux mille six et deux mille huit (2006-2008), ce n'est pas une grande baisse mais Ça reflète un effort.

Par rapport au dépassement du rendement, ça c'est quelque chose de très saillant, de très remarquable. Reste à voir maintenant la source des excédents de rendement, d'où ils viennent. Ça nécessite une analyse encore plus approfondie à ce sujet-là.

Donc par rapport à l'efficacité du distributeur nous avons quelques commentaires.

Nous avons constaté que l'indice moyen de productivité du facteur travail, c'est lui qui a déterminé le niveau de la productivité totale des facteurs. Là, ça pose une grande interrogation par rapport aux autres facteurs de productivité, qui

sont le capital et les matières et qui, à notre avis, sont, ou représentent une barrière, quelque chose qui retient la productivité totale du facteur du Distributeur.

Alors il y a lieu peut-être d'explorer, ou de demander au Distributeur d'explorer les pistes d'amélioration de la productivité de ces autres facteurs, matière et capital. Ça nécessite aussi d'aller voir comment se positionne le Distributeur par rapport aux autres distributeurs nord-américains en matière de productivité totale des facteurs, de partage des gains d'efficience et même de satisfaction des besoins.

Alors pour ce qui est du renouvellement du mécanisme incitatif maintenant, la proposition fait que le nouveau mécanisme, ou le mécanisme renouvelé, va avoir un terme de cinq ans, donc deux mille onze/deux mille quinze (2011-2015), avec un « soft rebasing » où il va y avoir un ajustement de six cent mille dollars (600 000 $) pour le revenu requis de deux mille onze (2011) sur la base du revenu de deux mille dix (2010), puis deux ajustements importants proposés, dont l'ajustement ou la modification des taux de change qui génère des revenus requis supplémentaires de zéro point

trois (0,3) ou quatre millions de dollars (0,4 M$), et le renforcement du projet Pink, zéro point deux million de dollars (0,2 M$).

Ils nous proposent aussi l'augmentation du coefficient d'escompte de l'inflation à zéro point quatre-vingt-quatre (0,84). Ça sous-entend donc un facteur de productivité total de zéro point trois (0,3). Ils suppriment aussi le « stretch factor ».

Par rapport donc au « soft rebasing », pour nous, tant qu'il n'y a pas une étude sur les pratiques dans l'industrie quand on essaie de renouveler le système ou le mécanisme incitatif, tant qu'il n'y a pas cette étude-là, on est vraiment dans le flou. Il n'y a pas une preuve qui soutient l'approche proposée par Gazifère. Le caractère juste et raisonnable aussi de l'ajustement proposé de zéro point six million de dollars (0,6 M$) n'était pas démontré.

Ceci nous met dans une situation mal à l'aise alors pour cela, donc on va, on a pensé à l'explication du Distributeur à l'effet que le six cent mille dollars (600 000 $) corresponde à peu près aux ajustements, aux deux ajustements qu'il compte faire. On est prêts à vivre avec cette proposition pour deux ans; deux ans, c'est

largement suffisant, à notre avis, pour que le Distributeur prépare ses structures internes pour qu'on puisse faire une évaluation sur la base des coûts de service. Puis ça nous permettra aussi de voir clairement quelle serait, d'ici deux ans, la tendance ou la moyenne de la productivité totale des facteurs du Distributeur.

C'est aussi une période pour que le Distributeur puisse préparer un balisage par rapport à plusieurs paramètres de ce mécanisme, entre autres donc les coûts et efficacité de ses activités. Et il pourra aussi étudier les pratiques de renouvellement du mécanisme dans l'industrie et nous revenir avec une proposition documentée à ce sujet-là.

Alors par rapport à l'ajustement exceptionnel lié au projet de renforcement, nous n'avons pas d'objection pour traiter ces ajustements de la façon avec laquelle on le présente aujourd'hui. Ça permet vraiment d'alléger le processus réglementaire, malgré qu'il peut y avoir aussi un petit écart par rapport aux, entre les deux façons de traiter ce... mais l'avantage est important par rapport à l'ajustement, par rapport à l'allégement réglementaire.

Alors pour le renouvellement de la valeur proposée de la productivité totale des facteurs, là aussi, le problème de balisage qui n'a pas été fait nous pose problème par rapport au jugement sur le taux qu'ils proposent, zéro point trois (0,3); est-ce que c'est haut, c'est bas? Aucune comparaison n'a été faite avec l'industrie. L'extrant aussi proposé, qui est le nombre de clients, pourquoi cet extrant-là, pourquoi pas les volumes? Ça nous pose un problème au niveau aussi de sa réponse sur les volumes, les questions de volumes qu'on avait posées. Et puis la proposition de l'ACEF de faire une combinaison pondérée des deux extrants pourrait être une piste à explorer.

Donc peut-être durant ces deux années, le Distributeur serait en mesure d'apporter plus de clarification sur cette proposition-là. Alors la période donc de calcul de la productivité totale des facteurs, nous sommes revenus donc sur la décision de la Régie par rapport à cette période de cinq ans sur laquelle ils se basent et on s'est rendu compte que la décision n'était pas forte sur cette contrainte-là, c'était interprété dans le contexte dans lequel le mécanisme d'ajustement, le mécanisme incitatif avait été adopté à l'époque, en

deux mille six (2006).

Et pour nous donc, la période de dix ans, de quatre-vingt-dix-neuf (99) à deux mille huit (2008), a permis d'atténuer peut-être les valeurs aberrantes dans l'indice de productivité totale des facteurs et nous recommandons donc le taux qui correspond à cette période-là, donc de zéro point six pour cent (0,6 %). On le propose et on le recommande pour la période deux mille onze/deux mille douze (2011-2012) seulement puis on verra par la suite comment les choses vont évoluer.

Pour ce qui est de la productivité additionnelle, donc il n'y a pas de raison d'enlever le « stretch factor », d'autant plus que c'est un facteur qui est incitatif, donc qui pousse encore à faire d'efforts supplémentaires pour réaliser plus de productivité. Donc on recommande le maintien de la formule dans cent pour cent (100 %) de la productivité totale des facteurs, ce qui donne donc zéro point six pour cent (0,6 %).

Voilà, ça complète le résumé de nos conclusions. Je vous remercie.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [85] Monsieur Gouja, est-ce que vous avez d'autres commentaires à ajouter?

R. Ça sera tout.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Alors le témoin est maintenant disponible pour être contre-interrogé.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup. Merci, Maître Lussier. Est-ce qu'il y a des intervenants qui désirent contre-interroger le représentant de l'ACEF de l'Outaouais... Maître Tremblay?

INTERROGÉ PAR Me LOUISE TREMBLAY :

Merci, Madame la Présidente. J'ai quelques petites questions.

Q. [86] Bonjour, Monsieur Gouja.

R. Bonjour, Maître.

Q. [87] Je veux juste m'assurer de bien comprendre certains éléments de la position de l'ACEF. Si je comprends bien, vous recommandez un balisage d'une part pour mesurer, dans le fond, le niveau des efforts de Gazifère pour accroître sa clientèle, est-ce que c'est bien, c'est exact?

R. Oui.

Q. [88] Par la suite, à la page 9 de votre mémoire, C-1.11, encore une fois, vous semblez suggérer un autre balisage mais cette fois-ci au sujet de la performance des activités de Gazifère et de la

productivité de ses intrants, c'est bien ça?

R. Il ne s'agit pas de plusieurs balisages, c'est le même balisage, dans lequel on traite pas mal de sujets qui reflètent le niveau de performance et d'efficience du Distributeur.

Q. [89] Je comprends mais ce n'est pas la même chose que le balisage pour les efforts?

R. L'opération de balisage, elle touche plusieurs volets, entre autres l'effort par rapport à la clientèle, la captation des clientèles, de la clientèle, puis par rapport à ses coûts, les coûts qui relèvent de différents niveaux, donc des opérations du Distributeur.

Q. [90] Très bien. Et si maintenant on va à la page 12 de votre mémoire, toujours C-1.11, vous référez, à la fin du deuxième paragraphe, vous dites que, finalement :

> Cela donnerait plus de temps au Distributeur de préparer un travail de balisage relativement à sa productivité.

Encore là, on parle du même concept?

R. Oui.

Q. [91] Bon. Est-ce que vous avez, vous êtes conscient, d'une certaine façon, de ce que ça

impliquerait comme démarches pour Gazifère de faire ça et des coûts qui seraient associés à ces démarches-là?

R. On est conscients de ça mais c'est un outil de travail aussi qui permet d'améliorer l'efficacité du Distributeur, qui permet aussi de réduire des coûts des fois. Et ça, je peux donner l'exemple de... je pense que c'était dans la phase 3, où il y a eu une erreur dans le calcul des prestations sociales d'une catégorie d'employés, c'est parce qu'on ne savait pas comment préparer peut-être le budget dans une activité donnée et, à mon avis, si on avait déjà des données sur le balisage, qu'est-ce que ça entraîne en termes de coûts sur les différentes activités d'un projet, on serait peut-être en mesure de se rendre compte qu'il fallait prévoir telle ou telle chose et donc éviter des coûts ex post.

Q. [92] Mais moi, je ne référais pas aux coûts qui pourraient être évités, je référais aux coûts à proprement parler de l'exercice même du balisage.

R. Ça entraîne certainement un coût mais ça permet d'épargner des coûts encore plus importants.

Q. [93] Bien, ça, on ne le sait pas nécessairement, là?

R. L'expérience nous le dit.

Me LOUISE TREMBLAY :

Je vous remercie, je n'ai pas d'autres questions.

11 h 12

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Tremblay. Monsieur Gouja, merci beaucoup pour votre témoignage. Je vais avoir une mauvaise note moi là. Maître Legault.

Me LOUIS LEGAULT :

Ce n'est pas moi qui accorde les bonus.

LA PRÉSIDENTE :

Non. On n'en a plus.

