RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT
DE GAZIFÈRE INC. POUR L'EXERCICE 2011
ET MODIFICATION DE SES TARIFS À
COMPTER DU 1er JANVIER 2011

DOSSIER : R-3724-2010 - PHASE 4

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

AUDIENCE DU 1er NOVEMBRE 2010

VOLUME 1

ODETTE GAGNON
Sténographe officielle

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 NICOLAS PLOURDE
procureur de Association des consommateurs industriels du gaz (ACIG);

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS
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 MARTINE BURELLE
procureur de Union des municipalités du Québec (UMQ).

TABLE DES MATIERES

PAGE

LISTE DES ENGAGEMENTS 4
LISTE DES PIÈCES 5

PRÉLIMINAIRES 6

PREUVE DE GAZIFÈRE

PANEL 1
LISE MAUVIEL
MARGARITA SUAREZ-SHARMA
ANTON KACICNIK
JACKIE E. COLLIER
INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY 11
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER . . 28
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me P.-O. CHARLEBOIS . . 59
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARTINE BURELLE . . . 91
INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT 93
INTERROGÉS PAR Me LISE DUQUETTE 118
INTERROGÉS PAR M. RICHARD CARRIER 127
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE 128

PREUVE DE GAZIFÈRE (PANEL 2)

MARC ST-PIERRE
DANY LEMIEUX
LISE MAUVIEL
INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY 131
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me STÉPHANIE LUSSIER 145

_____

LISTE DES ENGAGEMENTS

E-1 (GI) : Expliquer la différence entre le 88 000 $ à la réponse 2c) de la pièce GI-42, Document 1, et le 98 000 $ de la pièce GI-34, Document 2 (demandé par ACEFO) 47

E-2 (GI) : Mettre à jour la composante taux de rendement dans les pièces indiquées, et ce pour la prochaine cause tarifaire et une fois la décision rendue par la Régie (demandé par la Régie) 115

PAGE

_____

LISTE DES PIÈCES

PAGE

B-50 : Document révisé de GI-41, Document 1, les pages 25, 30 et 31. 16

B-51 : Document révisé de GI-44, Document 1, la page 34. 16

A-48 : Pièce B-22-GI-23, doc. 2.3.3, dossier R-3692-2009 113

B-52 : (GAZIFÈRE) Page 27 amendée 142

_____

L'AN DEUX MILLE DIX, ce premier (1er) jour du mois de novembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du premier (1er) novembre deux mille dix (2010), dossier R-3724-2010, Phase 4. Demande d'approbation du plan d'approvisionnement Gazifère inc. pour l'exercice deux mille onze (2011) et modification de ses tarifs à compter du premier (1er) janvier deux mille onze (2011).

Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître Louise Rozon, présidente de la formation, de même que monsieur Richard Carrier et maître Lise Duquette. Le procureur de la Régie est maître Louis Legault. La requérante est Gazifère inc., représentée par maître Louise Tremblay.

Les intervenants sont :

Association coopérative d'économie familiale de l'Outaouais, représentée par maître Stéphanie Lussier;

Association des consommateurs industriels de gaz, représentée par maître Nicolas Plourde;

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, représentée par maître Pierre-Olivier Charlebois;
Groupe de recherche appliquée en macroécologie, représenté par maître Geneviève Paquet;
Stratégies énergétiques et Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique, représentées par maître Dominique Neuman;
Union des municipalités du Québec, représentée par maître Martine Burelle.
Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui désirent présenter une demande ou faire des représentations au sujet de ce dossier? Je demanderais par ailleurs aux parties de bien s'identifier à chacune de leurs interventions pour les fins de l'enregistrement. Aussi auriez-vous l'obligeance de vous assurer que votre cellulaire est fermé durant la tenue de l'audience. Merci.
LA PRÉSIDENTE :
Merci beaucoup, Madame la Greffière. Alors, bonjour à vous toutes et à vous tous. Comme vous le savez déjà, au procureur de la Régie et aux membres de la présente formation, se joint une équipe plus grande qui est composée de monsieur Phi Dang, qui est le chargé de projet, de monsieur Pierre Renaud et de mesdames Monique Rouleau et Esther Falardeau, qui

agissent à titre de spécialistes.

Alors, aujourd'hui, la Régie tient une audience publique dans le cadre de la Phase 4 du dossier R-3724-2010. Depuis le début de ce dossier, nous avons rendu plusieurs décisions, neuf au total. Alors, le seize (16) mars deux mille dix (2010), la Régie rend la décision procédurale D-2010-028 par laquelle elle décide notamment de procéder à l'examen de la présente demande en quatre phases.

Trois de ces phases ont déjà été traitées : soit la Phase 1 qui a porté sur le renouvellement du mécanisme incitatif et les taux d'amortissement; la Phase 2 sur les sujets reliés au taux de rendement sur l'avoir de l'actionnaire; et la Phase 3 sur la fermeture réglementaire des livres pour l'exercice deux mille neuf (2009).

La présente phase, qui est la Phase 4 que l'on traite aujourd'hui porte sur le Plan d'approvisionnement pour l'exercice deux mille onze (2011) et les modifications tarifaires à compter du premier (1er) janvier deux mille onze (2011). Trois autres décisions procédurales ont suivi cette première décision de la Régie, soit les décisions D-2010-037, 046 et 049.

Le treize (13) août dernier, la Régie rend sa décision D-2010-112 à l'égard des demandes de Gazifère visées par les première et troisième phases du présent dossier. Et cette décision a été rectifiée le trois (3) septembre suivant. Le deux (2) septembre, dans sa décision D-2010-118, la Régie établit le calendrier de traitement de la Phase 4. Le quinze (15) septembre, la Régie rend la décision D-2010-123 portant sur les frais des intervenants pour les phases 1 et 3.

Et finalement, le seize (16) septembre, la Régie établit les budgets de participation pour la Phase 4 dans sa décision D-2010-125. Alors, pour le déroulement de la présente audience, la Régie entend respecter l'horaire mentionné dans le calendrier d'audience que vous avez tous reçu. Nous allons débuter aujourd'hui par la preuve en chef de Gazifère. Par la suite, la Régie entendra la preuve des intervenants selon l'ordre établi dans le calendrier d'audience.

Comme nous avons l'habitude de le souligner, la Régie s'attend à une présentation succincte des points saillants de votre preuve. Les argumentations des participants et la réplique de Gazifère vont débuter jeudi matin, soit après la

présentation de l'ensemble de la preuve.

Alors, avant de débuter avec la preuve en chef de Gazifère, nous aimerions savoir si certains d'entre vous avez des remarques préliminaires ou des préoccupations à soumettre à la Régie. Tout semble bien beau. Alors, Maître Tremblay, la parole est à vous.

_____

PREUVE DE GAZIFÈRE

Me LOUISE TREMBLAY :

Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Madame, Monsieur les Régisseurs. Louise Tremblay pour Gazifère. Alors, nous sommes prêts à procéder. Donc, je demanderais à madame la greffière d'assermenter les témoins formant le premier panel.

9 h 8

L'AN DEUX MILLE DIX, le premier (1er) jour de novembre, ONT COMPARU :

LISE MAUVIEL, directeur, Réglementation et budgets, Gazifère inc., 706, boulevard Gréber, Gatineau (Québec);

MARGARITA SUAREZ-SHARMA, Manager, Cost Allocation, Enbridge, 500 Consumers Road, North York (Ontario);

ANTON KACICNIK, Manager, Rate Research and Design, Enbridge, 500 Consumers Road, North York (Ontario);

JACKIE E. COLLIER, Manager, Rate Design, Enbridge Gas Distribution, 500 Consumers Road, North York (Ontario);

LESQUELS, après avoir fait une affirmation solennelle, déposent et disent comme suit :

INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY :

Q. [1] Bonjour, Madame Mauviel. Je vous réfère tout d'abord au Plan d'approvisionnement gazier qui a été déposé comme pièce B-29 (GI-33, Document 1) et je vous demanderais en commençant, est-ce que vous avez préparé ce document-là ou est-ce qu'il a été préparé sous votre supervision?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Oui.

Q. [2] Est-ce que vous avez des amendements à apporter à cette pièce?

R. Aucun changement.

Q. [3] L'adoptez-vous comme étant votre preuve écrite pour les fins du présent dossier?

R. Oui, je l'adopte.

Q. [4] Est-ce que vous avez des commentaires à ajouter relativement à cette preuve?

R. Non.

Q. [5] Je vous réfère maintenant à votre témoignage écrit qui a été déposé au soutien de la demande comme pièce B-35 (GI-34, Document 1). Est-ce que ce témoignage a été préparé par vous ou sous votre supervision?

R. Oui.

Q. [6] Avez-vous des corrections à apporter à ce témoignage?

R. Suite au dépôt de ce témoignage écrit, la décision D-2010-112 rectifiée a été rendue. Alors, les pièces GI-35, Document 1, 2 et 2.2 ont été révisées pour refléter cette décision. Par la même occasion, la pièce GI-35, Document 2.3, qui porte sur le calcul des exclusions totales à inclure dans le calcul des revenus requis a été révisée pour refléter le bon montant de l'incitatif axé sur le mécanisme, sur le PGEÉ. À l'origine, il avait été établi à quatre-vingt-dix (90). Donc, on l'a rectifié à soixante-dix-neuf mille (79 000) pour

correspondre avec le document GI-37, Document 1 sur notre PGEÉ. Il y a donc certains montants dans le témoignage écrit qui doivent être mis à jour. Je donnerai un peu plus de détail sur ces montants lorsque je présenterai en gros le dossier.

Q. [7] Alors, tenant compte de ces précisions, Madame Mauviel, est-ce que vous adoptez cette pièce comme étant votre témoignage écrit pour les fins du présent dossier?

R. Oui.

Q. [8] Je vous réfère maintenant aux pièces suivantes, qui ont été déposées au soutien de la demande : alors B-35 (GI-34, Document 2 et 2.1); l'ensemble des pièces contenues dans les sections GI-35, GI-36 et GI-40, il s'agit des pièces B-35, B-39, B-41 et B-43 des pièces de la Régie; et finalement l'ensemble des pièces contenues dans les sections GI-41 à GI-47 qui constituent les réponses aux demandes de renseignements de la Régie et des intervenants. Encore une fois, les pièces correspondantes de la Régie : B-43, B-44 et B-49. Est-ce que ces pièces ont été préparées par vous ou sous votre supervision?

R. Oui.

Q. [9] Avez-vous des corrections à apporter à ces

pièces?

R. Oui. D'abord, la pièce GI-41, Document 1 doit...

Q. [10] Un instant. Juste un petit instant, Madame Mauviel. Je veux juste préciser que les pièces ont été... on a fait circuler finalement les pièces dont madame Mauviel va parler. Les pièces révisées ont été remises aux intervenants. Est-ce que les membres de la Régie en ont eu aussi une copie? Oui, très bien. Merci. Vous pouvez continuer, Madame Mauviel.

R. Oui. La pièce GI-41, Document 1, page 25 doit être révisée. Lorsqu'on a préparé le document final de réponses, la réponse 14.3 a été coupée par inadvertance. Donc, cette réponse doit plutôt se lire :

> Gazifère ne propose pas d'éliminer le compte d'écart du PGEÉ. Selon Gazifère, l'élimination de ce compte compromettrait la neutralité entre le distributeur et les consommateurs en ce qui a trait aux coûts associés à son PGEÉ. En réponse aux questions 14.1 et 14.2 de la pièce GI-41, document 1, Gazifère exprime les raisons qui motivent le distributeur à

proposer l'introduction d'un mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ. Par ailleurs, les pièces GI-30, document 1.14 et GI-30, document 1.15, démontrent qu'Enbridge possède un compte d'écart associé à ses activités en efficacité énergétique en plus de bénéficier d'un incitatif à la performance de son plan de gestion de la demande. Ainsi, Gazifère est d'avis que sa demande ne fait pas figure d'exception.

De plus, on révise aussi aujourd'hui certains calculs qui sont retrouvés aux pièces GI-41, Document 1, pages 30 et 31, et GI-44, Document 1, page 34. Nous adresserons plus précisément ces changements lors du deuxième panel.

Me LOUISE TREMBLAY :

Alors, Madame la Greffière, pour les fins du dossier, je pense qu'il faudrait coter ces trois pièces-là. Alors, nous sommes rendus à B-50. Alors B-50 pour la première pièce, la GI-41, Document 1, page 25, révisée. Alors B-50, pour ces pièces-là.

B-50 : Document révisé de GI-41, Document 1, les

pages 25, 30 et 31.

Et puis B-51 pour la dernière qui est GI-44, Document 1 page 34.

B-51 : Document révisé de GI-44, Document 1, la page 34.

Q. [11] Alors, Madame Mauviel, adoptez-vous ces pièces telles qu'amendées comme étant votre preuve écrite pour les fins de la présente audience?

R. Oui, je les adopte.

Q. [12] Je vais vous demander maintenant de résumer les principaux éléments de la demande tarifaire de Gazifère pour l'année deux mille onze (2011).

9 h 16

R. Oui. J'aimerais d'abord faire certains commentaires d'ordre général afin de situer la phase 4 de ce dossier dans son contexte.

Le quatre (4) mars deux mille onze (2011), Gazifère a déposé sa demande 3724-2010 portant sur les sujets suivants : le renouvellement du mécanisme incitatif, le changement des taux d'amortissement, l'autorisation d'un taux de rendement sur l'avoir de l'actionnaire pour l'année

deux mille onze (2011) et d'une nouvelle formule pour l'établir à compter de deux mille douze (2012), la fermeture des livres deux mille neuf (2009), l'approbation de plan d'approvisionnement pour l'exercice deux mille onze (2011) ainsi que la modification de ses tarifs et l'approbation de certaines autres conditions auxquelles le gaz naturel sera fourni, transporté ou livré aux consommateurs à compter du premier (1er) janvier deux mille onze (2011).