INTERROGÉ PAR Me LOUIS LEGAULT :

Q. [94] Monsieur Gouja, une simple question. À votre acétate 4, vous référez à certaines critiques que vous formulez sur la façon dont Gazifère procède au sondage de la satisfaction de sa clientèle. Vous parlez d'un échantillon à augmenter. Vous savez en matière de statistiques, je ne suis pas un statisticien, on établit une certaine marge d'erreurs selon un nombre de répondant avec un intervalle de confiance. Selon vous si vous êtes capable de répondre à la question. Quelle marge d'erreur proposeriez-vous pour Gazifère, que Gazifère devrait viser pour son sondage de

satisfaction?

R. Généralement, je ne suis pas non plus un statisticien, mais généralement on prend la marge de cinq pour cent (5 %) et puis ce sont des données qui méritent d'être analysées au sein de la preuve à mon avis.

Q. [95] Merci. En matière de balisage, dans votre mémoire il est beaucoup question du fait que Gazifère ne procéderait pas à des balisages. Étant donné qu'il y a seulement deux distributeurs de gaz naturel au Québec, aux fins d'une étude de balisage que vous proposez, est-ce que vous proposez que cette étude-là soit étendue pour inclure des entreprises qui opèrent dans d'autres secteurs, dans d'autres domaines de l'économie?

R. De préférence que ce balisage touche les entreprises qui travaillent dans le même secteur de distribution de gaz, au Canada et en Amérique du Nord l'essentiel c'est que le nombre soit révélateur des conclusions qui vont être tirées par la suite.

Q. [96] Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Duquette.

INTERROGÉ PAR Me LISE DUQUETTE :

Q. [97] Oui, j'ai une question, toujours sur la question du balisage en fait. Je peux comprendre qu'on ait besoin de balisage sur des indicateurs, sur des pratiques d'affaires, je me questionnais sur la question du balisage par rapport au nombre ou l'évolution de la clientèle, l'augmentation de la clientèle. Si jamais on devait faire un tel balisage, demander à Gazifère d'en faire un et qu'elle devait se retrouver dans le quatrième quartile, enfin bonne dernière, je ne vois pas, je me demandais quel était l'apport de cette information là dans le cadre du mécanisme tel qu'on le connaît aujourd'hui ou c'est le revenu requis fois la différence de clientèle. Alors je voulais juste comprendre là où vous voulez en venir avec le balisage sur l'augmentation de la clientèle.

R. En fait, Gazifère avait étudié son effort dans ce bilan-là du mécanisme par rapport donc à la satisfaction de la clientèle. La satisfaction de la clientèle elle l'a mesurée en fonction du nombre de clientèle qui ont pu bénéficier du service de Gazifère. Ça c'est un indicateur pour Gazifère. Alors est-ce que cet indicateur reflète vraiment un effort qui est fait par l'entreprise pour capter

plus de clients. Ça ça peut se comparer par rapport à ce qui se fait ailleurs. Si vraiment on se rend compte que dans le cadre d'un balisage que Gazifère avait fait un effort, je ne sais pas mesurer à trente pour cent (30 %) par exemple d'augmentation de sa clientèle, comparé à d'autres qui sont aux alentours de dix, quinze, là on peut dire vraiment c'est quelque chose, c'est un saut assez remarquable dans la satisfaction de la demande. Peut-être qu'il y a une demande de gaz au Québec ou dans la région de l'Outaouais qui est importante et qui est potentielle et que Gazifère a réussi à la satisfaire en déployant plus d'efforts que ce qui se fait dans d'autres franchises de distribution de gaz. Là ça peut révéler l'effort et ça nécessite que le Distributeur soit récompensé pour cet effort-là.

Q. [98] Je veux juste m'assurer, je veux juste résumer, je veux juste m'assurer de bien comprendre. Alors, selon vous le fait que Gazifère aurait une meilleure performance au niveau de l'augmentation de la clientèle ça serait un indice d'une qualité de service tellement, si elle faisait mieux que ses comparatifs, ça serait, ça ferait en sorte que, ça serait un indice de qualité de

service parce que les gens veulent s'abonner au gaz puisqu'elle offre une telle qualité de service.

R. Tout à fait.

Q. [99] Merci.

INTERROGÉ PAR M. RICHARD CARRIER :

Q. [100] Richard Carrier pour la formation de la Régie. Monsieur Gouja, j'aurais une question sur le facteur de productivité additionnel que vous proposez. À la page 16 de votre mémoire, vous mentionnez :

> L'ACEF considère que la raison d'être d'un facteur additionnel de productivité est d'inciter le Distributeur à faire encore plus qu'il a l'habitude de faire par le passé pour améliorer sa productivité pour le futur.

Et vous mentionnez :

> L'ACEF recommande de suivre le même principe qui a guidé la Régie et à fixer le facteur de productivité additionnel de le fixer à cent pour cent (100 %) du facteur de productivité de base.

Que vous chiffrez à zéro point six pour cent

(0,6 %). Donc cette logique-là de toujours fixer le facteur de productivité additionnel à cent pour cent (100 %) du facteur de productivité de base, est-ce que ça suit une pratique générale dans le secteur ou si c'est plus une proposition?

R. Notre proposition vient en continuité avec ce qui a été pratiqué par la Régie et nous avons choisi cette stratégie simplement parce que nous recommandons le renouvellement simplement pour deux ans. Donc maintenir en quelque sorte le statu quo pour deux ans, le temps de changer peut-être s'il y a des changements importants à faire, on le fera à ce moment-là. C'est ça la logique derrière.

Q. [101] Et le zéro point six pour cent (0,6 %) représente combien en dollars d'économie, avez-vous chiffré le montant ou non?

R. Non, je ne l'ai pas chiffré.

Q. [102] Très bien, merci. Ça complète mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, merci Monsieur Gouja. Là c'est vraiment terminé. Alors on vous libère. Merci, Maître Lussier. Donc on va prendre une pause avant de procéder à la contre-preuve de Gazifère. Vous avez besoin d'une pause de combien de minutes.

Me LOUISE TREMBLAY :

Quinze minutes s'il vous plaît, Madame la présidente.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien parfait. Alors nous sommes de retour dans quinze minutes. Merci.

PAUSE

11 h 35

LE PRÉSIDENT :

Nous sommes donc prêts pour entendre la contre-preuve de Gazifère, Maître Tremblay.

CONTRE-PREUVE DE GAZIFÈRE (panel 2)

Me LOUISE TREMBLAY :

Tout d'abord, merci beaucoup, Madame la Présidente, pour le délai additionnel accordé.

L'AN DEUX MILLE DIX, le quinzième (15e) jour de juin, ONT COMPARU :

LISE MAUVIEL,

ANTON KACICNIK,

IAN McLEOD,

LUCIE VANDAL-PARENT,

LESQUELS témoignent sous la même affirmation solennelle :

INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY :

Q. [103] Bon. Alors, première question que j'adresse essentiellement à monsieur Kacicnik. Quelle est la position de Gazifère à l'égard de l'analyse qui a été effectuée par l'ACIG, plus particulièrement quant aux effets des écarts de volume sur les revenus?

Mr. ANTON KACICNIK :

A. Gazifère has a number of comments on IGUA's evidence, on Industrial Gas User Association's evidence, and to guide in the discussion I would like to file a document.

Q. [104] Alors, il s'agit d'une pièce que nous aimerions coter GI-6, Document 2. Je ne sais pas où on est rendu dans nos... B-15. Qui est intitulé Analysis of Table 2 of ACIG's Evidence

B-15 : (GI-6, Doc.2) Analysis of Table 2 of ACIG's Evidence.

Q. [105] So, you can, Mr. Kacicnik, you can now proceed to the explanations you want to give with

respect to this exhibit.

A. Thank you. We will first make comments on IGUA's pre file evidence at exhibit C2-14, table 2.

In this table, IGUA least variances in volumes and revenues. Gazifère does not show any issues with respect to variances in volumes that provided in these tables. However, there is an error in the usage of the average rate per cubic metre of distributed natural gas, and you can see that in the very bottom of the table.

Now, I will contain my comments only to rate 9, given that IGUA's customers, Kruger and Bowater, are both customers under rate 9.

So, if you look at that table, for rate 9, interruptible service, there they are using a unit rate of $0.04 or 4 cents per cubic metre.

The way we understand they derive this unit rate is they looked at the total revenue that Gazifère was to recover from rate 9 customers on a forecast basis, and then they divided that revenue by the forecast volume, to come up with $0.04 per cubic metre.

This approach discounts the rate design that's employed for rate 9, which is to recover part of the revenue through fixed charges and part

of the revenue through volumetric charges, and there are two delivery blocks under that rate.

So a better approach would be to go to Gazifère's rate change filing from 2009 rate case and look at distribution only rate, this which is the margin that's recovered through the rates.

If you look at the document that was filed just now, you can see the discrepancy between the two approaches.

Through IGUA's approach you have a unit rate of $0.04 per cubic metre. If you just take the unit rate from the last block, where is most if not all additional volume would land, the unit rate is $0.0139 per cubic metre.

So, when you multiply the unit rate with the variance of volume, which is 19,621,000 cubic metres, you get, under their methodology you get 829,777. And that's the number that's presented in their table 2 under 2009 for interruptible service.

If you just take the margin in the last block, you would get roughly $272,000.

So you can see that using an incorrect rate can lead to a very large discrepancy in the variance in revenue.

Now, I would like to take you to their

evidence that was filed in closing of the books. And the evidence can be found at exhibit C2-12. And specifically, I would like to speak to table 5 on that point. There is no page number here but it's table 5, that deals with industrial interruptible volume.

In this table, you can once again see that the variance in volume is the same as in the previous table, and that is 19,621,000 cubic metres.

Now in this table IGUA has changed their approach and now they recognize that some of the revenues recovered through fixed charges, which is correct, however the variable unit rate they are using is still not the pure margin rate. But they are using there, and you can see that in the second block of the rate, is shown as $0.0209 per cubic metre. And that rate includes both recovery of distribution cost for Gazifère, plus the load balancing charge for rate 9.

So to make this table correct, the unit rate that should be used to do an estimation in the variance in revenue should again be the same unit rate that's presented in the document that I filed under Gazifère's analysis; and that unit rate is

$0.0139 per cubic metre.

So, once again that using an incorrect unit rate leads to a large variance in revenue.

Now, although I contain my comments only to rate 9 for both for their pre file evidence in their evidence on their closing of the books, the same error was made in their calculation for all rate classes.

Now, going back to this number 272,000, like we can ask ourselves we do this calculation and is this the actual margin for Gazifère due to additional volume?

And the answer to that is no, because this doesn't take into account the additional load balancing cost to rate 200.

The way Enbridge Gas Distribution who makes arrangement for upstream gas supply arrangements for Gazifère, the way Enbridge puts its supply mix in place for the test year is we look at the forecast. What is the forecast for heat sensitive load? What is the forecast for industrial load, et cetera.

So, based on that forecast, Enbridge would procure upstream assets to meet the demand of forecast numbers. We'll say "Okay, we have that

much heat sensitive load and that much industrial load", so we would go out and procure enough storage, enough seasonal supplies, enough peaking service to meet both seasonal and daily load balancing needs of these customers.

Now, industrial customers, they don't have much heat sensitive load, therefore the costs allocated to them on the load balancing are lower because assumption is they don't need much; but when they start taking more gas than the forecast, obviously costs and the rate will increase, and that in effect will reduce the margin generated under the last block of rate 9.

Therefore, even though this use directionally you know, a signal, you know, there is some margin gain. The actual margin gain would be substantially less than what's shown here.

And the right way to do it is to go back to Gazifère's closing of the books where you have the actual information in there, the actual information that comes from their billing system as to the revenues they collected from the customers, as well as actual gas cost, the invoices that they had to pay for the gas cost, and the difference between those two actual results is the additional margin

that came in through the door for the year in question.

So what does all this means with respect to Gazifère's renewal?

The one thing is it's -- this is not in a good situation but it's a tiny issue when we are looking at the CPBR renewal proposal as a whole.

In other words, we don't want the Régie to be distracted with this issue when there is many other strengths in Gazifère's proposal. You know, one, it's being very simple; it meets the objectives that the Régie set out five years ago, and will continue to do so. It allows Gazifère to operate the system in a safe reliable manner, extend the system to new customers, meet and exceed service quality indicators, et cetera.

So, to further highlight the fact that Gazifère is neutral to how forecasts for rate 9customers are done, I spoke yesterday that there could be some changes how the forecasts are implemented.

And, you know, Gazifère is not working in tandem with these customers to game the system. That's not true at all. However, Gazifère has to take their forecast, what's put in the contract and

reflected in the rate design. There is no other way around.

But I mentioned there are ways to change the forecasting methodology. And one way would be to say "Your past usage is the best predictor of your future usage and let's take the average of the last two or three years, and that's the value that we will sign in the contract.

We are not asking to have a variance account that would track variances in volumes and costs.

I said it yesterday and I said it again, one of the strengths of Gazifère's CPBR model is it's I very simple. Like, we were able to capture the entire model on a single page in the pre file evidence that GI-2, it's the very last page in that evidence. And I can only wish we had something that simple at Enbridge Gas Distribution.

Now simplicity is a virtue and there is benefit to it.

Further -- I lost my train.

I'm just going back to Gazifère's CPBR model. It is simple and it is a comprehensive model. So when we are starting taking things out and having all these variances account, it will

make it less comprehensive and less simple.

And with that I will conclude my comments.

11 h 58

Q. [106] Maintenant, Madame Mauviel, je vais vous demander d'exposer finalement la position de Gazifère relativement à l'analyse que la FCEI a effectuée qui se retrouve à la pièce C-3.8 ainsi qu'à la pièce C-3.12 qui est finalement là la présentation Power Point.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Oui. Je vais rejoindre un peu le dernier commentaire que monsieur Kacicnik vient tout juste de dire. Gazifère aimerait émettre certaines réserves sur l'analyse effectuée par la FCEI et incluse dans sa preuve déposée dans le présent dossier.

D'abord, comme remarque préliminaire, l'analyse effectuée par la FCEI comporte des hypothèses et des conclusions qui ne sont pas nécessairement exactes et qui peuvent, selon nous, induire en erreur. Je tiens à préciser que Gazifère n'a fait aucune analyse exhaustive de cette preuve, mais elle a tout de même remarqué certaines erreurs qui méritent d'être soulignées.

D'abord et avant tout, Gazifère tient à

rappeler que son mécanisme est un mécanisme englobant qui lui permet d'établir, avec une formule, l'enveloppe de ses revenus requis avec laquelle elle doit opérer au courant d'une année. Avec cette enveloppe budgétaire, Gazifère doit gérer ses opérations, accroître sa clientèle, respecter un certain niveau de performance quant à la qualité du service offert à sa clientèle, et entretenir son réseau de façon fiable et sécuritaire.

Pendant le premier terme de ce mécanisme incitatif, Gazifère a su respecter à tous ses objectifs, tout en excédant... en générant des excédents de rendement. Ces excédents ont été partagés avec les clients, selon le mécanisme de partage.

Dans ce contexte, nous considérons que de segmenter les revenus requis obtenus par la formule, par composante, comme le fait la FCEI dans son analyse, ne cadre pas très bien avec ce concept englobant de notre mécanisme incitatif.

Selon Gazifère, dans le cadre d'une formule permettant d'établir les revenus requis globaux de Gazifère, les revenus requis établis par la formule sont dissociés des coûts.

Conséquemment, l'analyse comparative par composante que la FCEI tente de faire dans sa preuve peut être trompeuse et induire en erreur. Puisque le mécanisme incitatif de Gazifère est un mécanisme englobant, son évaluation et l'analyse de la performance du mécanisme doivent se faire sur une base totale. Gazifère établit une enveloppe à partir d'une formule et elle doit opérer à l'intérieur de cette enveloppe.

La proposition de la FCEI, suite à son analyse, est de réduire les revenus requis de base... les revenus requis de base de deux mille dix (2010) de un point six million (1.6 M$) avec un taux de productivité, pour le prochain terme du mécanisme, de un virgule quinze pour cent (1.15 %).

D'abord et avant tout, cette proposition est tout à fait inacceptable pour Gazifère. Avec ces paramètres... avec des paramètres comme ceux-ci, il est évident que Gazifère préférerait retourner à une réglementation et un coût de service. Gazifère ne pourrait pas même atteindre son rendement autorisé avec de tels paramètres.

À titre indicatif, l'excédent de rendement réel de deux mille neuf (2009) de un million trois cent trente et un mille (1 331 000 $), moins

l'excédent de rendement lié au report du projet CIS de cinq cent huit mille (508 000 $) que Gazifère, en passant, propose de retourner à cent pour cent (100 %) à ses clients, se chiffre à huit cent vingt-trois mille (823 000 $). La FCEI propose de réduire les revenus requis de base du double de ce montant.

Pour ce qui est de la proposition de la productivité de... du facteur de productivité de un virgule quinze (1.15 %), celui-ci correspond à tout près de quatre fois la proposition de Gazifère.

De plus, nous avons remarqué, sans avoir fait une analyse, encore une fois, sans avoir fait une analyse très exhaustive et détaillée de la preuve de la FCEI, certaines erreurs qui doivent être soulignées.

D'abord, l'impact de la variation du compte de stabilisation de la température fait déjà partie du mécanisme actuel de Gazifère en tant qu'exclusion, alors que la FCEI en présume autrement. Je vous réfère, à titre d'exemple, une pièce dans le cadre de notre cause tarifaire deux mille dix (2010), GI-23, Document 2.3.2, page 1 de 1. Je n'ai pas la pièce, c'est juste que, la pièce, elle démontre vraiment le calcul qu'on fait par

rapport à la variation du compte de stabilisation de la température et l'impact sur les revenus requis.

Deuxièmement, le traitement des suppléments de recouvrement dans le mécanisme actuel a été mal interprété par la FCEI. À l'origine de ce mécanisme, Gazifère avait réduit les revenus requis de l'année de base de deux cent quinze mille dollars (215 000 $) pour tenir compte de ses suppléments de recouvrement. Ces revenus font partie de la formule, donc la conclusion de la FCEI à l'effet que ces revenus ont contribué à l'excédent de rendement est incorrecte.

12 h 04

Enfin, Gazifère ne comprend pas la preuve de la FCEI en ce qui a trait aux investissements de Gazifère dans le développement de son réseau associé à la croissance de sa clientèle. D'une part, la FCEI dit clairement que ses investissements ont contribué aux excédents de rendement de Gazifère durant son terme de mécanisme incitatif, mais d'une autre part elle semble conclure que ses gains ne devraient pas faire partie des gains à partager entre l'actionnaire et les clients en fin d'année.

Gazifère ne comprend tout simplement pas cette conclusion. Pourquoi Gazifère ne devrait pas être compensée en fin d'année à ce niveau. Cette conclusion nous semble tout à fait illogique. Si Gazifère est en mesure de gérer son développement de réseau de façon efficace, donc de faire des investissements en capital qui sont plus rentables qu'ils l'ont été dans le passé parce que justement on a un incitatif à vouloir être plus performant, donc gérer davantage la base de tarification.

Ce que j'entends par ça, au lieu de faire plusieurs extensions de réseau plus loin pour aller chercher de la clientèle plus loin, donc investir dans des investissements en capital plus coûteux, on maximise notre croissance autour de notre réseau et puis on grossit avec la nouvelle construction sans trop aller trop loin parce qu'on veut limiter les investissements en capital. Donc réduire le nombre de kilomètres de conduite qu'on met en terre et donc réduire le coût par client pour ajouter un nouveau client.