La Régie a décidé de traiter de cette demande en quatre phases; à ce jour, elle a rendu des décisions en ce qui a trait à la phase 1, soit le mécanisme incitatif et le taux d'amortissement, et la phase 3, soit la fermeture des livres. Le dossier tarifaire déposé en phase 4 reflète ces décisions.

Conséquemment, Gazifère demande l'approbation d'un montant de vingt-trois millions cinq cent vingt-trois mille quatre cents dollars (23 523 400 $) à titre de revenu de distribution requis pour l'année témoin deux mille onze (2011), qui a été calculé selon la formule et les paramètres approuvés par la Régie dans ses décisions D-2010-112 et D-2010-112 rectifiée.

Les tarifs actuellement en vigueur génèrent des revenus de distribution de l'ordre de vingt-trois millions trois cent dix-huit mille trois cents dollars (23 318 300 $), le revenu additionnel requis est donc de deux cent cinq mille cent dollars (205 100 $). Ceci représente une augmentation moyenne des tarifs de distribution de point neuf pour cent (0,9 %). Je vous réfère à la pièce GI-35, document 1, page 1 de 1, révisée le quatorze (14) septembre, à cet effet.

Ce revenu additionnel requis a été calculé selon la formule, avec un taux de rendement sur l'avoir de l'actionnaire de onze virgule vingt-cinq pour cent (11,25 %), tel que recommandé par madame Kathleen McShane dans son rapport produit comme pièce GI-4, document 1, dans le cadre de la phase 2 du présent dossier.

Lorsque la Régie rendra sa décision dans le cadre de cette phase, le revenu requis de distribution sera mis à jour pour refléter cette décision. Gazifère tient à préciser que le taux de rendement qui sera autorisé par la Régie ultérieurement aura un impact sur le revenu additionnel requis de distribution mais ne modifie pas les autres conclusions qu'elle recherche. La

preuve sera mise à jour pour refléter le taux de rendement autorisé suite à la décision que la Régie rendra dans le cadre de ce dossier-ci, cette phase-ci.

Q. [13] Est-ce que ceci complète votre témoignage, Madame Mauviel?

R. Oui.

Q. [14] Merci beaucoup. Good morning, Mrs. Suarez-Sharma, how are you?

Ms. MARGARITA SUAREZ-SHARMA :

A. Good morning, I am well, how are you?

Q. [15] Well, thank you. I refer you to the pre-filed evidence filed under Tab B-35-GI-38, document 1, which is your written testimony pertaining to the allocated costs study, and GI-38, document 2, which is the document filed in support thereto, entitled, "Revenue To Cost Comparisons". Did you prepare these exhibits or were they prepared under your supervision or control?

A. Yes, they were prepared under my supervision and control.

Q. [16] Do you have any amendments or corrections to make to these exhibits?

A. Yes. Actually, I want to point out that since the August thirtieth (30th) filing of the original pre-

filed evidence, the Régie issued a revised decision, D-2010-112R, changing the adjustment related to the balance of the accrued deferral accounts, as expressed in Table 12 of the Régie's decision.

This adjustment is a one-time upward adjustment to the base-year revenue requirement to eliminate the accrued deferral account balances over the CPBR period. The revised amount of the adjustment, according to the revised decision, is now four hundred twenty thousand ($420,000) instead of four hundred thousand ($400,000), bringing the total net adjustments to the base-year revenue requirement to a reduction of eight hundred thirty-three thousand four hundred ($833,400) instead of eight hundred fifty-three thousand four hundred ($853,400).

In addition, Gazifère also issued a correction to the SSM amount -- the original filing included the SSM at ninety thousand ($90,000), and that is now revised to seventy-nine thousand ($79,000). Together, these two revised adjustments result in an updated 2011 revenue requirement of twenty-three million five hundred twenty-three thousand four hundred ($23,523,400), as determined

by the approved CPBR formula, instead of twenty-three million five hundred twelve thousand nine hundred ($23,512,900), as is shown in my exhibit. The derivation can be found at Tab GI-35, document 2, page 2.

Jackie Collier, Manager of Rate Design, will provide the rate impact stemming from the revised decision as part of her testimony. Having said that, Exhibit GI-38, document 2 will be updated at the end of the process to reflect changes just discussed from the revised decision, as well as the final decision in this proceeding.

Q. [17] So, Mrs. Sharma, do you adopt these comments being made, do you adopt these exhibits as your written evidence in the present file?

A. Yes, I do.

Q. [18] And what is the purpose of your testimony this morning?

A. I'm presenting the results of the fully allocated costs study for twenty eleven (2011).

Q. [19] Is Gazifère proposing any cost allocation methodology changes this year?

A. Not at all, there are no changes being proposed. The company used the cost allocation methodology as approved by the Régie in the two thousand and six

(2006) decision to allocate the twenty eleven (2011) distribution revenue requirement to rate classes.

Q. [20] Can you please outline the derivation of the study and explain summarily the results of this study, found at Exhibit GI-38, document 2?

A. Certainly. Gazifère determined its twenty eleven (2011) distribution revenue requirement based on the approved CPBR formula. The company also prepared an internal budget for management purposes that equals the revenue requirement determined by the CPBR formula. The operating budget along with forecast volumes for twenty eleven (2011) were used to carry out the fully allocated costs study. This process ensures that cost causality is maintained throughout the CPBR period. At the end of the process, the costs allocated to each rate class are as accurate a representation of the costs incurred to provide service to that rate class.

The results of the costs study are provided in Exhibit GI-38, document 2, line 2, which is the allocation to the total distribution revenue requirement at the rate class level. And this becomes the starting point for rate design. The combined results of the cost allocation and rate

design process can be seen through the revenue-to-cost ratios in that same exhibit, which compare the forecast of revenue recovery by rate class to the allocation of the forecast costs by rate class. The resulting ratios are consistent if not better than those from the twenty ten (2010) decision.

Q. [21] Does this complete your testimony, Mrs. Sharma?

A. Yes, it does. Thank you.

Q. [22] Thank you. Mrs. Collier, I refer you to the pre-filed evidence filed under Tab B-35-GI-39, documents 1, 1.1 to 1.3. Document 1 is your written testimony, and documents 1.1 to 1.3 are the exhibits filed in support thereto. Did you prepare these exhibits or were they prepared under your supervision or control?

Ms. JACKIE E. COLLIER :

A. Yes, they were.

Q. [23] Do you have any amendments or corrections to make to these exhibits?

A. No, I do not. However, as just indicated by Ms. Suarez-Sharma, at the time our written direct testimony was prepared and our exhibits, the Régie had not rendered its decision D-2010-112. Since then, as also indicated, the two thousand eleven

(2011) distribution revenue requirement will now be twenty-three million five hundred and twenty-three thousand four hundred ($23,523,400), which results in the revenue deficiency, now being two hundred and five thousand one hundred dollars ($205,100) instead of the original filing of a hundred and ninety-four thousand six hundred dollars ($194,600).

So this increase in the deficiency of approximately ten thousand dollars ($10,000) has a very minimal rate impact to the customer rate classes. In fact, if you turn in my written direct evidence to Exhibit GI-39, document 1, page 4, I indicate there both the sales and T-service rate impacts on a rate class basis. Each of these for two thousand eleven (2011) is below one percent (1%) for all rate classes, and even with this adjustment, they will remain very minimal rate impacts for this year.

So once the final decision in this hearing is released, both impacts from this decision as well as the D-2010-112 decision will be reflected in the final rate order.

And I just want to bring to your attention that there was one updated exhibit filed as part of

an interrogatory response, which is GI-39, document 1.3, and that exhibit was revised to reflect Gazifère's October one (1), two thousand and ten (2010) pass-on rates, so the revenues reflected in that decision reflect October one (1), two thousand and ten (2010) gas costs where the original filing was based on the July one (1), two thousand and ten (2010) gas costs.

Q. [24] So, Mrs. Collier, do you agree that the said exhibits shall constitute your written evidence in the present file?

A. Yes, I do.

Q. [25] And what is the purpose of your testimony this morning?

A. I will explain the proposed allocation of the two thousand and eleven (2011) distribution revenue requirement to the different customers rate classes and the derivation of the two thousand and eleven (2011) distribution rates based on the results of the fully allocated costs study. This evidence, similar to other years, does not reflect the derivation of the gas supply load-balancing or transportation charges, each of those will continue to be reflected in Gazifère's pass-on rate applications.

Q. [26] Can you please provide a summary of the content of the documents filed under Tab GI-39, documents 1.1 to 1.3?

A. Yes. Document 1.1 contains the revenue at existing rates, the revenue at proposed rates, and the proposed recovery of the distribution revenue deficiency by rate class. Document 1.2 provided the current approved distribution unit rates, the proposed change to those unit rates, and Gazifère's proposed two thousand and eleven (2011) distribution unit rates. And Document 1.3 provides the existing and proposed unit rates and revenues for commodity load-balancing transportation and distribution. And just originally, or as I just mentioned, the commodity load-balancing and transportation rates have now been updated to reflect the October one (1), two thousand and ten (2010) gas costs.

Q. [27] Can you explain how the deficiency is allocated to the rate classes and how the proposed rates are derived?

A. Yes. The allocation of the deficiency to the customer rate classes is carried out in two stages. The first stage allocates the deficiency to the customer rate classes based on the rate base

allocator from the fully allocated costs study. From there, those results are reviewed and adjustments may be made to look at relative rate impacts, revenue-to-cost ratios, alternative fuels for certain customers.

For two thousand and eleven (2011), as indicated in my written direct evidence, Gazifère has made an upward adjustment to its Rate 2 rate class of twenty-five thousand dollars ($25,000) and a corresponding decrease to its Rate 1 customer class of twenty-five thousand dollars ($25,000), and this has the effect of improving the revenue-to-cost ratio for Rate 2 from point eight five (0.85) to point eight six (0.86) for the two thousand eleven (2011) test year.

Q. [28] Does this complete your testimony, Mrs. Collier?

A. Yes, it does.

Me LOUISE TREMBLAY :

Thank you. Alors, Madame la Présidente, cela complète la preuve de Gazifère en ce qui a trait, bien entendu, au premier panel. Alors les témoins sont disponibles pour le contre-interrogatoire.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Tremblay. Merci aux membres du panel.

Alors nous allons débuter le contre-interrogatoire avec l'ACEF de l'Outaouais, Maître Lussier?

9 h 31

Me LOUIS LEGAULT :

On semble avoir un problème de microphnes pour la traduction. Nous allons vérifier avec les techniciens.

LA PRÉSIDENTE :

Alors nous allons prendre une pause de dix minutes, on va revenir ausitôt que ce sera réglé.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

_____

REPRISE DE L'AUDIENCE

10 h30

LA PRÉSIDENTE :

Nous allons donc poursuivre l'audience. J'espère que ce n'est pas des relents de l'halloween qui viennent nous hanter. Donc, Maître Lussier, à vous la parole pour votre contre-interrogatoire.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur les Régisseurs. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais.

Q. [29] Bonjour aux Membres du panel. Je vous réfère tout d'abord à la pièce GI-42, Document 1 qui sont

les réponses de Gazifère aux demandes de renseignements, à la demande de renseignements numéro 1 de l'ACEF de l'Outaouais. À la question donc 1a) à la page 2 où il est question de l'évolution des investissements en capital par client lié aux additions de clients pour les années deux mille six (2006) à deux mille onze (2011). Avant, juste avant le deuxième tableau c'est indiqué :

> Veuillez noter que les additions de clients utilisées dans cette analyse correspondent aux additions avant perte de clients.

Et dans le tableau il y a cette ligne « Perte de clients » dans le tableau juste en dessous. Notre question est la suivante. Qu'il y ait une perte de clients ou non, ou en fait que nous nous situions avant ou après la perte de clients, de toute façon Gazifère ne récupérera pas les investissements engagés, est-ce que c'est exact?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Je ne suis pas certaine que je comprends votre question.

Q. [30] Une fois que le client a quitté, est-ce que Gazifère peut récupérer cent pour cent (100 %) des

dépenses des investissements engagés?

R. Ça dépend quand, depuis quand le client il est au gaz naturel. Si ça fait quarante (40) ans qu'il est au gaz naturel on a récupéré les investissements qu'on a dû encourir pour ce client-là en particulier. Donc, ça dépend quand le client décide de quitter, de changer de source d'énergie.

Q. [31] Et quelle est la différence pour Gazifère au niveau de la récupération des investissements entre le fait qu'un client ait déjà quitté, soit déjà perdu pour l'entreprise, et le fait qu'un client soit encore client de l'entreprise? Comment Gazifère traite chacune de ces situations-là?

R. Bien, je ne suis pas sûre encore que je connais exactement, que je comprends exactement votre question. Mais si je peux au moins expliquer pourquoi on a éliminé les pertes de clients peut-être ça va aider à mieux comprendre.

Nous, ce qu'on a voulu faire dans cette conciliation ici c'est de prendre les investissements en capital qu'on a investis en deux mille six (2006), deux mille sept (2007), deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009), ce qu'on prévoit deux mille dix (2010) et ce qu'on prévoit deux mille onze (2011) pour ajouter un certain

nombre de clients. Le fait que j'ai perdu des clients n'influence pas l'investissement en capital que je dois faire cette année-là. Donc, pour faire une bonne évolution de coût par client, il faut éliminer les pertes de clients. Donc, ça permet juste d'avoir une bonne consistance de coûts, comment ça a coûté pour ajouter un client.

Q. [32] À la question 1b) concernant les investissements relatifs à l'entretien du réseau par abonné pour l'année deux mille six (2006) à deux mille onze (2011), on comprend des réponses de Gazifère qu'une ventilation par client ne serait pas nécessairement pertinente pour Gazifère, est-ce que c'est exact? Et le cas échéant, pourquoi?

R. Ça donne, c'est certain que ça donne un certain indicatif. Mais ce qu'on essayait de dire, la mise en garde qu'on essayait de ressortir ici c'est que les investissements qu'on fait d'une année à l'autre pour l'entretien du réseau dépend de notre programme d'entretien qu'on va avoir établi en début d'année. Puis il y a certaines années qu'on va faire plus d'entretien sur nos conduites comme du remplacement de conduites ou des remplacements de services que d'autres années. Ça fait que c'est certaine que d'une année à l'autre, si les unités,

si je peux l'utiliser comme étant des unités, sont plus élevées, si on fait plus, si on remplace plus de compteurs dans notre programme d'inspection gouvernementale, c'est certain que ça va influencer le coût moyen par client. Donc, c'était comme une mise en garde et il ne faut pas s'attendre que d'une année à l'autre on va avoir le même coût moyen par client. C'est beaucoup influencé par notre programme d'entretien qu'on va avoir mis en place au début d'année.

Q. [33] Alors si nous remplacions le nombre de clients ou le nombre d'abonnés par le nombre de kilomètres de réseau de gazoduc de Gazifère, est-ce que l'entreprise considérerait ça comme étant pertinent?

R. Je ne pense pas que ça donnerait des chiffres plus précis ou que ça serait sur une différente base de voir les choses, c'est-à-dire un autre indicatif si on se maintient d'année en année. Mais encore là, je veux dire mon programme d'entretien, il y en a un en particulier c'est des inspections gouvernementales sur les compteurs, ça n'a pas du tout affaire avec le nombre de kilomètres de conduites qu'on a. Donc, je ne pense pas que ça donnerait un meilleur indicatif d'utiliser le

nombre de kilomètres de conduites.

10 h 43

Q. [34] Est-ce que selon Gazifère, considérer les investissements par valeur de l'actif au niveau du dénominateur, est-ce que, ça, c'est quelque chose qui serait pertinent pour l'entreprise.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Encore là, je ne pense pas que ça améliorerait ce qu'on essaie de faire. Comme ici, selon les résultats qu'on voit ici, le nombre d'abonnés ne donnent quand même pas des résultats qui démontrent qu'on est vraiment pas consistant d'année en année par rapport à notre entretien de réseau. Ça donne quand même des résultats qui dévoilent qu'on dépense tout près de trente-trois dollars (33 $) par client pour l'entretien de notre réseau.

Est-ce que ça confirme ou ça vous donne l'assurance qu'on entretient bien notre réseau? Je ne le sais pas. Moi, je sais que, nous, on est bien à l'aise avec notre programme d'entretien. On se sent... t'sais, on a en tête la sécurité de notre réseau, donc c'est certain qu'on établit un programme d'entretien qui permet d'assurer ça. Qu'on utilise un dénominateur ou un autre, je ne sais pas si ça va permettre de vous rassurer qu'on

fait une bonne job, si je peux le dire, par rapport à notre entretien de réseau.

Q. [35] À la question 2a), toujours au même document, GI-42, Document 1, les coûts d'entretien du réseau et les coûts de branchement, pourquoi et comment, en fait, les coûts d'entretien du réseau sont inclus dans les coûts de branchement? Pourquoi ne pas dissocier les deux?

R. C'est parce qu'il y a certains entretiens qu'on fait qui ont directement affaires avec le branchement. Si je vous donne un exemple, notre programme de remplacement des services en cuivre, c'est directement lié à nos branchements, donc c'est pour ça que ça tombe dans ce poste d'actifs-là.

Q. [36] On comprend que le branchement se fait une seule fois, est-ce que c'est exact généralement?

R. Quand on branche le service à la maison, effectivement, ça se fait au début la première fois, mais comme je disais, on a des programmes d'entretien qui entretiennent ces services-là. Des fois, il faut aller faire des travaux pour soit changer le service, l'entretenir.

Q. [37] Est-ce qu'on parle, quand on parle d'entretien dans ce cadre-ci, dans ce contexte-ci, est-ce qu'on

parle de l'entretien, par exemple, d'une partie de réseau qui serait plus proche de l'immeuble qui est raccordé ou qui est rattaché?

R. Dans ce contexte-là, on parle vraiment du branchement. La conduite, elle passe dans la rue, on parle vraiment du service, le branchement entre la conduite et la maison.

Q. [38] Et quand on parle d'entretien, on parle d'entretien à ce branchement-là, c'est-à-dire le branchement entre la conduite et la maison.

R. Exact.

Q. [39] Est-ce que je suis correcte ou incorrecte en comprenant que l'entretien, ça se comptabilise une seule fois ou pas, selon ce que vous m'expliquez dans ce cadre-ci?

R. Bien, à chaque fois qu'on va faire un entretien particulier sur un service en particulier, exemple, je vais vous donner l'exemple du remplacement. Notre programme de remplacement des services en cuivre, par exemple, vraiment, ça, c'est un branchement. Si on les remplace, on enlève l'ancien service, on le remplace par un service en plastique, ça, ça va être comptabilisé pour ce service-là dans les livres. Donc, à chaque fois qu'on fait un changement de service ou un

remplacement de service, il y a une comptabilisation qui se fait dans le poste du service des branchements.

Q. [40] Si un intervenant ou la Régie était intéressé à tracer la courbe de l'évolution du niveau de performance et d'efficience ou de perte par rapport aux dépenses engagées pour brancher l'immeuble, donc si on voulait illustrer la situation à savoir est-ce que ça coûte plus cher ou moins cher pour brancher l'immeuble, comment on peut faire cette analyse-là, juste au niveau du branchement? Est-ce que c'est possible pour Gazifère sans tenir compte de l'aspect « entretien »?

R. C'est effectivement ce qu'on fait à la réponse 2a). Pour établir le coût moyen par client, nous avons éliminé des coûts du branchement, tout ce qui a affaire avec l'entretien. Donc, ça donne au moins une évolution de comment ça coûte de brancher ou de faire... d'ajouter un service en moyenne par client. On voit l'évolution ici. Ça fait que ça vous donne une idée de la performance de Gazifère par rapport au service en tant que tel.

Q. [41] Justement, à ce tableau, à la réponse 2a), toujours de la pièce GI-42, Document1, on voit que le coût moyen par client pour l'année deux mille

six (2006) est de neuf cent quatre-vingt-huit mille (988 000 $) et que le coût moyen par client pour deux mille onze (2011) est de un million trois cent quatre-vingt-onze mille (1 391 000 $), donc il s'agit là d'une augmentation intéressante.

Est-ce que c'est possible d'isoler les coûts de branchement du reste des coûts de sorte à ce que nous regardions uniquement quels sont les coûts de branchement et la façon dont ils évoluent?

R. C'est ce qu'on a fait ici, dans la réponse 2a). On a vraiment éliminé tous les coûts associés à l'entretien. L'investissement, les coûts de branchement liés aux additions qui sont à la première ligne de ce tableau-là, c'est en million de dollars, et c'est vraiment le coût, tous les investissements que Gazifère a faits en tant que branchement à chaque année. On a divisé ça par les additions de clients. Donc, la dernière ligne, c'est le coût moyen par client, puis c'est des dollars. Ce ne sont pas des milliers de dollars, ce sont des dollars.

Q. [42] Merci. Merci.

R. Et puis ici...

Q. [43] J'avais de grandes idées.

R. Ça fait qu'ici, on voit vraiment là qu'entre deux

mille neuf (2009) et deux mille onze (2011), on a passé de neuf cent quatre-vingt-huit (908 $), tout près de mille, à mille trois cent quatre-vingt-onze (1 391 $) par client pour ajouter un client.

Q. [44] D'accord. Et justement, toujours à cette réponse 2a), on nous indique, à la page 5, qu'il est fort probable que :

> [...] il est fort probable que les investissements au niveau des branchements ont été surévalués et que ceux au niveau des conduites principales ont été sous-évalués en 2009.

Alors, si je retourne au tableau juste avant, à la ligne « Coûts des branchements liés aux additions »... Alors, ici, je suis bien en millier de dollars, c'est ça. Donc, pour deux mille neuf (2009), il y a un million cinq cent quatre-vingt-trois mille (1 583 000 $) d'indiqué. Est-ce que ce montant-là a été surévalué?

10 h 51

R. Ce qu'on a tenté de dire dans notre réponse par rapport à la surévaluation, c'est qu'en deux mille neuf (2009) on a un nouveau contracteur qui travaille pour nous dans l'installation de nos

services et nos conduites principales. Lorsqu'on regarde les évolutions ici, on s'aperçoit qu'en deux mille neuf (2009) le coût moyen par client pour un service semble avoir augmenté de façon assez significative par rapport à l'historique. Alors que dans la réponse 2 b), on voit l'inverse, c'est que le coût moyen par kilomètre de conduite semble avoir baissé selon l'historique.

Donc ce qu'on a remarqué ou ce qu'on donne comme mise en garde c'est le nouveau contracteur alloue probablement son temps différemment entre des compteurs, des services et les conduites. Ce qui fait en sorte que quand on regarde la tendance il semble peut-être avoir une hausse sur les branchements en deux mille neuf (2009) et une baisse au niveau des conduites.

Puis c'est pour ça qu'on vous ramène à la réponse 1 a) où on voit que l'investissement en capital total en deux mille neuf (2009) est quand même très raisonnable par rapport à l'historique. Parce que dans la réponse 1 a) on voit que l'investissement total deux mille neuf (2009) est de deux mille neuf cent vingt-huit (2928) par client. Alors que l'historique démontre quand même qu'on se trouve dans le deux mille cinq (2500),

deux mille sept (2700), même trois mille (3000) en deux mille huit (2008).

Donc on a juste voulu vous faire cette remarque-là, ça se peut qu'il y a une différente allocation de temps de notre contracteur entre les branchements et les conduites.

Q. [45] Dans le cas où il y a une surévaluation, comment Gazifère traite sur le plan comptable cette surévaluation des coûts de branchement? J'ai entendu votre réponse, mais spécifiquement au niveau comptable est-ce que si par exemple il y a une surévaluation des investissements, est-ce qu'il y aura des corrections au niveau du revenu requis? S'il y avait une surévaluation est-ce que plus tard on va faire des réductions au niveau du revenu requis? Comment cet aspect-là est traité de façon comptable par Gazifère?

R. Ce qu'on a voulu dire ce n'est pas qu'on s'est fait surcharger, c'est que fort probablement que le contracteur il a alloué plus de temps aux branchements qu'à la conduite par rapport à notre contracteur historique, par rapport aux données historiques. Mais point de vue comptable, tu sais ce n'est pas qu'on a été surchargé là, on a payé notre facture à notre contracteur. Est-ce que la

location entre le compteur, le branchement et la conduite est parfaite, peut-être pas parfaite, mais il n'y aura pas d'ajustement comptable. Parce que ce qui est reflété dans les livres c'est vraiment ce qu'on a payé à notre contracteur.

Q. [46] Et bon on parlait du montant pour deux mille neuf (2009), deux ans après, un an après ou deux ans après, deux mille dix (2010), deux mille onze (2011), comment c'est possible pour Gazifère de retrouver la valeur exacte ou le coût exact de ces branchements-là?

R. On va voir en deux mille dix (2010) voir s'il n'y a pas eu un rajustement de la part du contracteur, tu sais comme je vous dis là il n'y a pas une surévaluation des coûts dans son ensemble dans les livres. Vraiment les coûts sont reflétés correctement, peut-être que la location entre les services et les branchements, les conduites principales ce n'est pas cent pour cent (100 %) pur, peut-être avec le temps ça va se rétablir, mais ce n'est pas une surévaluation dans les livres.

Q. [47] Justement à 2 b), il est mentionné qu'en deux mille neuf (2009) et je parle de la réponse 2 b) toujours du même document G-42, Document 1, on

indique qu'en deux mille neuf (2009) il y a eu une sous-évaluation des coûts de conduites principales. Donc 2 a), on parlait de surévaluation, maintenant 2 b) sous-évaluation. Qu'est-ce que ça veut dire pour Gazifère sous-évaluation?

R. Encore là je vais me répéter parce que je pense, j'essaie de le dire différemment à toutes les fois quand je réponds. Dans son ensemble le coût qui nous est chargé par le contracteur n'est pas surévalué ou sous-évalué. Le contracteur nous a chargé pour les services qu'il nous a rendus adéquatement. Ça reflète bien le contrat. Ce qu'on essayait de mettre comme mise en garde c'est qu'à cause que c'est un nouveau contracteur ça se pourrait que le temps qu'il a alloué lui dans sa facture entre le branchement et la conduite principale, ça se pourrait que ce n'est pas exactement idéal ou sous la même base que notre ancien contracteur. Donc ce qu'on essayait de dire c'est que ça se pourrait que le poste de branchement est un peu plus élevé que dans le passé, mais remarquez que le poste de conduite est un peu plus bas. C'est uniquement ça qu'on essayait de dire. Dans son ensemble le contrat est bien reflété dans les livres, peut-être que la location

est un peu différente qu'historiquement.

Q. [48] Alors la comparaison pour savoir s'il y a eu surévaluation ou sous-évaluation c'est l'historique, est-ce que c'est exact?

R. Bien c'est parce que là on présentait des tableaux historiques. Donc ça sautait peut-être un peu aux yeux que la conduite elle avait baissé puis le branchement avait augmenté, en moyenne par client. Donc on remarque qu'on fait juste mettre une mise en garde qu'on a un nouveau contracteur, un nouveau contrat, ça se pourrait que c'est ça qui explique ces variations-là de coût moyen par client. Mais encore une fois si je vous ramène à la réponse 1 a), on remarque quand même qu'au total lorsqu'on prend les investissements au total qui comprend le service et les branchements, le coût moyen par client en deux mille neuf (2009) est même un peu plus bas qu'en deux mille huit (2008). Donc on peut par cet indicatif-là voir que c'est tout à fait raisonnable.

Q. [49] Est-ce qu'il y a des corrections qui sont apportées à ces montants qu'on identifie comme étant peut-être surévalués ou sous-évalués et est-ce que ces corrections-là sont reflétées dans les valeurs des années suivantes.

Me LOUISE TREMBLAY :

Madame la Présidente, je vais intervenir ici, Louise Tremblay pour Gazifère, écoutez je comprends que Maître Lussier essaie d'obtenir une réponse, mais je pense que vraisemblablement là la question a été posée sous tous ses angles et elle a été, la réponse a été donnée à la question. Alors je vous soumets, qu'à un moment donné il faut s'arrêter, que Madame Mauviel a répondu à la question et à tous ses volets.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [50] Je vais poser une autre question, Madame la Présidente.