Je ne vois pas pourquoi que ce n'est pas de la bonne gestion et Gazifère ne serait pas compensé pour cette bonne gestion-là. Un autre exemple c'est au niveau de l'entretien de son réseau. On en a

fait référence dans les mesures concrètes. Maintenant on prend avantage du programme de repavage de la Ville de Gatineau. Si on a de l'entretien, la Ville nous fait part de quand elle va faire faire son repavage officiel dans la rue, si on peut aller faire l'entretien, on va aller le faire pour éviter des coûts de repavage trop élevés. C'est de l'efficacité, c'est de la bonne gestion, puis c'est au niveau de l'entretien de notre réseau.

Donc il y a moyen, Gazifère met en place des mesures pour gérer aussi sa base. Puis effectivement quand on met en place certaines mesures pour gérer la base, ça a un impact sur tous les niveaux de coût de Gazifère, au niveau du coût en capital, les impôts, les taxes municipales et autres. Donc inévitablement le bénéfice net, ces projets-là deviennent juste plus rentables et oui Gazifère en fin d'année va générer des excédents de rendement qui on croit, on devrait faire partie de ce partage-là. Ça résume bien.

Q. [107] Merci, Madame Mauviel. Je vais maintenant passer à certains des engagements qui ont été pris hier. Je n'irai pas nécessairement, je vous le dis tout de suite, je n'irai pas nécessairement dans

l'ordre. Alors Madame Mauviel, pour ce qui est des engagements en réponse à des questions de l'ACIG, deux engagements, l'engagement numéro 3 et l'engagement numéro 4 qui portaient finalement sur des confirmations de données qui apparaissaient dans ces deux tableaux-là de la pièce C-2-14. Auriez-vous l'obligeance de donner suite à ces engagements, s'il vous plaît?

R. Oui. Gazifère confirme que les données utilisées pour les conduites principales dans le tableau, là je veux juste me faire sûr, c'était le tableau 4 ça, si je ne me trompe pas, o.k. Gazifère confirme que les données utilisées dans ce tableau-là pour les conduites principales, les contributions, le total des immobilisations moins les contributions et puis le projet CIS correspondent aux données réelles au trente et un (31) décembre des années deux mille six (2006), deux mille sept (2007), deux mille huit (2008) et deux mille neuf (2009), déposées dans nos fermetures des livres.

Toutefois Gazifère, et en plus Gazifère confirme que le nombre de clients utilisés par l'ACIG dans ce tableau correspond au nombre moyen de clients pour les années deux mille six (2006), deux mille sept (2007), deux mille huit (2008) et

deux mille neuf (2009) qui ont été déposés dans nos fermetures des livres.

Toutefois je tiens à mettre une petite réserve, cette confirmation au niveau des chiffres ne veut pas dire que Gazifère est d'accord avec les conclusions tirées par l'ACIG.

En ce qui a trait au tableau 6, Gazifère confirme que les données retrouvées au tableau 6 proviennent bel et bien de la fermeture des livres deux mille six (2006), deux mille sept (2007), deux mille huit (2008) et deux mille neuf (2009) de Gazifère.

Et encore Gazifère réitère que cette confirmation ne veut pas dire qu'elle est d'accord avec les conclusions que l'ACIG tire de cette analyse.

Q. [108] Je vais maintenant passer à certaines des questions qui étaient demeurées en suspens, qui n'étaient pas nécessairement des engagements à proprement parler, mais des questions du procureur de la Régie qui étaient demeurées en suspens.

12 h 10

Alors, Madame Mauviel, est-ce que Gazifère verrait un inconvénient à, ouvrer les guillemets, passer à la dépense, fermer les guillemets, les

soldes des comptes de stabilisation du gaz perdu et charges réglementaires plutôt que d'ajuster le revenu de base à la baisse de six cent mille dollars (600 000 $), tel qu'elle le propose?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Cette façon de faire, selon Gazifère, je parle au nom des clients en ce moment, je crois que ça ne serait pas bénéfique pour les clients. Dans ce sens que de ne pas baisser la base dans la formule ferait en sorte que, on laisserait dans la formule un montant qui va dans les années à venir, les cinq prochaines années à venir, augmenter pour l'inflation et le nombre de clients.

Si on laisse les montants dans la formule, comme on a évalué sans tenir compte de cette « escalation » là dans la formule, ça représente sur un terme de cinq ans une valeur d'à peu près trois millions de dollars (3 M$). Je ne suis pas retournée aux chiffres de tous les comptes différés qui restent à être amortis. Je ne pense pas qu'on est à un niveau de trois millions de dollars (3 M$). Donc, j'ai l'impression que ça ne serait pas une façon équitable pour les clients.

Q. [109] Maintenant, Madame Vandal-Parent. Le procureur de la Régie, hier, a demandé si Gazifère

serait ouverte à une option de modifier le partage des excédents de rendement. Alors, les premiers cent (100) points de base, partagés soixante-quinze (75), vingt-cinq (25); le deuxième cent cinquante (150) points de base, soixante-quinze (75), soixante-quinze (75); et le troisième, tout ce qui est au-dessus de deux cent cinquante (250) points, cent pour cent au client. Est-ce que Gazifère... Il y aurait un plafonnement à un point cinq pour cent (1,5 %). Est-ce que Gazifère serait... En fait, quels sont les commentaires de Gazifère vis-à-vis une telle option?

Mme LUCIE VANDAL-PARENT :

R. Alors, je pense que je ne vous laisserai pas attendre pour avoir notre réponse. La réponse est évidemment non. Pour deux raisons. D'abord, parce que l'attrait ou la valeur du mécanisme incitatif s'en trouverait réduit. Puis parce qu'un mécanisme incitatif est plus risqué qu'une réglementation de coût de service. Alors, sous un coût de service, le Distributeur peut déposer une requête pour des nouveaux tarifs à chaque année.

Sous un mécanisme incitatif, les tarifs de Gazifère ne bougent que par l'inflation, le facteur de productivité et la croissance. Alors, ça, c'est

pris en compte dans la formule incitative. Si la direction de l'entreprise ne peut pas contrôler ses coûts en dedans de ces paramètres-là et que les coûts augmentent plus vite que ses revenus, sous un coût de service, cette situation aura un impact négatif sur les bénéfices de l'entreprise que pour un an.

Par contre, sous un mécanisme incitatif d'une durée de plusieurs années, hein, là, c'est un mécanisme de cinq ans, mais, là, on veut nous amener à six ans, alors la situation est encore empirée, cette situation peut avoir un impact négatif sur les bénéfices du Distributeur pendant plusieurs années.

Alors, de plus, il faut qu'on se rappelle que le mécanisme de partage des bénéfices avec les clients est asymétrique. Ce qui veut dire que Gazifère partage avec les clients les excédents de rendement, mais supporte à cent pour cent les manques à gagner. Merci.

Q. [110] Madame Vandal-Parent, est-ce que Gazifère serait disposée à calculer le rendement autorisé sur la base de la structure de capital présumé plutôt que la structure de capital réel?

R. D'abord, comme Gazifère le mentionnait hier, on a

toujours calculé l'excédent de rendement avec la structure réelle. Gazifère a pris toutes les mesures qu'on a étalées un petit peu dans une des réponses pour maintenir sa structure de capital le plus près possible de la structure autorisée. On préférerait garder la structure réelle pour calculer l'excédent. Par contre, si la Régie en décidait autrement, Gazifère ne retirerait pas sa proposition de mécanisme incitatif que vous avez devant vous aujourd'hui.

12 h 15

Q. [111] Madame Mauviel, est-ce que Gazifère croit qu'il serait préférable que le terme du mécanisme incitatif soit d'une durée plus longue afin de pouvoir bénéficier finalement de quatre années complètes de données pour en arriver à une évaluation du mécanisme en question?

R. Gazifère reconnaît que ça pourrait avoir certains avantages et ne conteste pas l'idée d'avoir un terme de six ans.

Q. [112] Madame Vandal-Parent, hier vous avez répondu à une question du procureur de la Régie relativement à l'opportunité de recourir à un expert indépendant pour évaluer le mécanisme. Si je comprends bien la question du procureur de la Régie

c'était naturellement pour l'avenir. Vous avez répondu à cette question, vous avez eu la chance d'y réfléchir davantage, est-ce que vous avez des commentaires additionnels à formuler à cet égard-là?

Mme LUCIE VANDAL-PARENT :

R. Oui, puis la première chose, j'aimerais retirer ce que j'ai dit hier. Parce que Gazifère a été pour le moins pris au dépourvu hier avec cette question, cette suggestion de la part du procureur de la Régie. Alors après, parce qu'on s'est trouvé à se questionner puis vraiment là on était très surpris.

Donc la façon que moi je vois ça c'est que ça laisse sous-entendre que Gazifère est de mauvaise foi. Cette suggestion-là attaque directement notre crédibilité. Ceci étant dit rappelons que Gazifère a su rencontrer tous les objectifs d'une réglementation incitative en mettant en place des mesures concrètes lui permettant ainsi de devenir plus efficiente et de générer des excédents de rendement.

Rappelons aussi que ces excédents de rendement sont partagés avec les clients selon le mécanisme de partage autorisé par la Régie. Rappelons aussi que Gazifère est plafonné à deux

pour cent (2 %) au-delà du rendement autorisé.

Puis il y a une autre chose que je veux absolument qu'on revienne, sur quoi on devrait revenir c'est qu'au départ du mécanisme incitatif ce qui était très important pour Gazifère était l'allégement réglementaire et avoir des tarifs en place le premier (1er) janvier de chaque année.

On se rappellera qu'à l'époque Gazifère avait des demandes qui n'étaient pas proportionnelles à sa taille. On faisait des demandes à Hydro-Québec, on faisait des demandes à Gaz Métro qui ont les ressources disponibles pour répondre à de telles demandes, mais on faisait la même demande à un très petit Distributeur comme Gazifère et on s'attendait aux mêmes, à la même rigueur dans ses réponses. Ce qui était impossible à rencontrer.