Est-ce que le risque d'erreurs est prévu dans le contrat avec l'entrepreneur et Gazifère?

R. Encore une fois, je réitère que ce n'est pas une erreur. Le contracteur nous charge les bons taux pour le travail qu'il fait. Ce qu'on a voulu donner comme réponse, c'est juste une mise en garde que, par rapport au contracteur qui faisait l'ouvrage pour nous dans le passé, ça se peut que l'allocation de son temps entre le branchement et la conduite n'est pas tout à fait comptabilisée de la même façon de la part du contracteur, ça se peut. Mais, il nous charge son contrat tel qu'il

est stipulé dans le contrat. Il n'y a pas de problématique par rapport aux coûts totaux. C'est peut-être juste une allocation entre le branchement et la conduite qui est peut-être différente qu'historiquement. C'est tout des « peut-être » là.

Q. [51] À la page 5, toujours du même document, GI-42, Document 1, on est toujours à 2b), la dernière phrase du paragraphe juste avant la réponse ou la question c) :

> À titre d'exemple, les conditions du sol dans lequel l'entrepreneur doit travailler peuvent faire varier les coûts des conduites principales d'un projet à un autre.

Est-ce que le contrat entre Gazifère et l'entrepreneur prévoit ce genre de circonstances-là? Qui assume les risques? Est-ce que c'est Gazifère? Est-ce que c'est l'entrepreneur? Est-ce que c'est le client?

R. Bien, il n'y a pas de très gros risques à assumer. Si le contracteur doit travailler dans des sols qui sont plus difficiles d'accès ou peu importe, qu'il doit utiliser de la machinerie différente, c'est sûr et certain que c'est Gazifère qui va payer pour ça. Je veux dire, ça va prendre plus de temps pour

faire le travail. Donc, ce n'est pas question de risques à assumer. On doit payer pour les coûts que ça va coûter pour mettre notre conduite en dessous de la terre.

Q. [52] À la réponse 2c), on nous dit :

> Le montant total d'investissements nets des contributions pour les postes de mesurage est de 88 000$ [...]

Je crois qu'il est question de quatre-vingt-dix-huit mille dollars (98 000 $). Est-ce que c'est exact, si je me réfère à la pièce GI-34, Document 2?

R. Je ne le sais pas, il va falloir que j'obtienne une réponse pourquoi qu'on n'a pas le même chiffre. Peut-être... il doit y avoir une raison là, mais je ne la connais pas.

Q. [53] D'accord. Alors, on peut le prendre comme engagement, ça vous permettra de faire les recherches. Donc, engagement numéro 1 : expliquer la différence entre le quatre-vingt-huit mille dollars (88 000 $) retrouvé à la réponse 2c) de la pièce GI-42, Document 1, et le quatre-vingt-dix-huit mille dollars (98 000 $) retrouvé à la pièce GI-34, Document 2.

E-1 (GI) : Expliquer la différence entre le 88 000 $ à la réponse 2c) de la pièce GI-42, Document 1, et le 98 000 $ de la pièce GI-34, Document 2 (demandé par ACEFO)

Selon Gazifère, pour ce qui est du poste d'investissement pour les postes de mesurage, est-ce que les investissements exprimés par mètre cube livré, est-ce que, ça, ce serait considéré comme un indicateur concluant?

R. Je n'ai aucune idée, mais si je peux mettre en perspective ce montant-là, on parle de quatre-vingt-dix mille dollars (90 000 $) sur des investissements de tout près de quatre ou cinq millions (4 M$-5 M$). Ça fait que je ne pense pas que c'est un poste qui nécessite beaucoup d'attention.

Q. [54] Hum, hum. Les postes de mesurage, effectivement, ils servent à mesurer le gaz livré, c'est exact? Ou est-ce qu'ils servent à autre chose que ça?

R. Bien, ils servent à... Je ne suis pas très bonne dans la technique des choses, mais ils servent à s'assurer, par exemple, que la pression dans un

secteur en particulier est bonne. Donc, si on ajoute beaucoup beaucoup de clients, ça se peut qu'il y ait de l'amélioration à faire dans le poste de mesurage pour s'assurer que, ce poste-là, il opère à des bonnes pressions.

Q. [55] Et est-ce que c'est exact d'affirmer que les postes de mesurage servent également à mesurer le gaz qui est effectivement livré?

R. Non, ça, ce serait les compteurs dans les... qui sont installés à chaque maison.

Q. [56] Quelle variable... avec quelle variable Gazifère serait à l'aise pour cet indicateur? Quelle variable satisferait Gazifère au niveau du dénominateur?

R. Vraiment on ne s'est pas penché sur ça. Comme je vous dit, t'sais, on parle d'investissements assez minimes dans ce poste-là d'année en année, donc vraiment juste de regarder les dollars d'une année à l'autre, peut-être ça donne un indicatif. Si tout d'un coup on avait un million (1 M$), disons qu'on sauterait une grosse coche parce que c'est sûr que ça se maintient toujours autour du cent mille (100 000 $).

Q. [57] À la réponse 2d), on nous indique, au dernier paragraphe, toujours au document GI-42, Document

1 :

Veuillez noter que le coût moyen d'un compteur peut varier d'une année à l'autre dépendant de la grosseur des compteurs installés, du nombre d'additions de clients dans le secteur résidentiel versus le secteur commercial et de l'installation de compteurs neufs plutôt que reconditionnés.

Est-ce que selon Gazifère, on peut conclure que le mètre cube livré coûterait moins cher à compter dans le secteur commercial versus dans le secteur résidentiel, notamment à cause du débit livré et de la période requise pour l'amortissement?

R. Le compteur qu'on installe au niveau résidentiel versus celui qu'on installe au niveau commercial, dépendant de la grosseur du commerce, va être plus dispendieux dans le secteur commercial qu'il serait au secteur résidentiel parce que justement ce sont des compteurs qui doivent recevoir du gaz à des différentes pressions, donc le coût des compteurs, ça dépend de quel genre de compteur qu'on installe.

Q. [58] En lisait justement la réponse à 2d), on comprend qu'il y a plusieurs types... en fait,

qu'il y a différents types de compteurs qui sont applicables selon différentes catégories. Est-ce que Gazifère est en mesure de faire cette ventilation de coûts justement par, bon, d'une part, le type de compteur - on parle de compteur neuf versus reconditionné - et d'autre part, par catégorie de client résidentiel qui est bas volume versus industriel qui est haut volume, pour qu'on puisse avoir vraiment une bonne idée des coûts, mais de façon très claire et détaillée, sans que tous ces éléments-là soient disons ramassés ensemble?

R. Notre système comptable ne nous permettrait pas de scinder si ce sont des compteurs reconditionnés ou non, si c'est le secteur résidentiel ou non. Mais, je tiens quand même à dire que quand on regarde les tendances, t'sais, ce n'est pas comme si on démontre des coûts moyens par compteur qui sont inacceptables en soi. Si c'était inacceptable en soi, je comprendrais la nécessité de creuser davantage cette demande-là pour fournir des chiffres qui s'expliquent mieux. Mais, en soi, les tendances, selon moi, à cette réponse-là sont quand même assez raisonnables. Donc, je ne pense pas qu'on a des préoccupations par rapport au coût

moyen par compteur.

Q. [59] Puisque la variable « nombre de compteurs » pour Gazifère n'est pas en soi une variable nécessairement intéressante ou pertinente, qu'est-ce que Gazifère pense de la variable « coût de comptages par mètre cube vendu »?

11 h 2

R. Non, mais, moi, je trouve que le nombre de compteurs installés, c'est une bonne... c'est un bon indicateur. On fait juste expliquer dans la réponse que, d'une année à l'autre, les variations dans le coût moyen peut s'expliquer par le type de compteur qui a été installé, s'ils ont été reconditionnés ou si c'est des neufs, et caetera. Mais l'indicateur, nombre de compteurs installés, c'est tout à fait une bonne façon de l'évaluer.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Lussier, peut-être juste vous signaler, peut-être avoir une meilleure idée si vous pouvez nous aider quant à la ligne de questions que vous avez liées aux investissements parce que, dans votre mémoire, il n'y a aucune mention de cette problématique-là. On sait qu'il y a eu des questions qui ont été posées dans le cadre de vos demandes de renseignements. Mais ça fait déjà

trente (30) minutes qu'on aborde ce sujet-là. Juste peut-être nous indiquer, voir la pertinence de poursuivre dans cette voie-là ou si vous êtes déjà rendue à un autre sujet.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bien, en fait, j'ai des questions qui portent sur les coûts. Je comprends que c'est le premier panel qui est le panel approprié pour poser ces questions-là. Maintenant, au sujet des compteurs, si la Régie souhaite qu'on cesse d'en traiter pour une raison ou pour une autre, je peux passer... De toute façon, c'était ma dernière question sur ce sujet-là. Mais je peux passer à la prochaine ligne de questions sans problème, à votre bon gré.

LA PRÉSIDENTE :

Pour nous aider à comprendre l'objectif qui est visé par votre contre-interrogatoire, on a de la difficulté à bien saisir quel était cet objectif-là en lien avec les représentations qui avaient été faites dans le cadre de votre mémoire.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Nous pourrons peut-être le clarifier lors de la présentation, lors de la présentation de la preuve de l'ACEF de l'Outaouais et très certainement lors de l'argumentation finale, si la Régie se

questionne.

Et s'il y a peut-être des lignes d'argumentation qui ne sont pas nécessairement claires pour l'instant, soyez assuré que nous nous ferons un devoir de faire en sorte que ce soit clarifié lors de la présentation de la preuve de l'ACEF de l'Outaouais et de l'argumentation finale.

Q. [60] Alors, je laisse cette série de questions qui porte sur le comptage. Et je vous amène à la question 3B en fait, et, là, ma question porte plutôt sur le fait de, pour Gazifère, de se comparer...

Mme LISE MAUVIEL :

Je pense que cette question-là, 3B, je vous coupe tout de suite, et je pense que ça serait plutôt le panel numéro 2 qui adressera cette...

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Parfait.

Q. [61] À la question 9, je souhaite traiter du principe de symétrie. Est-ce qu'il y a d'autres régulateurs qui ont appliqué ce principe de symétrie avec les compagnies gazières autres que la BCUC?

Me LOUISE TREMBLAY :

Mais, Maître Lussier, encore une fois, Maître

Lussier, ces questions-là ont plus trait aux propositions de Gazifère au niveau du mécanisme incitatif pour le PGEÉ. Alors, on souhaiterait si possible que vous adressiez vos questions au second panel.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Avec plaisir.

Q. [62] Et s'il vous plaît, dites-moi si c'est... si c'est la même chose en fait pour ce qui est de la question 11A, toujours du même document, GI-42, Document 1.

LA PRÉSIDENTE :

Je pense, pour le restant des questions qui sont dans votre document...

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Ça va aller au panel 2.

LA PRÉSIDENTE :

... c'est le panel 2.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Parfait. Alors, il me reste peut-être une très courte et très brève ligne de questions qui comporte en fait trois petites questions. C'est parce que je vois le mot « compteur » dans mes questions et donc je suis un peu... je veux m'assurer que la question sera considérée comme

utile et pertinente. Et c'est d'ailleurs une question qui préoccupe également la FCEI. Donc, on est au moins deux intervenants qui avons une préoccupation. Et, bon, Gazifère traite de cette question concernant la FCEI dans le document GI-44, Document 1 page 23 qui sont des réponses aux demandes de renseignements de la FCEI.

Me LOUISE TREMBLAY :

Quelle page, Maître Lussier?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [63] Oui, c'est la page 23. Et en fait, je prends cette réponse-là en lien avec les réponses qui ont été données à l'ACEF de l'Outaouais à la page 7, parce que Gazifère fait référence à l'un et à l'autre. On constate qu'en deux mille neuf (2009), il y a eu l'installation de plus de compteurs neufs que de compteurs reconditionnés. Quelle est la stratégie de Gazifère par rapport à l'installation de compteurs neufs versus reconditionnés?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Bien, de la façon que ça fonctionne, c'est qu'un compteur, il est utilisé, reconditionné, remis sur le marché. On reconditionne les compteurs au lieu de toujours acheter des compteurs neufs. Mais, là, on se trouve, surtout en deux mille neuf (2009), on

se trouve à remarquer que le parc de compteurs qui mérite d'être conditionnés... Parce que, après avoir été reconditionnés à quelques reprises, à un moment donné, il faut qu'ils soient disposés. Donc, en deux mille neuf (2009), on a remarqué qu'on a été obligé d'ajouter plus de compteurs neufs que de compteurs reconditionnés parce que le parc de compteurs reconditionnés est de plus en plus faible.

Q. [64] Et en conséquence, est-ce que Gazifère justifie par cette raison-là le fait de baser la prédiction de deux mille onze (2011) sur les coûts des compteurs neufs?

R. Bien, c'est parce que quand on a fait la prédiction des chiffres pour deux mille onze (2011), on se base quand même sur le réel le plus récent. Et puis, effectivement, si le parc de compteurs est très restreint par rapport à la possibilité de reconditionner, ça va avoir un impact sur les coûts qu'on prévoit pour deux mille onze (2011), fort probablement que, en moyenne, on va mettre un peu plus de compteurs neufs que reconditionnés en deux mille onze (2011), qui va faire augmenter le coût moyen par compteur.

Q. [65] Et dernière question. Justement à la page 7 de

GI-42, Document 1, on constate au tableau que le coût moyen, le coût moyen. Qu'est-ce qui explique ces fluctuations-là qui sont importantes d'une année à l'autre? On voit deux mille six (2006), deux mille sept (2007), deux mille huit (2008). On passe de cent vingt-sept (127), à cent quarante-neuf (149). Ça redescend à cent vingt-sept (127). Ça remonte à cent cinquante et un (151).

LA PRÉSIDENTE :

Où est-ce que vous nous ramenez?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Je suis toujours à...

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce que vous me ramenez à votre pièce à vous?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [66] Oui, en fait, c'est ça, je suis encore à GI-42, Document 1.

R. Là, je suis au tableau où est-ce qu'on voit cent vingt-sept (127), cent quarante-neuf (149), cent vingt-sept (127), cent cinquante et un (151)?

Q. [67] Oui. Est-ce que Gazifère a une explication concernant ces fluctuations-là?

R. Oui, effectivement, on l'a même dénoté en réponse. C'est que d'une année à l'autre, si on ajoute plus de clients résidentiels versus des clients

commerciaux ou l'inverse, on ajoute plus de clients commerciaux que l'année précédente, ça va avoir un impact sur le coût moyen par compteur, parce que des compteurs au secteur commercial sont beaucoup plus dispendieux qu'au secteur résidentiel. Donc, il y a tout l'élément grosseur de compteur qu'on va avoir à installer d'une année à l'autre. Il y a tout l'élément de... si on installe des compteurs neufs ou si on installe des compteurs reconditionnés qui sont un peu moins chers, des choses comme ça. C'est un mixte de ça, là.

Q. [68] Donc, c'est un amalgame d'éléments qu'on met ensemble et qui nous donnent une idée globale de la situation?

R. Pourquoi qu'il y a des variations, exact.

Q. [69] Parfait. Je vous remercie beaucoup pour les réponses à nos questions.

R. Merci.

Q. [70] Merci à madame la présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Lussier. Alors, nous allons poursuivre avec le contre-interrogatoire de l'ACIG, Maître Plourde. Vous n'avez pas de contre-interrogatoire. Merci. Avec maître Charlebois de la FCEI.

11 h 12

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS, Procureur de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) :

Bonjour, Madame la Présidente. Monsieur le régisseur, Madame la régisseure, bonjour. Pierre-Olivier Charlebois, pour la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Bonjour au panel. Je vais d'emblée vous référer à la pièce GI-41, document 2, ce sont les réponses de Gazifère à la demande de renseignements numéro 5 de la Régie de l'énergie datée du vingt-sept (27) octobre deux mille dix (2010).

Donc je vous ramène à la question, en fait, à la réponse à la question 1.2, je vais vous faire un court préambule. Donc je vais poser mes questions en français et puis la question sera répondue par le paneliste le plus approprié dans les circonstances.

Q. [71] Donc à la question 2.2, vous répondez :

> Gazifère disagrees with FCEI's recommendation of using a volumetric forecast for Rate 9 customers which is not underpinned by customers' contracts. Furthermore, FCEI's

> recommendation does not reflect the status of Rate 9 customers for 2011. In the past Gazifère had 3 customers under Rate 9, of these three customers one closed its plant in 2010. Therefore only 2 customers are included in the 2011 volumetric forecasts. Please also note that one of these 2 customers has availed itself of the provisions of the Companies' Creditors Arrangement Act in 2010 and is possibly going to close its plant at the end of 2010.

Donc je reviens sur cette réponse-là, je comprends que vous dites :

> In the past Gazifère had 3 customers under Rate 9, of these three customers one closed its plant in 2010. Therefore only 2 customers are included in the 2011 volumetric forecasts.

Le client qui a fermé son usine en deux mille dix (2010) était-il distinct des deux autres clients eu égard à la comparaison de ses volumes contractés et réels?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Je ne suis pas cent pour cent (100 %) certaine à quoi vous faites référence mais il avait un contrat comme tous les trois autres.

Q. [72] C'est-à-dire, est-ce que le client qui a fermé son usine, est-ce que c'était un client qui prévoyait deux millions de mètres cubes (2 M m3) ou, par exemple, c'était un client qui prévoyait six millions de mètres cubes (6 M m3), parce qu'on n'a pas la ventilation par client, on a seulement des totaux, donc ma question...

R. Similaire.

Q. [73] Pardon?

R. Similaire aux deux autres.

Q. [74] Similaire aux deux autres, O.K. Donc on comprend qu'en deux mille onze (2011), il y aura seulement deux clients qui vont se prémunir du tarif 9. Je vais vous référer au Tableau 1 de la preuve de la FCEI, qui est la pièce C-3-25. Ça va? Donc le Tableau 1, on indique « Écart de prévision au tarif 9, 2007-2009 ». On comprend que la Régie a demandé à Gazifère de refaire, en fait, de faire un scénario 2 sur la base de la proposition que la FCEI avait faite dans sa preuve.

Par ailleurs, on constate que vous répondez

en disant que, bon, la proposition que la FCEI effectue n'est pas représentative de la réalité compte tenu qu'on a deux, Gazifère aura seulement deux clients. Donc ma question : serait-il possible pour Gazifère de refaire l'exercice qui a été effectué par la FCEI au Tableau 1 mais sur la base de deux clients, des deux clients qui demeurent?

R. J'aimerais faire juste une précision sur ce que vous venez juste de dire.

Q. [75] Ça me fait plaisir.

R. Ce n'est pas juste parce qu'on avait trois clients dans le passé qu'on trouve que ce n'est pas le reflet de ce qui s'en vient en deux mille onze (2011). En partie, oui, c'en est une explication, parce que dans les faits, en deux mille sept (2007), deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009), on avait trois clients qui consommaient et la recommandation de la FCEI, de l'ordre de trente-trois millions de mètres cubes (33 M m3) pour deux mille onze (2011)...

Q. [76] Oui, c'est ça, oui.

R. ... dans le réel deux mille sept (2007), deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009), on ne l'a atteint qu'une seule fois, ce niveau-là, qui était en deux mille huit (2008). Et puis on se rappelle

qu'il y a trois clients dans ces années-là alors qu'en deux mille onze (2011), on a juste deux clients. Ça fait que, juste en partant, ça, ça démontre que c'est certain que trente-trois millions (33 M), on ne l'atteindra pas en deux mille onze (2011); ça, c'est certain.

L'autre chose, c'est que, dans les deux clients qu'on prévoit pour deux mille onze (2011), il y en a un qui est très précaire, que ça se peut même qu'il ne consommera même pas un mètre cube (1 m3) en deux mille onze (2011) parce qu'il est présentement sous la Loi des arrangements des créanciers. Et puis il est même, si je peux ajouter, en processus de vente comme c'est là, qu'on ne sait même pas si la vente va se matérialiser officiellement, il y a des ententes qui flottent un peu dans les airs mais il n'y a rien de formel et finalisé. Et ce qu'on entend, c'est qu'il y a même une possibilité qu'il ferme son usine à la fin deux mille dix (2010).

Donc ce qu'on voulait dire par notre réponse, peut-être qu'on n'a pas été explicites dans la réponse en tant que telle, mais le contexte dans lequel on vivait en deux mille sept (2007), deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009)

n'est pas du tout le contexte dans lequel on vit aujourd'hui, et n'est pas du tout le reflet de deux mille onze (2011).

Donc c'est un peu ça qu'on essayait de dire par le contexte, là, il ne faut pas se fier sur ce qui s'est passé dans le passé pour refléter ce qui va arriver en deux mille onze (2011). On vit vraiment là dans... ces industries-là, ce n'est pas des industries très très très solides, là, présentement.

Q. [77] Donc c'est dans ce contexte-là que vous indiquez que l'utilisation des données historiques comme méthode de prévision de la demande n'est pas adéquate?

R. C'est, disons, c'est, selon moi, très imprudent de se baser sur le passé pour refléter ce qui va arriver. Et donc de là vient qu'il faut absolument utiliser les contrats dans la projection volumétrique. C'est ce qu'on tient à réitérer depuis le tout début du processus, on en a parlé à plusieurs reprises en phase 1, la base de la projection doit être le contrat.

Q. [78] Mais, je comprends que ça doit être le contrat, mais seriez-vous d'accord avec moi que, à l'étude des données historiques, on constate que

l'utilisation des contrats ne semble pas être une donnée représentative du réel, parce qu'on a des écarts qui sont majeurs?

R. C'est un client qui... ce sont des clients qui se trouvent dans un tarif interruptible, ce sont des clients qui sont munis d'une usine qui est conçue d'opérer sous différentes sources d'énergie, ce sont des clients qui veulent bénéficier des meilleurs prix sur le marché. Les années où est-ce que le gaz naturel est compétitif par rapport à l'huile lourde, c'est certain que le client va utiliser plus de gaz que les années où est-ce que l'huile va être plus dispendieuse, et vice versa.

Q. [79] Hum-hum.

R. Eux autres, les clients, ils jouent avec ça. Leurs gros coûts à ces clients-là, c'est l'énergie. Eux autres, étant au tarif 9, ils vont, oui, ils vont consommer plus ou moins de gaz dépendant des circonstances et le contexte dans lequel ils évoluent au courant de l'année.

11 h 21

Mr. ANTON KACICNIK :

A. I would like to add that using customers' contracts for customers who are taking service under a contract rate, it's an established utility

practice. So using anything else but contracted values would be a deviation from an established utility practice.

Like people on contract rates, they are either commercial or industrial customers who are using natural gas for an industrial process or as a process load, etc., so they are more sophisticated customers who know best their equipment, how much gas they are going to use, and they know best what is happening in their marketplace, how many orders will they have, and therefore how much gas they are going to use, they know best at what cost they can get alternative fuels, etc. Therefore, it's more suitable to sit down with these customers and see what their needs will be for the test year.

The other thing I would like to point out at Gazifère, customers' rights and responsibilities are limited to the contract. For example, the minimum annual bill provision protects Gazifère if the forecast is not reached, if a customer, for some reason, chooses to use another fuel, or they lose orders, they use less gas, etc., Gazifère is protected through the contract, the customer still has to pay the minimum annual bill.

And I would like to remind the Régie as

well that Gazifère's CPBR frame is asymmetric, there is no protection for Gazifère on the down side. On the up side, if Gazifère generates some more earnings, Gazifère shares those over earnings with its customers.

Q. [80] Merci. Je voudrais juste revenir sur la réponse de madame Mauviel, si vous me permettez. J'ai compris de votre réponse que Gazifère est consciente que les clients peuvent, à travers une année, jouer en fonction du prix de l'énergie, donc décider d'acheter plus de gaz naturel ou moins de gaz naturel selon l'évolution des prix.

Ma question, c'est : est-ce que, de quelle manière Gazifère intègre-t-elle, dans sa prévision de la demande, ce risque-là, que le client achète plus ou moins de gaz naturel?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Gazifère reflète les contrats dans sa prévision de demande, tout simplement.

Q. [81] O.K. Tantôt, vous avez fait allusion au fait que un de vos clients était maintenant sous la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies, j'aimerais savoir comment Gazifère a pris en compte ce facteur-là dans sa prévision de la demande?

R. Comme c'est là, lorsqu'on a établi la projection volumétrique au tarif 9, on a pris les tarifs qui sont présentement signés avec ces clients-là, et ce client-là fait partie de notre prévision 2011 et reflète le dernier contrat signé.

Me LOUISE TREMBLAY :

Louise Tremblay, pour Gazifère.

Q. [82] Je m'excuse, Madame Mauviel, vous avez dit « on a pris les derniers tarifs », j'imagine que vous vouliez dire « les derniers contrats » ?

R. Oui, effectivement, excusez-moi.

Me LOUISE TREMBLAY :

Merci.

R. C'est le dernier contrat qui fait partie de notre projection. Donc ce client-là fait partie de la projection 2011, c'est le dernier contrat qui est reflété dans la projection volumétrique.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Q. [83] Donc je dois comprendre de votre réponse que vous ne prenez pas en compte le fait que le client s'est mis sous la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers, dans la mesure où vous prenez en compte seulement le dernier contrat?

R. Présentement, on présume que le client sera vendu et il va continuer ses opérations en deux mille

onze (2011). C'est ce que la projection volumétrique démontre présentement.

Q. [84] Sachant que le client est sous la Loi sur la protection des créanciers et qu'il pourrait, comme vous l'avez dit, ne consommer qu'un seul mètre cube durant l'année?

R. Comme c'est là, c'est le cas. Je vais vous le dire honnêtement, si, aujourd'hui, on savait que l'usine fermait, c'est certain qu'on l'aurait annoncé aujourd'hui et on aurait dit qu'on va enlever ces mètres cubes-là de la projection volumétrique. Ça, on l'aurait fait. C'est qu'on n'a pas cette assurance-là à ce moment-ci, ça se pourrait qu'elle ne ferme pas, ça se pourrait qu'elle ferme. Donc présentement, c'est comme si on pose l'hypothèse qu'elle va poursuivre ses opérations en deux mille onze (2011). Donc on a laissé les mètres cubes dans la projection volumétrique.

Q. [85] Pourquoi la validité de la méthode proposée par la FCEI serait-elle en partie remise en cause par le fait qu'un client soit sous la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies alors que celle de Gazifère, elle, ne serait pas remise en cause?

R. Bien, c'est parce que vous vous basez, pour établir

votre recommandation, sur des années historiques, où ces entreprises-là n'étaient pas nécessairement précaires ou, en tout cas, étaient moins précaires qu'on ne l'est présentement. Donc ce n'est vraiment, selon moi, pas prudent du tout de se fier sur ces années-là pour prévoir ce qui va arriver en deux mille onze (2011) lorsqu'on est vraiment, là, on est, dans le contexte immédiat, on est bien conscients que, possiblement, il y en a une usine qui va fermer.

Ça serait, il me semble, très imprudent de dire : « Bien, regarde, allez gonfler vos projections quand même parce que, dans le passé, vous en avez vendu beaucoup de mètres cubes... », je pense que ce n'est pas conséquent, là, je pense qu'il faut se mettre en contexte. Puis je pense qu'il faut voir les choses telles qu'elles le sont dans la réalité.

Q. [86] Je suis d'accord avec vous, puis justement, je reviens sur votre réponse lorsque vous dites que « on doit se mettre dans le contexte », d'une part, et d'autre part, les données historiques, selon vous, ne sont pas appropriées; par ailleurs, vous dites également que vous prenez en compte le dernier contrat pour prévoir la demande de l'année

suivante. En quelque sorte, on s'entend que le dernier contrat est une donnée historique, il est dans le passé. Donc j'essaie juste de concilier les deux arguments que vous invoquez.