Et je vous soumets que c'était un des facteurs qui était pris en compte par Gazifère quand on a accepté d'aller, lorsqu'on vous a fait notre première proposition de mécanisme incitatif.

Alors lorsqu'on procède à l'évaluation du mécanisme, on doit se questionner sur l'atteinte de tous ces objectifs-là. Alors comme Gazifère l'indiquait encore hier et on l'a fait encore ce

matin de, je pense deux fois avant moi, nous avons augmenté notre clientèle de vingt et un pour cent (21 %) depuis deux mille six (2006) en raccordant à notre réseau six mille quatre cents (6400) nouveaux clients.

Donc on a rencontré notre obligation de servir. Gazifère a satisfait aux besoins de ses clients en maintenant au-dessus de quatre-vingt-dix pour cent (90 %) l'atteinte pondérée des cinq indices de qualité de service. Gazifère a aussi maintenu son réseau de distribution de façon fiable et sécuritaire.

Revenons maintenant à la question précise. Gazifère vous soumet que si elle possédait l'expertise à l'interne pour évaluer le mécanisme en place, on l'aurait fait, mais tel n'est pas le cas. Et la raison pour ça c'est que ça serait beaucoup trop coûteux pour Gazifère d'avoir des experts à l'interne pour faire quelques études ici et là. C'est la même chose aussi au niveau de l'ingénierie quand on dit que c'est Enbridge Gaz Distribution qui fait notre programme d'entretien. C'est la même chose. C'est le souci des coûts qu'on a à l'idée. C'est toujours ça.

Est-ce que ça vaut la peine de s'engager

des experts, des ingénieurs pour monter des programmes lorsqu'on a l'expertise chez notre compagnie soeur?

Alors nous avons demandé dans ce cas précis ici, le support de notre compagnie soeur, Enbridge Gaz Distribution. Enbridge est dans le même secteur d'activités et il connaît déjà Gazifère. Donc c'est très normal et acceptable qu'on ait recours à leurs services et à ce titre on devrait, les experts devraient être considérés comme des employés de Gazifère.

12 h 23

Je crois que qu'est-ce qui a manqué probablement dans notre processus de renouvellement de mécanisme, c'est une rencontre peut-être d'informations et d'échanges avec les intervenants. Donc, pour le prochain renouvellement, Gazifère s'engage à proposer d'organiser une telle rencontre.

En conclusion, je voudrais tout simplement réitérer que Gazifère est en désaccord avec la suggestion d'avoir recours à un expert indépendant puisque Gazifère est la mieux placée pour effectuer cette évaluation.

Me LOUISE TREMBLAY :

Q. [113] Merci, Madame Vandal-Parent. Alors, maintenant, je voudrais distribuer une pièce qu'on va coter sous GI-8, Document 2, c'est B-16. Pardon. Alors, il s'agit de la réponse à l'engagement numéro 7.

B-16 Réponse à l'engagement numéro 7 (pièce GI-8, Document 2)

Alors, l'engagement numéro 7, c'est une question de la FCEI qui demandait de reprendre le « Appendix 6 » là de la pièce GI-2, Document 2, en enlevant trois colonnes qui se retrouvaient là dans ce document-là.

Alors, pour ce qui est des autres engagements, Madame la Présidente, alors, l'engagement E-5 qui consistait à fournir la ventilation de l'item des frais différés, vous vous souviendrez qu'hier, si je ne m'abuse, on avait dit qu'on serait en mesure de répondre à cet engagement-là mardi ou mercredi prochain là, c'est ce que je retiens de ce qui a été dit hier.

L'engagement E-6 qui était de fournir l'explication des raisons pour lesquelles le nombre

de compteurs en deux mille huit (2008) est plus petit que le nombre de branchements et de clients pour la même année. Alors, cette demande-là a été reléguée à qui de droit là dès la fin des audiences hier, et on n'a pas l'information, mais on devrait l'avoir incessamment.

Ensuite, l'engagement 8 qui n'est pas dans l'index là, mais qui se retrouve à la page 133 des notes sténographiques

> Vérifier si c'est possible d'obtenir une copie de la politique d'Enbridge et, si oui, en fournir une copie.

C'était la politique, je pense, sur les véhicules. Alors, la politique d'achat des véhicules et d'équipements plus performants. Alors, encore une fois, cette demande-là a été effectuée et on est dans l'attente du document en question. Et on devrait être en mesure de l'avoir là très rapidement.

Bon. Pour ce qui est des... Alors, je pense que, ça, ça complète les... ça complète la liste des engagements, sauf, bon, les engagements 1 et 2 qui ont été demandés par l'ACIG. Bien que monsieur Kacicnik ce matin là a traité de la question de l'écart des volumes, nous sommes conscients que la

demande précise de l'ACIG n'a pas fait l'objet d'une réponse. Et à cet égard-là, malgré tous les efforts déployés là après les audiences hier, ma cliente n'est pas en mesure là présentement de fournir les pièces là pour répondre à ces engagements. Et ce qu'on m'a dit, c'est, encore une fois, qu'on devrait être en mesure de produire quelque chose vendredi.

Alors, si mon compte est bon là, à mon avis, on a répondu à toutes les questions en suspens du procureur de la Régie et on a fait le tour des engagements en étant bien conscient qu'il y en a encore quelques-uns à compléter.

Alors, pour ce qui est de la contre-preuve, à moins que mes clients m'indiquent autrement là, je crois bien que c'est complété de notre côté.

LA PRÉSIDENTE :

Merci aux Membres du panel. Merci, Maître Tremblay. Alors, est-ce qu'il y a des intervenants qui désirent contre-interroger les membres du panel? Maître Sarault.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

Q. [114] Alors, écoutez, effectivement, avant l'intervention à la toute fin de maître Tremblay, j'étais pour souligner que le document qui a été

produit au dossier comme pièce B-15, pièce GI-6, Document 2 là, expliquant l'écart de revenus découlant de l'écart de volumes constaté au Tarif 9 ne répondait pas adéquatement et ni complètement aux engagements 1 et 2.

Ce que je retiens des explications de monsieur Kacicnik, sauf erreur de ma part, c'est que l'on choisit d'utiliser non pas le taux de distribution moyen, le tarif de distribution moyen au Tarif 9, mais plutôt le taux marginal qui est largement inférieur par rapport à ce qui était proposé par Jean-Benoît Trahan.

Je note également qu'il nous dit que son chiffre de deux cent soixante-douze mille sept cent trente-deux dollars (272 732 $) représentant les revenus excédentaires associés à cet écart de volumes serait un revenu brut qui ne tiendrait pas compte des coûts additionnels d'équilibrage des charges « load balancing ».

12 h 30

Alors sachant que nous allons recevoir d'ici vendredi une preuve plus complète qui va compléter les réponses aux engagements 1 et 2 tels que formulés, donc pour toutes les classes tarifaires, réconciliant les calculs de monsieur

Trahan avec ceux de Gazifère, je demanderais d'une part à Gazifère de justifier par écrit les raisons précises pour lesquelles on aurait dû avoir recours au taux marginal plutôt qu'au tarif moyen, pour le tarif 9. Et je crois comprendre que selon Gazifère le même raisonnement s'appliquerait à toutes les classes tarifaires. Alors je voudrais avoir des explications écrites, bien précises.

Pour ce qui est des coûts supplémentaires qui viendraient compenser partiellement les revenus additionnels associés aux écarts de volume tels que par exemple des coûts supplémentaires d'équilibrage des charges, j'aimerais ça qu'on ait un texte écrit expliquant les raisons pour lesquelles de tels coûts supplémentaires auraient été encourus et qu'on les quantifie précisément et qu'on nous dise de par combien exactement ça vient compenser le chiffre qui est avancé par Gazifère pour les revenus excédentaires découlant des écarts de volume.

Évidemment vous comprendrez que ces nouveaux calculs-là que nous n'avons pas au complet encore interpellent directement monsieur Trahan dans la preuve qu'il a préparée. Et je pense que dans un souci de justice naturelle, d'équilibre

entre les parties que l'on réserve nos droits de faire entendre monsieur Trahan sur réception des documents que je viens de demander pour qu'il puisse venir faire part à la Régie de ses réactions et commentaires aux nouveaux chiffres proposés par Gazifère.

Et il y a une chose que j'allais oublier. Évidemment le chiffre que nous avons à la pièce B-15 de revenus excédentaires de deux cent soixante-douze mille sept cent trente-deux dollars (272 732 $) bruts, c'est pour le tarif 9, puis on nous dit qu'on n'a pas les chiffres d'équilibrage des charges. Si pour d'autres classes tarifaires vous identifiez d'autres postes de coûts additionnels qui auraient été omis par monsieur Trahan, bien encore une fois il faudrait les identifier, expliquer pourquoi et les quantifier.

Il y a une chose qui nous a frappé et je ne sais s'il y a tant de coûts que ça, c'est qu'on nous a donné les revenus excédentaires pour le tarif 9 seulement qui selon ma compréhension des témoignages d'hier serait le tarif qui génère la moins grande marge bénéficiaire. On n'a pas encore vu les résultats pour les autres, mais déjà je constate qu'on est presqu'à deux fois le chiffre de

cent quarante-neuf mille (149 000) qui était initialement dans la preuve de Gazifère pour les revenus supplémentaires associés aux écarts de volume.

Alors j'espère que les explications qui vont nous être apportées quant aux coûts additionnels que nous aurions oubliés vont être des explications exhaustives, complètes et adéquates.

Me LOUISE TREMBLAY :

Madame la présidente, me permettez-vous juste d'aller vérifier avec mes gens si les demandes qui ont été faites peuvent être répondues?

LA PRÉSIDENTE :

Pas de problème.