R. Si on avait voulu être très conservateurs, on aurait pu ne pas mettre ces projections volumétriques-là dans notre projection 2011 parce que peut-être que le client ne consommera pas, mais il y a quand même la possibilité qu'il va consommer. Ça fait qu'on s'est dit : « Bien, on va aller avec le contrat. » D'abord et avant tout, regarde, on n'a même pas à se questionner, nous, Gazifère, on n'a pas vraiment à se questionner parce qu'on croit que la projection volumétrique doit être le reflet des contrats.

Puis si je peux même ajouter, lorsqu'on s'est rencontrés en phase 1, on avait précisé qu'on pourrait proposer aux clients d'utiliser la moyenne des deux dernières années comme le reflet du contrat pour l'année qui s'en vient. Et puis quand on a proposé ça, ce n'était pas une proposition qu'on n'a pas pris sérieusement; effectivement, quand on a rencontré notre clientèle cette année pour développer des contrats à venir, on a proposé d'utiliser la moyenne des deux dernières années.

Et la clientèle, les deux clients en question sont très mal à l'aise de se fier sur le passé pour établir leur contrat pour l'année à venir. Et pour toutes les raisons que j'ai citées tantôt, c'est des usines qui fonctionnent avec deux sources d'énergie, c'est des usines qui ne veulent pas être obligées de consommer du gaz naturel parce qu'ils ont écrit, ils ont signé un contrat avec nous à des niveaux trop élevés. Si le mazout s'avère à être moins dispendieux, ils veulent avoir l'opportunité de profiter du mazout.

Donc, regarde, on l'a proposé au client, et je vais vous dire, cette usine-là, c'est certain qu'ils ne vont pas signer un contrat plus élevé que ce qu'on a établi dans le passé, même eux ne savent pas si l'usine, elle va opérer. Mais on est quand même en pourparlers pour signer un contrat parce qu'on devrait signer notre contrat bientôt avec eux.

Ça fait que le reflet des discussions qu'on a eues avec cette usine-là, c'est que quand on va signer le contrat, ça va être le contrat comme celui qu'on a signé l'an passé, ça va être le contrat pour l'année prochaine.

Q. [87] O.K. Quelles sont, selon Gazifère, les

qualités que devrait avoir une bonne méthode de prévision de la demande?

11 h 31

R. C'est de pouvoir être en mesure de prévoir le mieux possible la demande. Mais comme on réitère depuis le début, la meilleure façon d'établir la projection volumétrique pour cette clientèle-là, c'est avec un contrat qui est signé avec ces clients-là. Il n'y a pas plus objectif que de prendre le contrat qui a été signé avec le client. Donc moi... moi et... et probablement même Enbridge, certain, font ça aussi, on utilise le contrat pour établir la projection volumétrique des clients qui ont des contrats. On reflète, dans notre projection volumétrique, dans l'établissement des tarifs, on reflète ce que les contrats démontrent.

Q. [88] Seriez-vous d'accord pour dire qu'une bonne méthode de prévision des volumes devrait idéalement permettre de prévoir, en moyenne, des volumes réels?

R. Pouvez-vous répéter votre question?

Q. [89] Oui, avec plaisir. Seriez-vous d'accord avec moi pour dire qu'une bonne méthode de prévision de la demande devrait également permettre de prévoir,

en moyenne, les volumes réels consommés?

R. Effectivement, c'est notre, aussi c'est la façon qu'on budgétise nos volumes dans son ensemble, c'est, pour les autres tarifs, l'objectif, c'est de pouvoir refléter en moyenne ce que la clientèle va consommer l'année suivante. Mais pour les clients au tarif 9, on s'entend que c'est des clients qui peuvent changer d'une source à l'autre, donc c'est beaucoup plus prudent d'aller avec un contrat signé, sans aucun doute.

Q. [90] Donc je comprends que vous êtes d'accord avec l'affirmation que j'ai faite. Et est-ce que, selon vous, la méthode que Gazifère utilise actuellement rencontre cet objectif-là?

R. Les clients sont mieux placés pour établir ce que eux vont consommer dans l'avenir que nous. Donc on prend le contrat comme étant ce qu'ils prévoient qu'ils vont consommer dans l'avenir.

Q. [91] Merci. Je vais vous référer maintenant à la pièce GI-41, document 2.1. On va travailler avec deux documents pour la prochaine série de questions, donc le document GI-41, document 2.1, et GI-41, document 2.2. Bon, il s'agit de deux tableaux dans lesquels Gazifère compare le scénario 1, c'est-à-dire ce que propose Gazifère, versus le

scénario 2, basé sur la proposition de la FCEI.

À la pièce donc GI-41, document 2.1, on voit, à la colonne 3, donc « Variation des coûts », à la colonne 3, pour les coûts de transport, donc on est à la ligne 20, je vous réfère à la ligne 20 du document GI-41, document 2.1, on constate qu'il y a une variation de onze mille quatre cents dollars (11 400 $).

Et ensuite, je vous réfère aux lignes 21 et 22, « Gas supply », et toujours à la colonne 3, « Variation des coûts », on constate que si on additionne les deux variations, ça nous amène à trente-quatre mille trois cents dollars (34 300 $) en « supply » de variation. Vous êtes d'accord avec moi, vous me suivez du moins?

R. Oui.

Q. [92] O.K. Donc ensuite, je vous amène à GI-41, document 2.2; l'écart coût en transport et fourniture, donc les colonnes 5, 6, 7, 8, je semble constater que l'écart des coûts semble être alloué aux classes tarifaires 1, 2 et 3, j'en conclus de ça parce qu'il n'y a rien qui est alloué au tarif 5 et au tarif 9.

Ma question : est-il exact que le coût du gaz perdu généré par la hausse des volumes du tarif

9 est alloué aux tarifs 1, 2, 3 exclusivement?

Mr. ANTON KACICNIK :

A. Yes.

Q. [93] Puisque c'est la hausse de volumes au tarif 9 qui cause la hausse des coûts, ne devrait-on pas s'attendre plutôt à ce que ces coûts-là soient alloués au tarif 9?

A. The increasing Rate 9 annual volume would increase the unaccounted-for gas costs on Gazifère's system, and Gazifère's methodology is to spread the unaccounted-for gas costs to all of the components, And the Rate 200, as you can see, affects delivery, it affects transportation, it affects gas supply. So therefore, you see, even though Rate 9 customers are not taking transportation or gas supply services, the increase in that cost gets allocated to those two components and then, consequently, it impacts Rates 1 through 3.

Q. [94] Donc doit-on comprendre que l'ensemble des coûts du gaz perdu résultant, je comprends, j'ai bien compris votre réponse mais doit-on comprendre que l'ensemble des coûts de gaz perdu résultant des volumes aux tarifs 5 et 9 sont alloués aux tarifs 1, 2 et 3?

A. Not all of it, Rate 9 is sharing in it as well. But

the unaccounted-for gas costs that are allocated to service components such as transportation and gas supply that Rate 9 is not receiving, those additional costs only go to Rates 1 through 3, because customers in those three rate classes are taking those services.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Charlebois, vous en avez pour combien de temps, à peu près, encore?

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Il me reste... il me reste... laissez-moi regarder... j'en ai pour peut-être une vingtaine de minutes encore, maximum.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. On va probablement terminer avec votre contre-interrogatoire avant de quitter pour le lunch.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Parfait, merci.

Mr. ANTON KACICNIK :

A. Maybe it's useful to give a little bit of background between system gas sales and T-Service arrangements. When a customer takes service under system supply, Gazifère provides gas supply

commodity, it provides transportation, load balancing, and distribution to the customer location. Under T-Service arrangement, the customer is responsible themselves to make arrangements for the commodity and transportation.

In Rates 1 and 9, there are no customers that would take system gas from Gazifère, in 5 to 9. And in Rates 1 to 3, we show customers that take system gas. Therefore, you don't see any allocation of that additional unaccounted-for gas cost to 5 and 9.

Q. [95] Thank you very much. Je vous réfère maintenant au document, en fait, on retourne au document GI-41, document 2, toujours les réponses à la Régie datées du vingt-sept (27) octobre deux mille dix (2010). Je vous amène à la réponse de Gazifère à la question 1.3; en fait, c'est à la toute fin de la réponse 1.3, ça se trouve à la page 4 de 4, c'est le dernier paragraphe; je vais vous le lire et après, ma question suivra :

> Please note that Gazifère could not respond to this question in terms of revenues (as was requested) because the Company thus far has designed distribution only rates and is yet to

design total rates inclusive of upstream costs.

Donc à quel moment Gazifère prévoit-elle présenter des tarifs complets pour approbation, parce que je comprends que ce ne sont pas des tarifs complets qu'on demande à l'heure actuelle?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Les tarifs complets qui vont comprendre le coût du gaz en date du premier (1er) octobre deux mille dix (2010) pour l'instant seront déposés lorsque la Régie va rendre sa décision dans le cadre de ce dossier-ci.

Q. [96] Donc ça va être sous forme d'un amendement à la requête, il va avoir une phase 5, comment ça va se passer?

Ms. JACKIE E. COLLIER :

A. Maybe I can assist here.

Q. [97] Of course.

A. It's been our... it's Gazifère's practice, as part of this application, to design distribution only rates, because the reason we're here today is to discuss its distribution revenue requirement. So as part of the final rate order, we will reflect, in their distribution rates, whatever findings the Régie has. But in addition to that, because there

is a change in their volumetric forecast between two thousand and ten (2010) and two thousand eleven (2011), there is a gas cost element that does change because of that mixed change between sales and transportation customers, a change in their lost and unaccounted-for volumes, change in contract demand.

Those elements get reflected in the final rate order that we submit to the Régie for approval for rates to be implemented in January in two thousand and eleven (2011). So that's the process in which the distribution rates are being approved here today and that element of the gas supply transportational balancing rates are approved as part of the final rate order with the Régie.

Because Gazifère is not here today to ask for gas cost related changes, we're here today to talk about our distribution revenue requirement for two thousand and eleven (2011).

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Excusez-moi, Madame la Présidente, juste un petit instant.

LA PRÉSIDENTE :

Bien.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Q. [98] J'essaie juste de concilier votre réponse, parce que là, on parle juste de coûts de distribution, si j'ai bien compris, et dans la cause actuelle, on parle juste de coûts de distribution. Alors pourquoi répondre ici à la question en faisant référence aux « upstream costs », est-ce que cet élément-là empêchait Gazifère de répondre à la question de la Régie, à la question 1.3?

A. The question in 1.3 asked us to compare the two scenarios, but it was specific in discussing transportation, cost of gas supply, and cost of distribution. So that's why we had that caveat, and that's why we didn't just look at the distribution, we had that caveat in there that we would not be looking at the other elements.

Q. [99] O.K. Donc vous auriez pu répondre juste sur la portion distribution?

A. Sorry, I missed that?

Q. [100] Yes, of course. Vous auriez pu répondre à la question 1.3 seulement pour la partie distribution, en faisant abstraction du reste?

A. If you look at the... in Exhibit, or Document, pardon me, 2.2...

Q. [101] Yes.

A. ... if you look at the final two columns there that isolates the distribution only...

Q. [102] Yes.

A. ... that, I think, effectively, is what you are asking. so you can see there that the original distribution under the base scenario, as well as under their proposed scenario, there's no change in the distribution revenue requirement. Because these additional volumes have no impact on Gazifère's formula to determine the distribution revenue requirement for two thousand eleven (2011). Regardless of what is in the forecast, Gazifère will still be asking for these same dollars to be recovered in two thousand eleven (2011). So the question then is, how should these dollars be recovered, if you will. So I think... is that the question you were asking?

Q. [103] Yes, it is.

A. Okay.

Q. [104] Okay, thank you very much. Je vous ramène, et ça sera mes dernières, ma dernière série de questions, Madame la Présidente, à la pièce GI-41, document 2.1, donc le tableau comparant les deux scénarios, et également à la pièce GI-39, document

1.1.

Donc dans le cadre de l'exercice que Gazifère a effectué à la demande de la Régie avec le scénario 2, est-ce que Gazifère a évalué l'impact de la proposition de la FCEI sur les taux du tarif 200, « Upstream Costs », je vous réfère à la pièce GI-41, document 2.1, aux lignes 15, 19, 20, 21, 22; je veux savoir si Gazifère a évalué l'impact de la proposition de la FCEI sur ces paramètres-là, si on prend, par exemple, la demande, qui est la ligne 14, sur les tarifs, les taux?

Mr. ANTON KACICNIK :

A. The table at Exhibit GI-41, document 2.2, illustrates what would have happen with the allocation of upstream costs, with the scenario where Rate 9 volumes would be around thirty-two million cubic meters a year (32 M m3/year). And document GI-41, 2.1, page 1...

Q. [105] Yes.

A. ... illustrates what would be the changes in upstream components in terms of dollars if you're at the scenario case where Rate 9 is at thirty-two million cubic meters a year (32 M m3/year).

Q. [106] Nous, ce qu'on veut savoir, c'est : est-ce

que Gazifère a évalué l'impact de la proposition de la FCEI sur les « unit rates »... exact, du tarif 200.

A. Yes, we have done that in table, or in document GI-41, document 2.1. And if you look at that document, you will see that we provided comments to the right of the column 3. First, we can discuss the demand and delivery charge on the Rate 200; you will see that the comment there says that for the test year 2011, EGD would allocate its distribution assets to its customer classes based on peak-day demand, and that would determine how much EGD has to recover from each rate class, including Rate 200.

Because the allocation is driven of the peak-day demand, unless Gazifère's forecast of peak-day demand or their contract demand changes, the amount allocated to Rate 200 would remain the same. And that's what we wanted to illustrate in here. See, Column 1 shows the amount of three point seven two five million (3,725 M), right?

Q. [107] Yes.

A. And the scenario case in Column 2 remains at three point seven million (3,7 M). And the reason for that is that, in base case or scenario case, the contract demand volume is the same. So the target

that EGD needs to recover from Gazifère would remain the same. Alright?