Me ANDRÉ TURMEL :

Madame la présidente, pendant que ma consoeur parle avec ses témoins, est-ce que, nous vous demanderons cinq minutes pour, parce que nous avons des questions nous aussi en contre-interrogatoire, ça ne sera pas long, mais on veut simplement bien les ramasser pour éviter de faire perdre du temps. Donc cinq minutes si c'est possible.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de problème, nous allons vous accorder cinq minutes.

Me LOUISE TREMBLAY :

Bon alors ce qu'on m'a dit là du côté de mes clients c'est que, comme je l'ai indiqué tantôt, on est conscient qu'il y a une démarche là qui n'est pas aboutie complètement et qu'on doit compléter. Et ce qu'on me dit c'est qu'on va donner toutes les informations qu'on est en mesure de donner.

Cependant je voudrais juste faire une petite rectification, peut-être que je n'ai pas été claire dans je l'ai dit la première fois. J'ai précisé qu'on pourrait produire cette preuve-là vendredi et non pas d'ici vendredi. Ça peut paraître pas une grosse différence, mais c'est une grosse différence.

Ensuite bon quant aux droits de monsieur Trahan, en fait de l'ACIG là de se faire entendre, je n'ai pas de problématique avec ça, il n'a pas vu les pièces, à savoir si ça peut se faire par écrit ou verbalement ça sera à la Régie à décider dans les circonstances qu'est-ce qui est le plus approprié, mais je suis consciente que monsieur Trahan pourra réagir.

Me GUY SARAULT :

Et pour ce qui est de la nature et la forme de l'intervention de monsieur Trahan on avisera en

temps et lieu sur réception des nouvelles pièces.

Si effectivement, s'il se croit en mesure d'intervenir adéquatement par écrit, on va peut-être s'économiser un petit bout d'audience.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait, merci beaucoup, Maître Sarault.

Me GUY SARAULT :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Tremblay, est-ce qu'à part la FCEI il y a d'autres intervenants qui désirent contre-interroger le panel? Non. Alors nous allons prendre une pause de cinq minutes et revenir avec le contre-interrogatoire de Maître Turmel. Merci.

12 h 44

LA PRÉSIDENTE :

Maître Turmel, la parole est à vous.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [115] Alors, rebonjour aux Membres du panel. Trois questions à l'égard de la contre-preuve présentée ce matin. Madame Vandal-Parent, bonjour.

Mme LUCIE VANDAL-PARENT :

R. Bonjour.

Q. [116] Vous avez tout à l'heure affirmé, et j'espère vous citer correctement, et je cite « Gazifère est

la mieux placée pour évaluer le mécanisme incitatif ».

R. Oui.

Q. [117] J'insiste sur le mot « mieux placée ». Nous aussi, ça nous a fait sursauter, quand on est intervenant, quand on entend ça. N'êtes-vous pas d'accord avec moi que vous êtes certainement... que vous êtes une partie intéressée, fortement intéressée par le mécanisme.

R. On est plus qu'une partie intéressée, hein!

Q. [118] Oui. Mais, quand vous êtes une partie intéressée, est-ce que, par ailleurs, il est correct... il serait correct de dire que vous êtes la mieux placée pour évaluer le mécanisme? Vous avez un intérêt, on s'entend, mais « la mieux placée », ça veut dire que c'est vous qui devriez, Gazifère qui devrait - comment dire - bien, pour reprendre vos paroles - être la mieux placée. J'essaie juste de voir avec vous. Vous semblez dire que, comme vous êtes la mieux placée... Mais, ce n'est pas un peu contradictoire vu que vous avez un intérêt économique? Vous pourrez me dire que les consommateurs aussi en ont un, mais dans votre cas... Les consommateurs ne disent pas qu'ils sont les mieux placés pour l'évaluer.

R. Gazifère est la mieux placée parce qu'elle a fonctionné, elle a géré, hein, sous son mécanisme incitatif pendant cinq ans... dans ce cas-ci, quatre ans là, on finit la cinquième année.

On a aussi la Régie qui est devant nous qui est capable aussi d'évaluer chacun des paramètres. Tous les intervenants sont capables de faire ça aussi là. Ce n'est pas juste limité à nous, mais, nous, avec l'information interne et tout ce qu'on a à notre disposition, on est certes la mieux placée pour évaluer notre mécanisme incitatif. C'est un petit peu dans ce sens-là...

Q. [119] Dans ce sens-là.

R. ... que je le disais. Et de plus, quand je dis « Gazifère » je dis Gazifère dans le sens avec nos experts de notre compagnie soeur. Parce que, comme je disais dans mon texte, lorsqu'ils travaillent pour nous, qu'ils nous donnent du support, ils deviennent, en quelque sorte, les employés de Gazifère. Alors, on ne les a pas fait reconnaître comme experts ici pour la simple raison qu'ils deviennent des employés de Gazifère à ce moment-là.

Q. [120] D'accord. Merci. Relativement à l'engagement 7 qui a été déposé ce matin là, le calcul de l'Appendix 6, en enlevant les colonnes. Écoutez,

c'est bien, ça a été déposé. Évidemment, on a pu faire les calculs, mais un regard rapide fait qu'il semble y avoir quelques inadéquations. Ça fait que est-ce que je pourrais quand même vous demander de fournir le fichier de calculs pour permettre à notre analyste de compléter son analyse? Donc, un complément à l'engagement parce que, à priori, il n'y a pas de... il semble y avoir quelques inadéquations, de un. Mais, surtout, j'aimerais quand même - et je ne sais pas si vous pouvez le faire maintenant verbalement ou par écrit d'ici vendredi ou pour vendredi, voir si les changements qui sont notés avec ces nouveaux calculs-là, quel est l'impact sur le tableau 4 de la pièce GI-2, Document 2, donc à la page 12. Donc, GI-2, Document 2, pages 12 de 23, c'est nécessairement en lien avec les... ce tableau-là, Appendix 6, et est-ce que les conclusions changent ou y a-t-il des nuances à apporter avec les calculs qui sont faits dans l'engagement 7. Oui.

Me LOUISE TREMBLAY :

Q. [121] Mr. McLeod, did you understand the question?

MR. IAN McLEOD:

A. When you say "conclusion" do you mean what was the estimate for 2004 and 2008 total factor

productivity estimate?

ME ANDRE TURMEL:

Q. [122] My first question is the new calculation made with respect to appendix 6, what is the impact. If there's an impact on table 4 at GI-2, document 2, page 12, then could you provide the new table 4 if there is any change? If there's no change --

A. I can speak to it. I've looked at it; I haven't thoroughly analyzed it as much, but yes, the -- I could speak specifically to the 2004 and 2008 average.

Q. [123] Yes?

A. And it's 2.2 percent.

Q. [124] Okay. If you want to direct us where? Okay. Son now you are on table 4?

A. Yes.

Q. [125] At GI-2, document, 2 page 12?

A. Yes.

Q. [126] And the 2.2 percent you are -- it's the 2004, 2008 column 13?

A. Yes -- column 3, yes. The average growth rate for 2004, 2008 of the total factor productivity index was 2.2 percent.

Q. [127] Okay. My analyst likes your explanation but we would like to see the table revised, I think it

shouldn't be that much complicated to complete the undertaking number 7 and done the table down, the new table 4, document 2, page 12, if it's okay with you?

A. This is a very complicated model. This is not my on model. I've merely removed the three columns that you've asked in our -- it's essentially changed the capital weighting to still arrive at 100 percent total, and they have been applied to here.

It would be an extensive amount of work to provide the exact calculation for each one of these numbers.

Q. [128] The main question is the new numbers that will -- that should appear in that table 4, does that change your conclusion that you draw from table 4?

ME LOUISE TREMBLAY:

I'm sorry, Maitre Turmel, I just want to make sure. You're asking him --

ME ANDRE TURMEL:

Allez-y en français.

Me LOUISE TREMBLAY :

Vous lui demandez... C'est les...

Me ANDRÉ TURMEL :

Les conclusions.

Me LOUISE TREMBLAY :

C'est les conclusions suite, après avoir retiré ces fameuses colonnes, là.

Me ANDRÉ TURMEL :

Voilà.

Me LOUISE TREMBLAY :

Est-ce que ça change quelque chose...

Me ANDRÉ TURMEL :

Au tableau 4.

Me LOUISE TREMBLAY :

... dans les conclusions de...

Me ANDRÉ TURMEL :

Au tableau 4, c'est...

Me LOUISE TREMBLAY :

Au tableau 4.

Me ANDRÉ TURMEL :

Et il nous a dit que oui, et partant de ceci, est-ce que vous tirez les mêmes conclusions à l'égard des conclusions qu'il tirait pour le tableau 4.

Me LOUISE TREMBLAY :

O.K.

Q. [129] Do you want me to repeat it, Mr. McLeod, or did you understand the question?

Mr. IAN McLEOD :

A. If you'd like to repeat it, that would be nice.

Q. [130] Okay. So my understanding of the question is, further to the filing of the exhibit, okay, the exhibit, the undertaking that we, you prepared the new table...

A. Yes.

Q. [131] ... where you removed three columns in the table, the question is -- can you file a new Exhibit 4, taking into account this whole exercise that you've done, can you file a new Table 4 if it changes the results of Table 4? If it doesn't change the results of Table 4, it's not, you can just confirm that it doesn't change the results.

A. The results of Table 4 are available, but they're not the same total factor productivity estimates that this table was calculated based off, this is a totally different methodology. So I don't know what else I can say to that, they will be estimates but it's a different methodology, so it has changed, but...

Mr. ANTON KACICNIK :

A. If I may add to Ian's response, there are two things to consider, it is, the total factor productivity takes the total company operation into

account; by removing these columns, we are removing part of the company out of the calculation.

And secondly, by doing that, we are no longer in agreement with the Régie's decision on total factor productivity that was done in two thousand and six (2006).