Q. [108] Yes.

A. That's one. Second, if you go down, and first, I'll just spend a little bit on gas supply charge, at Line 22, there is no impact on unit rate or the total dollar amount except for the increased cost due to UUF unaccounted-for gas, because Rate 9 is not taking this service, and even if they did, the unit rate would remain the same.

Same with transportation, scenario case and base case, values are only different for the amount of unaccounted-for gas. Again, unit rates there would not change, Rate 9 is not taking this service, and even if they did, unit rates would remain the same.

Now load balancing costs, load balancing costs, in terms of dollar values, increase by roughly one hundred and twenty-eight thousand (128,000) between base and scenario case. And the reason for that is that we will have more volume to load balance, that's why there will be more costs. However, unit rate will not change.

And if I can provide a little bit more clarification on that is, let's take just a simple

example first. Let's say we have a Rate 9 customer who has a hundred (100) units of annual volume, and let's say only ten percent (10%) of the hundred (100) units require load balancing. So ten (10) units, let's say at one dollar ($1), you're going to incur ten dollars ($10) in load balancing, right?

So now, what you are proposing is to increase the forecast by a factor of four (4). So let's say, now we have four hundred (400) units of annual volume, and if we still only need to balance ten percent (10%) of four hundred (400), we have forty (40) units to balance. Forty (40) units times one dollar ($1), it's forty dollars ($40). So we go from ten dollars ($10) to forty dollars ($40), and that's what is illustrated here. That is why you see a higher cost. But the unit rate would not change.

And that's explained in an interrogatory response to FCEI, and the reason is, when EGD prepares its supply mix for the test year, EGD looks at the load from all of its customers, EGD's in-franchise customers as well as Rate 200. We look at that in an aggregate. What you get there, it's a single demand curve, which obviously is much higher

in the winter and then it goes down through the spring into the summer time. So it's just one curve that goes in this standard model that EGD uses to design its supply portfolio, how much transportation we need, how much storage, how much load balancing, seasonal peak and supplies, etc.

So that curve supports like twelve billion cubic meters (12 G m3) of annual volume that we have to meet. If Gazifère was to change its forecast by twenty percent (20%), so it would, instead of one hundred sixty million cubic meters (160 M m3), it would become one hundred eighty million (180 M), that would move the curve ever so slightly out. And if you were to change your forecast down, the curve would move ever so slightly in.

So that, in itself, from a practical perspective, is not enough to either change the composition of the supply mix or unit rates, because the stand-out recommendation and what to use to optimize it will still be the same, we will have a little bit more volume, a little bit more cost, but we will be dividing that cost over more volumes, so the unit rate, while it may change, it would not change. You know, if you go back to my

example when I said a hundred (100) units with ten (10) to balance, or four hundred (400) units with forty (40) units to balance, your load balancing cost is the same at one dollar ($1).

Q. [109] O.K. Merci. Je veux juste confirmer avec vous que, pour ce qui est du « demand charge »...

Me LOUISE TREMBLAY :

Parce qu'il n'avait pas son...

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Excusez-moi.

Q. [110] Je voulais juste revenir avec vous... je voulais juste revenir avec vous sur deux paramètres, le « delivery charge » et puis le « demand charge ». Je veux juste m'assurer avec vous que, pour le « demand charge », le « unit rate » ne changera pas.

A. The amount to be collected would not change, it would only change if Gazifère changes its contract demand.

Q. [111] O.K.

A. So the next step is, out of three point seven million (3.7 M), the regulatory principle that we have in Ontario tells us, you can recover part of that cost through fixed charges, which are demand charges, and the rest, you can recover through

volumetric charges, which are delivery charges.

So assuming that you would still recover the same amount through demand charge, it would not change. Delivery charge, we would be recovering the same dollar amount, but dividing that by a higher volume, so I would expect to see a decline...

Q. [112] A decline?

A. ... in unit rate, yes.

Q. [113] O.K. Je vous réfère maintenant à la pièce GI-39, document 1.1. Ma question est : est-ce que Gazifère, dans le cadre de l'exercice sur le scénario 2, est-ce que Gazifère a évalué l'impact du scénario 2 sur le « Revenue Deficiency », c'est-à-dire à la colonne 4?

Ms. JACKIE E. COLLIER :

A. In Exhibit 2.2, as indicated there, we've only looked at it from the cost perspective, not from the revenue perspective. So from the cost perspective, that of course does not give you the revenue deficiency, it's just, and that's why I just indicated, that the revenue requirement request would not change in this scenario.

So we have not updated this exhibit to reflect the scenario 2, but all other things being equal, that deficiency would decrease, because you

would have more revenue at existing rates coming under Rate 9.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Ça complète mes questions, Madame la Présidente... oh! mon expert me dit que peut-être... Ça complète effectivement mes réponses. Merci beaucoup. Merci beaucoup à vous.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Charlebois. Alors comme il est midi (12 h), nous allons prendre notre pause lunch d'une heure, donc nous allons revenir à treize heures (13 h) et poursuivre le contre-interrogatoire avec le GRAME. Donc merci et bon lunch!

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

_____

REPRISE DE L'AUDIENCE

LA PRÉSIDENTE :

Alors nous allons donc poursuivre avec le contre-interrogatoire du GRAME

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Pas de questions, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Vous n'avez pas de questions, parfait. Alors S.É./AQLPA, est-ce que vous avez des questions pour le présent panel?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Pas pour ce panel.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de questions. Maître Burelle, pour l'UMQ?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARTINE BURELLE :

Q. [114] Martine Burelle, pour l'Union des municipalités du Québec. J'ai une seule question, donc je suivais le débat avec le procureur de la FCEI et j'ai cru comprendre que les clients des classes 5 à 9 ne supportent pas le gaz perdu, est-ce exact?

Mr. ANTON KACICNIK :

A. They do not support the cost of lost and unaccounted-for gas that's related to gas supply commodity and transportation. Just, let me expand a little bit on this, alright? The lost and unaccounted-for gas represents gas losses on Gazifère's system, from the city gate to customers' locations. So when you have more volumes, that also means that more gas will be lost on the system.

However, when the gas comes in, for system gas customers or T-Service customers, it's all commingled, and Gazifère, from a practical perspective, does not have a way to trace or to colour-code the molecule where it's going to go.

Therefore, they will have to buy a little bit more of gas supply, they will have to buy more of transportation. Therefore, some of that cost is allocated to those two components. And I would just like to point out that those numbers are small, on the global scheme of things, the dollar impacts are very small.

Q. [115] Donc juste pour être certaine, le client qui fournit son propre gaz fournit aussi une quantité additionnelle pour tenir compte du taux de gaz perdu dans le réseau de distribution? Voulez-vous que je répète?

A. Yes, please repeat the question, translation did not come through.

Q. [116] D'accord. Alors le client qui fournit son propre gaz fournit-il aussi une quantité additionnelle pour tenir compte du taux de gaz perdu dans le réseau de distribution de Gazifère?

A. Yes, they will pay additional cost for unaccounted-for gas through load balancing and delivery, as well distribution charges. I need to clarify, because I didn't fully understand the question, and Ms. Mauviel helped me out.

This is the cost of lost and unaccounted-for gas on Gazifère's network. So even customers

who are on T-Service arrangements will pay for those losses in the rates. Upstream from Gazifère, they do provide -- and this is for transportation pipelines, upstream from Gazifère and EGD -- they do provide unaccounted-for gas in kind. For example, if they want to consume a hundred (100) units at the plant, and unaccounted-for percentage is one percent (1%), they need to deliver one hundred and one (101) units to consume a hundred (100) units at the plant.

Me MARTINE BURELLE :

Merci. Ce sera tout.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup. Alors c'est au tour de maître Legault, de la Régie.

INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT :

Merci, Madame la Présidente. Alors je vais poser, comme mes autres collègues avant moi, les questions en français, but don't be shy to jump in if you feel you can answer a question.

Q. [117] D'abord, je vous réfère à différentes pièces, et ce sera dans la ligne de questions de maître Charlebois sur le nombre de clients industriels et les clients qui sont au tarif 9 interruptible. D'abord, à la pièce B-4, Gazifère-13, document 1.2,

à la ligne 26, colonne 1.

Mme LISE MAUVIEL :

R. C'est quelle référence, excusez?

Q. [118] Alors c'est B-4, Gazifère-13, GI-13, document 1.2, à la ligne 26, colonne 1.

Me LOUISE TREMBLAY :

Maître Legault, est-ce que c'est bien GI-13?

Me LOUIS LEGAULT :

Oui.

Me LOUISE TREMBLAY :

Donc c'est une pièce de la phase 1, c'est ça?

Me LOUIS LEGAULT :

Oui.

Me LOUISE TREMBLAY :

Un instant s'il vous plaît...

Me LOUIS LEGAULT :

En fait, c'est une pièce du dossier de fermeture, si je ne me trompe pas, de la phase 3. Écoutez, ce n'est peut-être pas nécessaire d'aller à la pièce, essentiellement, ce qu'on note, c'est que ce document-là nous informe que, actuellement, ou en fait au moment de sa rédaction, Gazifère avait douze clients industriels en deux mille neuf (2009); c'est toujours le cas, bien en deux mille neuf (2009)?

R. En deux mille neuf (2009), oui.

Q. [119] À la pièce GI-6, document 1, c'est à la réponse 2.9. Ça aussi, c'est de la phase 1 ce coup-là; si vous ne l'avez pas, je vais tout simplement vous référer à l'information qu'elle contenait. Alors on notait que :

> De plus, parmi les 4 clients qui ont utilisé le service interruptible durant les années 2006 à 2010, l'un d'eux a fermé son usine dans l'Outaouais et 2 autres se sont prévalus de la loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies.

À la pièce GI-43, document 1, réponses 1.4 et 1.2, et là, on continue par rapport aux deux clients qui s'étaient prévalus de la loi C-36, la loi sur les arrangements :

> Seulement un des deux clients qui se sont prévalus de la Loi sur les arrangements [...] consomme en date d'aujourd'hui. L'autre client a fermé son usine à Gatineau en août 2010.

Évidemment, c'est assez récent. Vous confirmez également, à la réponse 1.2, que seulement deux

clients sont destinés pour la prochaine année à consommer les volumes inclus dans le dossier tarifaire 2011. Et finalement, à la pièce GI-36, document 1, ligne 22, colonne 1, on note que le nombre total de clients industriels demeure à douze pour l'année deux mille onze (2011).

Et c'est une longue introduction mais j'essaie de comprendre, on a perdu un client qui a fermé son usine, deux clients qui se sont mis sous la protection, un de ceux-là qui aurait fermé, il en resterait donc deux, mais on est toujours à douze clients industriels : il y en a combien de clients industriels?

R. On est toujours à douze, on a ajouté un nouveau client industriel mais là... ça m'échappe, quelle industrie, là, mais ce n'est pas un client au tarif 9, ça, on s'entend.

Q. [120] Donc ce n'est pas un client interruptible?

R. Ce n'est pas un client interruptible, qui a été ajouté. Dans ces pertes-là, il y en a un qu'on a ajouté puis je crois qu'il se trouve au tarif 1.

Q. [121] D'accord. Moi, mon calcul fait qu'il y en a quand même onze une fois qu'on a fait cet exercice-là.

R. Non, parce que quand j'ai dit qu'il y a une usine,

depuis deux mille six (2006), qui a fermé ses portes, cette usine, elle a fermé je crois en deux mille huit (2008), ça fait qu'elle n'était déjà plus dans mes données en deux mille neuf (2009).

Q. [122] D'accord.

R. Donc...

R. Qu'en deux mille neuf (2009) j'avais douze (12) clients, j'en ai perdu un officiellement en deux mille dix (2010) qui s'était mis sur la Loi des arrangements des créanciers. Mais j'en ai ajouté un, c'est une nouvelle industrie, bien c'est un nouveau industriel que je crois qui est au tarif 1. Donc, c'est pour ça que je retourne à douze (12).

Q. [123] Parfait. Juste pour aller un petit peu plus loin sur les clients qui sont au tarif 9, je vous réfère à la pièce B-49, Gazifère-41, excusez-moi, Document 2, réponses 1.2 et 1.3. Mais ça a aussi été dit ce matin, si je comprends bien, des trois clients qui demeuraient au tarif 9, un a fermé en deux mille dix (2010), il en reste donc deux. Et un de ces clients-là s'est prévalu de la Loi C-36 et vous nous disiez ce matin soit qu'il renouvelle son contrat ou soit qu'il ferme ses portes d'ici la fin de l'année.

R. Exact.

Q. [124] Bon. Vous n'avez pas pu aller très loin dans les détails ce matin, mais j'imagine que ce type de client-là bénéficie des services d'un conseiller commercial chez Gazifère, c'est-à-dire qu'ils sont suivis de plus près les clients industriels?

R. On a un représentant effectivement qui communique avec ces clients-là à chaque renouvellement de contrat.

Q. [125] Parfait. Est-ce que vous êtes en mesure de nous donner une idée de la probabilité de la fermeture imminente de ce client-là?

R. Si on le savait, si l'usine on savait officiellement on l'aurait annoncé qu'on aurait voulu enlever les mètres cubes de ce client-là dans notre projection pour deux mille onze (2011). Mais en date d'aujourd'hui, honnêtement, je ne pourrais pas me prononcer sur la probabilité que le client reste ou ferme.

Q. [126] Sans nommer le client, il y a un client à six millions (6 M) puis il y a un client à deux millions (2 M). Celui qui risque de fermer il est à six (6 M) ou à deux millions (2 M)?

R. Il est à deux (2 m).

Q. [127] Merci. Je vous réfère maintenant à la pièce B-43, Gazifère-43, le Document 1 page 3. Et

particulièrement aux réponses données à la page 3 à la question 1.4 et 1.5. On y mentionne que, bon, seulement un des deux clients qui se sont prévalus de la Loi avec les arrangements, l'autre client aurait fermé son usine en mai, en août deux mille dix (2010), excusez-moi.