As we said many times during the proceeding, we simply updated the total factor productivity study, we didn't change anything else.

Q. [132] So, basically, if I understand correctly, the exercise that is requested by the FCEI would totally change the methodology that was used to update the TFP study and would therefore, obviously, it's not in line with the study and our conclusions, is that correct?

Mr. IAN McLEOD :

A. That's correct.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [133] I have just a further question for you -- so the three columns that you removed in Undertaking No. 6, would you confirm with me that it represents less than five percent (5%) of the investment capital, accounting capital?

Mr. IAN McLEOD :

A. Yes, it accounts for approximately 4 percent of the

real capital assets after depreciation.

Q. [134] Okay. C'est beau. Okay, so we understand we should be okay with this one. Thank you.

Revenons donc à une autre question, Madame Mauviel, à l'égard, vous avez fait tout à l'heure des remarques à l'égard du compte de stabilisation et donc est-ce qu'on, pour s'assurer de bien comprendre vos propos, quand vous dites que l'impact de l'amortissement accéléré des comptes de stabilisation sur le coût du capital est pris en compte par le mécanisme incitatif à titre d'exclusion, est-ce que c'est exact, c'est ce que vous avez dit?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Exact.

Me ANDRÉ TURMEL :

O.K. Merci. Sur ce, je vous remercie, nous n'avons plus de questions. Peut-être un dernier commentaire, l'engagement 5, vous n'en avez pas parlé ce matin sauf erreur mais c'est un de ces engagements qui va revenir la semaine prochaine, Maître Tremblay?

Me LOUISE TREMBLAY :

Je ne veux pas vous contredire, confrère, mais j'en ai parlé.

Me ANDRÉ TURMEL :

Ah! d'accord.

Me LOUISE TREMBLAY :

Alors c'était l'engagement sur la ventilation des frais différés?

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

Me LOUISE TREMBLAY :

Et c'est celui qui va arriver plutôt mardi ou mercredi de la semaine prochaine.

Me ANDRÉ TURMEL :

Voilà. Ça va. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Turmel. Maître Legault, avez-vous des questions?

Me LOUIS LEGAULT :

Cette fois-ci, vous me le demandez, je n'en ai pas.

LA PRÉSIDENTE :

Il est baveux, en plus! Maître Paquette?

Me LISE DUQUETTE :

Duquette.

LA PRÉSIDENTE :

Duquette.

INTERROGÉS PAR Me LISE DUQUETTE :

Alors Lise Duquette, pour la Régie de l'énergie.

Q. [135] Alors j'ai une question qui est peut-être pour l'ensemble du panel, la première. Monsieur McLeod hier, avec monsieur Kacicnik... hier, vous avez mentionné qu'il n'y avait pas nécessairement de lien, ou en fait qu'il n'y avait pas de lien entre le « total productivity factor » et l'excès de rendement.

Vous avez également rejeté les hypothèses de l'ACIG basées sur les erreurs de prévisions pour les volumes comme étant une des causes ou, des excès de rendement... de l'ACIG, oui, c'est des hypothèses de l'ACIG sur les erreurs de prévisions pour les volumes.

Ça pourrait nous amener à croire, effectivement, que les excès de rendement sont seulement dus aux efforts de gestion de Gazifère. Cependant, en même temps, vous nous dites que les efforts ou les gains de productivité importants ont été faits il y a plus de cinq ans, que ceux-ci sont en constante décroissance, et pourtant, les excès de rendement, eux, sont en croissance constante.

Je suis un petit peu perplexe par l'ensemble de ces éléments-là alors j'aimerais, si vous pouvez me donner une idée pourquoi, selon vous, Gazifère génère des taux de rendement, je

comprends qu'il y a l'impôt pour le système informatique mais ça fait quand même plusieurs centaines de milliers de dollars qui restent en excès de rendement, je ne sais pas si vous pensez que c'est la restructuration des services de facturation et le fait qu'on met du « duct tape » plutôt qu'on envoie des équipes qui génère ça, mais j'aimerais peut-être avoir vos idées sur ce qui pourrait générer des excès de rendement de l'ampleur que Gazifère a connus.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Comme on a dit à quelques reprises dans le dossier aussi, les excédents de rendement sont le résultat de la variation au niveau des revenus et au niveau des coûts de l'entreprise. Hier, je ne pense pas qu'on a dit que la variation au niveau des volumes qui auraient engendré des revenus supplémentaires n'a pas contribué aux excédents de rendement; effectivement, le fait qu'on a vendu plus de volumes et que la marge brute est plus élevée que ce qu'on avait prévu comme revenus de distribution dans la cause tarifaire, ça a généré nécessairement un excédent de rendement en fin d'année, sans aucun doute.

Mais toutes les mesures qu'on a notées,

c'est quand même des mesures, il y en a des mesures là-dedans qui sont quand même assez significatives, le changement, par exemple, du processus en arrière de l'estimé sur la première facture lorsqu'il y a des déménagements, au lieu d'envoyer un technicien faire la lecture au moment du déménagement, maintenant on estime. On fait plusieurs déménagements, aménagements, durant l'année donc ça a des impacts assez significatifs dans les coûts d'exploitation de Gazifère.

Il y a plusieurs mesures qui sont au niveau du capital aussi. Comme je mentionnais ce matin, par rapport à l'entretien, on fait maintenant des entretiens, on essaie de maximiser nos entretiens, aller faire nos entretiens lorsque la Ville va paver dans les prochaines semaines pour éviter de faire du repavage qui est durable, donc réduire les coûts.

Notre croissance, on essaie de maximiser notre croissance dans l'environnement d'où notre réseau se situe. On ne fait pas beaucoup d'extensions de réseau qui coûtent des investissements plus chers. Donc on fait des, on ajoute des clients qui sont plus rentables. Donc tout ça mis ensemble, toutes les variations de coûts qui ont eu lieu,

dans son ensemble, effectivement, ça va générer des excédents de rendement en fin d'année.

Et puis, je vais le redire, on partage ces excédents de rendement-là avec nos clients donc, puis le mécanisme de partage, il plafonne, ça fait que c'est comme une sécurité aussi, là, pour corriger peut-être ce que les gens semblent peut-être insinuer qu'on joue le jeu, mais on, en tout cas je vous le dis, on ne joue pas le jeu.

Mais, en tout cas, moi, ça résume un peu ce que moi, j'ai à dire, je ne sais pas si quelqu'un voudrait ajouter...

Mr. ANTON KACICNIK :

A. Yes, I would just add that under CPBR model, Gazifère is also able to carry on efficiencies that are generated in prior years. For example, if they implement something in Year One, they will be able to benefit from that efficiency for the next four years. So the gains are kind of cumulative, and that is one of the reasons that Gazifère is proposing to give back six hundred thousand ($600,000) as a one-time downward adjustment.

As compared to cost of service, if there is an efficiency next year, you rebase, and the efficiency goes back to the rate payer.

Me LISE DUQUETTE :

Merci. J'ai d'autres questions, je vais les poser, et je m'excuse si je vous fais répéter pour la prochaine question, c'est juste que je ne retrouvais pas la réponse et puis, alors pendant que vous êtes là, je vais en profiter.

Q. [136] Alors pour le chemin Pink, on parlait du deux cent vingt-cinq mille (225 000 $), deux cent vingt-six mille (226 000 $), il y avait eu une question à l'effet que pourquoi ça devrait être multiplié à chaque année, évidemment, puis si on devait l'inclure dans le revenu requis, il y avait eu une question à l'effet sur pourquoi ce montant-là devrait être multiplié par le delta client et l'IPC escompté.

Puis je ne me souviens pas ou, en tout cas, je ne retrouve pas la réponse alors je m'excuse de vous faire répéter mais je vais vous demander la... pourquoi ça devrait être mis dans le revenu requis pour que ce montant-là soit multiplié à chaque année plutôt que d'ajouter juste un deux cent vingt-cinq mille (225 000 $) par année.

Mr. ANTON KACICNIK :

A. Gazifère's proposal to put this within the formula, it's escalated by inflation, productivity

challenge, and the number of customers, is to support the simplicity of the regulatory process.

However, having said that, Gazifère would be okay if this is treated as an exclusion going forward as well.

I don't think there's much difference in the amount of revenue requirement but the proposal would support the simplicity.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Juste pour clarifier, faire certain qu'on a bien compris la question, c'est que, parce que là, une fois que vous me l'avez posé, je pense, j'ai déduit un peu à quoi vous voulez faire référence. C'est qu'on ne le mettrait pas dans la formule mais on l'inclurait dans les exclusions comme plus deux cent vingt-cinq mille (+ 225 000 $) pour les cinq prochaines années?

Q. [137] Bien, c'est ma compréhension, c'est que s'il est dans les exclusions, c'est que le deux cent vingt-cinq mille (225 000 $), ou enfin la moyenne, ou à peu près, est régulière à chaque année, c'est moins deux cent vingt-cinq mille (- 225 000 $) dans l'exclusion. Alors que si on le met dans le revenu requis, c'est deux cent vingt-cinq mille (225 000 $) fois l'IPC escompté, plus le delta

client.

Alors ça fait quand même une petite différence et je me demandais s'il y avait, outre la, je comprends l'aspect de la simplicité, là, mais si ça faisait une variance...

Mme LISE MAUVIEL :

R. Parce que nous, vraiment, notre proposition, c'était vraiment, le revenu requis, il est tellement semblable d'une année à l'autre, un peu plus élevé les premières années, un peu moins les dernières, là, comme on peut le voir dans la pièce, mais la proposition de l'inclure dans la formule, c'est parce que c'est un projet qui, tu sais, qui est éternel, c'est un projet qui va durer pour les quarante (40) prochaines années parce que c'est un investissement en conduites, ça fait que si on l'inclut dans les exclusions, bien, il va être dans les exclusions pour longtemps.

Ça fait que c'est pour ça que nous, on préfère l'intégrer dans la formule puis juste comme l'oublier un peu. L'effet que notre six cent mille (600 000 $) vient baisser la base aussi, tu sais, c'est comme un « package », c'est comme toute une proposition qu'on a faite. C'est sûr qu'on préfère l'intégrer dans la formule et tout simplement ne

plus parler de ce projet-là, parce que c'est que si on le laisse dans les exclusions, il faut juste ne pas oublier que dans notre formule, on va avoir plus deux cent vingt-cinq mille (+ 225 000 $) pour longtemps, là.

Q. [138] Mais on est d'accord sur le fait que, au bout de la cinquième année, ce n'est plus deux cent vingt-cinq mille (225 000 $) qu'on ajoute, c'est le deux cent vingt-cinq mille (225 000 $) fois le premier IPC d'escompté-client, plus la deuxième année, fois cinq (5), là?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Oui.

Q. [139] On se rend compte que la cinquième année, ce n'est plus juste deux cent vingt-cinq mille (225 000 $) qu'on a mis dedans?

R. On va juste réitérer que c'est par souci de simplicité qu'on voulait...

Q. [140] C'est beau. Je vous remercie. J'ai deux questions et elles s'adressent à madame Vandal-Parent. Alors la première, la deuxième est une suite, en fait, c'est, on comprend que vous, entre autres quand on parle de l'évaluation indépendante, on comprend que vous souhaitez faire avec, faire votre propre évaluation; on comprend aussi que vous

souhaitez faire affaire avec votre compagnie soeur, notamment pour les programmes d'entretien et tout ça; ça, ce n'est pas un problème.

Vous avez mentionné également que le mécanisme, jusqu'à ce moment, ça a été un succès, tant au niveau de l'augmentation de la clientèle, des indicateurs de service, du programme d'entretien.

Vous reconnaissez que Gazifère n'est pas nécessairement en mesure de suivre le même rythme réglementaire, disons, que des compagnies qui ont de plus grandes ressources humaines, plus nombreuses en fait, alors j'ai un petit peu de difficulté, voyant le succès actuel du mécanisme incitatif, qui vous incite à continuer, à comprendre votre réticence à passer à six ans, qui est une année supplémentaire afin de vous donner le temps de prendre, de faire le mécanisme et d'en faire l'évaluation correctement et puis de ne pas nécessairement se retrouver si coincés à la fin de la cinquième année entre l'évaluation.

Alors ce petit bout-là, si vous pouvez me l'expliquer?

Mme LUCIE VANDAL-PARENT :

R. Je pense que j'ai été mal comprise parce que j'ai

tout simplement dit que le, je voulais juste faire une comparaison du risque, O.K., entre un coût de service, où on arrive puis on est capables de renouveler nos tarifs à toutes les années, O.K., puis un mécanisme incitatif, où le risque est plus élevé parce que si on fait un manque à gagner, on est dedans, là, pendant plusieurs années puis tout ça.

Donc je disais : si c'est sur cinq ans, c'est risqué, si on rajoute une sixième année, c'est encore plus risqué. Mais je ne suis pas contre six ans, non, non, non, on va aller avec six ans.

Me LISE DUQUETTE :

Oui, oui, parce que j'avais compris « la réponse est non »

R. Non.

Me LISE DUQUETTE :

... puis j'étais restée, demeurée surprise. O.K., c'est bien beau, ça finit mes questions. Alors, merci.

LA PRÉSIDENTE :

Bon alors ça termine les questions.

Me ANDRÉ TURMEL :

Excusez-moi, Madame la Présidente. Tout à l'heure,

dans la discussion relativement à l'engagement numéro 7, j'avais quand même laissé entendre que je souhaitais obtenir les fichiers de calculs. Donc ça, j'imagine que ce n'est pas une difficulté, de pouvoir le déposer, là, en temps utile, donc c'est un complément à l'engagement et c'est en réaction au dépôt de l'engagement, d'ailleurs, là. Donc c'est un complément à l'engagement 7, ce serait l'engagement 8, si c'est possible. Ou 9...

Mr. IAN McLEOD :

A. Yes, I can file the paper copy of the results, but not the electronic.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [141] Why not the electronic?

A. As I mentioned before, it is a very complicated measure to calculate all of these numbers, and there is multiple linkages...

Q. [142] Trust me, he is good at that, he is good at numbers so... but can you not provide the electronic format, I think it would be, he is here for...

A. It an intellectual property of Darryl J. Seal Consulting.

Q. [143] Well, I think we can execute a confidentiality agreement...

A. Darryl J. Seal Consulting.

Q. [144] Yes. We can surely execute, as the Régie way of doing things when something that is confidential is being provided to intervenors, we do accept to sign a C.A. to, of course to respect whatever could be confidential out of this information.

Me LOUISE TREMBLAY :

Yes, I'm sorry, Louise Tremblay, for Gazifère. I understand what you're saying, Me Turmel. However, this information obviously comes from a third party, it's the property of Darryl Seal, I understand that we updated the study, I understand all that, can we just please check what we can do in the circumstances, and depending on what we find, we will come back to you and if we can provide the information, we will do it. But we first need to check if we can provide it.

Me ANDRÉ TURMEL :

D'accord, on verra. Par ailleurs, simplement, on avait notre réserve, nous allons déposer comme complément nos propres calculs, mais monsieur Gosselin va déposer ses calculs qu'il a faits de l'engagement 7 et on pourra les comparer et le lien que ces calculs-là sur l'engagement 7 relatif à l'Appendice 6 a sur le Tableau 4 de la pièce GI-2,

document 2, page 12. Simplement pour l'annoncer.

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

O.K., excellent. Merci beaucoup, Maître Turmel.

Donc il est présentement treize heures douze (13 h 12), il faut absolument que l'on termine à treize heures trente (13 h 30), je crois qu'il serait risqué de débuter la preuve du GRAME. Donc on va terminer les audiences immédiatement pour aujourd'hui, on reprend donc jeudi matin, à compter de neuf heures (9 h).

13 h 45

Maître Lussier.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Madame la Présidente. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais. Petite question de précision. Est-ce que vous êtes en mesure dès maintenant de savoir si jeudi, nous allons procéder à entendre tous les intervenants qui restent à être entendus pour ensuite passer au témoignage du second panel, ou de l'autre panel de Gazifère, ou est-ce que la présentation des intervenants va être entrecoupée par ce témoignage-là? Est-ce que, dès maintenant, on est en mesure de savoir?

LA PRÉSIDENTE :

En fait, ce que je proposerais, c'est qu'on débute jeudi matin avec la preuve en chef de Gazifère sur les taux d'amortissement et nous allons ensuite poursuivre avec la preuve des intervenants qui restent, dont celle de l'ACEF de l'Outaouais portant uniquement sur les taux d'amortissement. On va être en mesure jeudi certainement d'entendre l'ensemble des preuves sans problème et peut-être même de débuter les argumentations. Donc, ça, c'est peut-être moins sûr. Mais je suis optimiste. Nous avons de toute façon réservé la journée de lundi si jamais on ne réussit pas à compléter toutes les argumentations.

Me LOUISE TREMBLAY :

Là-dessus, je vous avoue, Madame la Présidente, que, selon le déroulement des choses, c'est évident que ça ne me sourit pas tellement de commencer mon argumentation à la fin de la journée jeudi, puis de rester dans le vide puis, dans le fond, de fournir quatre jours à mes confrères pour faire leur... ça ne me sourit pas tellement. Je voulais juste préciser ça.

LA PRÉSIDENTE :

Bon.

Me GUY SARAULT :

Pour les argumentations, il ne faut pas oublier que nous attendons toujours les réponses complètes aux engagements 1 et 2 qui vont au coeur de la présentation de monsieur Trahan et de la preuve de l'ACIG, et que monsieur Trahan, on a demandé de réserver son droit de faire une courte réplique. Alors, je pense que jeudi, ce serait illusoire pour les argumentations compte tenu des circonstances. Parce qu'on nous a dit, ce n'est plus d'ici vendredi, c'est vendredi pour les réponses.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Écoutez, donc jeudi on va compléter presque l'ensemble de la preuve. Effectivement, il va rester des éléments de preuve qui vont devoir être déposés vendredi. Mais on peut tout de même débuter les argumentations lundi. Malgré le fait qu'il y a certains éléments qui vont être déposés plus tard, on pourra procéder par réplique par écrit pour traiter ces derniers petits éléments-là afin que lundi, en fin de journée, on puisse à tout le moins avoir presque complété l'ensemble des éléments.

Me LOUISE TREMBLAY :

Oui, mon commentaire, Madame la Présidente, ce n'était pas que je voulais reporter ça à très loin.

LA PRÉSIDENTE :

Non.

Me LOUISE TREMBLAY :

C'est juste que je trouve que ça ne serait pas opportun que je commence puis que je ne puisse pas terminer, puis que mes confrères finalement bénéficient d'un délai pour se préparer mieux.

LA PRÉSIDENTE :

C'est très bien. J'ai bien compris et entendu vos propos.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Alors, Madame la Présidente, juste pour récapituler, demain mercredi pas d'audience; jeudi, nous allons commencer avec l'autre panel de Gazifère; ensuite la présentation des preuves des intervenants qui restent; puis les argumentations iront à lundi. Je vous remercie pour ces précisions, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Ça me fait plaisir. Alors merci beaucoup aux membres du panel. Là, vous êtes vraiment libérés. Donc, on vous souhaite une bonne journée demain, et on se voit jeudi à compter de neuf heures (9 h). Merci.

AJOURNEMENT

SERMENT D'OFFICE :

Je soussigné, CLAUDE MORIN, sténographe officiel, certifie sous mon serment d'office, que les pages qui précèdent sont et contiennent la transcription exacte et fidèle de la preuve en cette cause, prise par moi au moyen du sténomasque, le tout selon la Loi. Et j'ai signé.

_____

Claude Morin

sténographe officiel