Le client qui consomme encore aujourd'hui a consommé sept millions deux cent quatre-vingt-onze mille trois cents (7 291 311) mètres cubes durant la période du premier (1er) janvier au trente et un (31) août deux mille dix (2010) alors qu'il avait consommé trois millions six cent trente-sept mille huit cents (3 637 800) mètres cubes pour la même période l'année précédente. Vous nous dites aussi que considérant la consommation réelle de ce client au mois de septembre deux mille dix (2010) ainsi que la consommation prévue selon le dernier contrat qui a été signé, pour le restant de l'année Gazifère prévoit que ce client consommera huit millions trois cent huit mille six cents (8 308 600) mètres cubes en deux mille dix (2010). La consommation prévue pour ce client en deux mille onze (2011) retrouvée à la pièce GI-36, Document 1, provient du dernier contrat, donc qui correspond à deux millions (2 M) de mètres cubes.

Et à la page 3 à la réponse 1.5 maintenant, vous parlez du quatrième client qui a consommé douze millions trois cent soixante cent (12 360 100) mètres cubes durant la période du premier (1er) janvier au trente et un (31) août deux mille dix (2010) alors qu'il en avait consommé à peu près un million (1 M) de moins l'année précédente. Et cette fois-ci vous nous mentionnez que ce qui est prévu pour deux mille onze (2011) est retrouvé à la pièce GI-36, Document 1, provient du dernier contrat signé, dans ce cas-là un contrat de six millions six cent soixante-quatorze (6 674 M) mètres cubes.

La Régie constatait que vous utilisiez le dernier contrat signé pour établir vos prévisions. Considérant qu'une sous-évaluation des volumes résulterait en des tarifs plus élevés en début d'année et un trop-perçu en fin d'année, compte tenu du mécanisme incitatif qui est actuellement en vigueur où les revenus de distribution sont établis à partir d'une formule basée sur la croissance du nombre de clients, en quoi votre méthode de prévision des volumes consommés conduit-elle à des tarifs justes raisonnables?

Et, évidemment, vous comprendrez que ma

question vise à comprendre le rationnel en arrière du choix d'utiliser le contrat de la dernière année plutôt qu'un estimé fait sur la base d'un historique.

R. Bien, nous on établit, la projection volumétrique est établie selon les principes qu'on a toujours utilisés tant au niveau des services, du service, des autres services en continu qu'au service interruptible. Oui, il s'avère que peut-être... Puis au service interruptible, comme les autres clients qui se trouvent aux tarifs 3, 4, 5, 6, enfin on n'a pas de clients au tarif 6, mais comme ces autres clients-là c'est des clients qui ont des contrats puis la méthode pour prévoir cette clientèle-là qui ont des contrats, c'est de refléter les contrats. Ce n'est rien de nouveau, ça a toujours été le cas.

C'est vrai que dans les dernières années la molécule gaz elle a été bénéfique pour cette clientèle-là qui a fait en sorte qu'ils ont consommé plus que leur contrat. C'est-tu ce qui va arriver dans le futur? On ne peut pas garantir que ça va être le cas dans le futur. Un événement majeur pourrait faire en sorte que la molécule gaz augmente de façon assez drastique d'un mois à

l'autre. Dans cette situation-là c'est garanti que cette clientèle-là qui se trouve à être dans le tarif interruptible vont changer leurs procédés à l'interne pour consommer une source d'énergie qui va être moins dispendieuse. C'est ça le principe du tarif interruptible. Cette clientèle-là joue avec ça. Ça n'enlève pas le fait que dans le passé, effectivement oui, cette clientèle-là a consommé plus que leur contrat.

Mais on va se ramener à l'origine aussi qu'on a parlé beaucoup en phase 1. Il ne faut pas non plus partir en grand et en peur parce que c'est peut-être beaucoup de mètres cubes d'écart, mais en dollars ça ne génère pas des gros écarts monétaires. On a déposé des pièces à cet effet-là. Si je ne me trompe pas c'est la GI-6, Document 3 en phase 1. Non, excusez-moi. Oui, Document 3 en phase 1 où on montre les écarts sur la marge brute de cette clientèle-là. Pour deux mille neuf (2009), par exemple, dans cette pièce-là vingt millions (20 M) de mètres cubes généraient une augmentation de la marge brute de l'ordre de quatre-vingt mille dollars (80 000 $). Mais il fallait aussi tenir en compte les coûts additionnels que cette clientèle-là aurait occasionnés en deux mille neuf (2009)

parce que ça a adonné qu'il y a un de ces clients-là qui s'est prévalu de la Loi sur les arrangements en deux mille neuf (2009) aussi et une grosse mauvaise créance nous a été imposée à ce moment-là. Donc, même c'est bien beau qu'il a peut-être plus consommé ce client-là, mais il n'a pas payé sa facture.

Ça fait qu'ultimement le bénéfice net de Gazifère n'a même pas eu une augmentation. Il y a eu une augmentation de trente-huit mille dollars (38 000 $) avant impôt. Ce n'est pas des gros montants. C'est ça. C'est un peu ça le point que je pense que j'essaie de faire ici. C'est que ce n'est pas des gros montants. Je comprends qu'on cherche à vouloir avoir des bonnes projections, nous aussi on cherche ça. Mais d'un autre sens on ne veut pas non plus mettre Gazifère plus à risque. Si la clientèle ne consomme pas son contrat et on fait un manque à gagner, c'est l'actionnaire de Gazifère qui va assumer cent pour cent (100 %) de ce manque à gagner-là parce que le mécanisme de partage fait en sorte que le manque à gagner il est support que par les actionnaires.

Donc, c'est sûr qu'il faut regarder un peu le gros portrait dans son ensemble. Les écarts qui

peuvent se produire au niveau de cette clientèle-là n'engendrent pas des gros gros impacts. Si je peux même donner des écarts pour deux mille dix (2010), qui est encore plus flagrant, oui on l'a annoncé les projections volumétriques, je veux dire le réel a été supérieur aux projections volumétriques encore en deux mille dix (2010). Mais selon ce qu'on peut voir ce qui s'en vient c'est certain que l'augmentation de la marge brute qui va avoir été occasionnée par les ventes supplémentaires va être absorbée à cent pour cent (100 %) par des augmentations de coûts. Ça fait que vraiment cette clientèle-là en deux mille dix (2010) va avoir généré un manque à gagner. Parce que les mauvaises créances en deux mille dix (2010) qui résultent de cette clientèle-là sont assez significatives.

Q. [128] Je comprends très bien ce que vous nous expliquez. Par contre, juste pour que toute l'information soit au dossier, je vais quand même continuer juste pour bien comprendre puis bien asseoir votre position.

Évidemment, il y a un débat au niveau des prévisions, vous êtes arrivés avec un modèle ou une approche de prévisions par rapport au tarif 9 plus particulièrement, aux clients interruptibles, alors

que la FCEI arrive avec une autre approche, je ne dirais pas diamétralement opposée mais certainement très différente de la vôtre, et la Régie aura à départager les éléments qui sont devant elle et prendre des décisions en fonction de la preuve qui est devant elle.

En prévision des ventes, on établit généralement, en tout cas certainement pour les tarifs au continu, un scénario moyen puis par analyse de sensibilité, on fixe un scénario fort puis un scénario faible. Et là, on prend des décisions en fonction de cette façon d'établir nos scénarios.

Avec la méthode que vous utilisez du contrat de la dernière année, vous qualifieriez comment votre scénario de prévision de la demande pour les clients au tarif D9 pour l'année deux mille onze (2011)?

Mr. ANTON KACICNIK :

A. Given that the established utility practice to derive volumetric forecast for customers on contract rates is to speak to them and see how much volume they are going to use based on their plant characteristics and their orders, their market place conditions, we consider Gazifère's forecast

for two thousand eleven (2011) to be the best forecast they could come up with.

Also I want to remind you, in Phase 1, we stressed very clearly that Gazifère is neutral with respect to how Rate 9 volumes are derived, either we stick with the established methodology or we go to something else, including using past years averages, but we are neutral as long as whatever, it's the forecast, it's also underpinned by the contract.

And the reason for that is Gazifère needs to have two-way responsibility with the customer, if they don't use the volumes that are in the contracts, they will be hit with minimum annual bill, and that is what protects Gazifère with respect to margin and earnings at the end of the day.

Q. [129] Avec ce que monsieur Kacicnik vient de nous dire, ça m'intrigue un peu, j'ai compris de ce que vous nous avez dit ce matin que la prévision était faite essentiellement en fonction du dernier contrat signé pour le tarif 9 de l'année précédente. On nous dit qu'il y a d'autres facteurs qui peuvent rentrer en ligne de compte, on rencontre le client, on s'assoit avec lui, on

regarde ses prévisions, on regarde s'il y a des entretiens à faire au courant de l'année ou il va y avoir des arrêts-machines, et donc on tente d'évaluer le plus près possible ses besoins.

Est-ce que je comprends que ces facteurs-là rentrent aussi dans votre évaluation du scénario ou si c'est uniquement le contrat, c'est parce que je n'ai pas l'impression qu'on parlait de la même chose, là?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Oui, c'est la même chose, c'est, quand on rencontre les clients pour discuter de tout ça, c'est pour établir le contrat qu'on fait ça. Et puis on a effectivement fait cette démarche-là pour les contrats 2011, qui s'en viennent, là, qu'on va signer prochainement. Et après discussion avec eux, après la possibilité d'utiliser la moyenne des deux dernières années, et cetera, et cetera, les conclusions de tout ça, c'est que les clients vont signer des contrats qui sont exactement les mêmes que ceux qui ont été signés l'an passé.

Q. [130] D'accord. Et selon vous, quelle est la probabilité que le scénario fondé sur cette signature de contrat-là se réalise pour deux mille onze (2011)?

R. C'est exactement pourquoi on ne peut pas faire autrement que prendre un contrat, je ne peux pas présumer c'est quoi qui va arriver avec cette clientèle-là, je ne peux pas savoir s'ils vont décider de changer de source d'énergie l'année prochaine, je ne sais pas s'il va y avoir, leur production va être aussi élevée qu'elle l'a été cette année. Donc je peux juste me fier sur eux, si eux sont prêts à signer des contrats à ces niveaux-là, je ne vois pas comment nous, Gazifère, on peut dire : « Bien, regarde, je ne vais même pas refléter ces contrats dans ma projection, mon établissement de tarif, je vais utiliser mes propres chiffres », ce n'est pas conséquent.

C'est pour ça que tout contrat avec des clients contractuels, donc tous les tarifs où est-ce qu'on a des clients contractuels, c'est la norme dans l'industrie, les gens, les utilités, les distributeurs vont utiliser les contrats comme étant la projection volumétrique, on ne peut pas prévoir ce qu'ils vont faire, eux autres.

13 h 32

Q. [131] Pour fins de discussion si la Régie on s'écartait de cette méthode-là qui est basée sur le dernier contrat ou une moyenne des deux derniers

contrats quelle serait l'approche que devrait favoriser la Régie à ce moment-là pour lui permettre de fixer des tarifs justes et raisonnables?

R. Si la Régie nous imposait une certaine méthode quelconque autre que ce qui existe présentement, on n'aurait pas d'autre choix que de retourner voir cette clientèle-là puis leur dire que la Régie nous impose d'établir des contrats à ces niveaux-là. Il va falloir que les clients les signent parce qu'ultimement ça n'a pas de logique qu'un client ne signe pas un contrat au niveau que j'établis mes tarifs. Ça fait qu'il faudrait que je retourne voir cette clientèle-là, espérant qu'ils vont vouloir les signer sinon on va peut-être perdre des clients.

Q. [132] Alors c'est votre position qu'il doit y avoir une réciprocité absolue entre les contrats signés et la demande tarifaire au niveau de ces volumes-là?

R. C'est l'approche générale. Pas juste chez Gazifère, c'est ce qu'on utilise dans son ensemble, c'est les contrats pour ces clients-là.

Q. [133] Juste une confirmation de ce que je crois avoir entendu ce matin, mais est-ce qu'il a bel et

bien été dit ce matin que les deux clients qui demeuraient toujours là au tarif 9 fournissaient leur propre transport et leur propre fourniture de gaz, est-ce que j'ai bien compris ça ce matin?

R. Oui, c'est exact.

Q. [134] Et à quel moment à ce moment-là Gazifère est-elle informée des quantités contractuelles par ces clients-là et des calendriers de livraison proposés?

R. Au moment de la signature du contrat ça vient, l'un vient avec l'autre, ils sont obligés de livrer à chaque jour une quantité identique qui est la valeur du contrat divisée par trois cent soixante-cinq (365) jours.

Q. [135] Et je comprends que dans le cas de ces deux clients-là ça va se faire incessamment, vous êtes dans la partie fermeture des contrats?

R. On est dans la partie négociation et établissement pour signature bientôt.

Q. [136] On va parler un petit peu d'interfinancement. À la pièce C-3-25, c'est la preuve de la FCEI, à la page 17 de sa preuve la FCEI conclut et demande ce qui suit puis je vais vous lire l'extrait :

> Cela dit la FCEI note que Gazifère prévoyait allouer l'ensemble de

l'exclusion CASEP aux clients du tarif 2, nous en concluons donc que Gazifère juge que cette clientèle est en mesure d'absorber cette hausse de coûts. Sur cette base la FCEI demande que cette marge de manoeuvre de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) soit utilisée afin d'alléger le niveau d'interfinancement entre le tarif 2 et les autres tarifs.

Avez-vous des commentaires relativement à cette demande de la FCEI?

R. Je vais juste répondre moi sur mon bord puis je vais laisser Madame Collier parler par la suite. C'est certain que nous on tient à garder notre compte CASEP, on aimerait vraiment que l'introduction soit acceptée, on trouve que c'est propice, c'est un bon temps pour le faire puis ça va nous permettre de justement accélérer la conversion des résidences qui sont présentement au mazout au gaz naturel. Donc ceci étant dit, en partie on n'est pas d'accord avec la recommandation de la FCEI parce qu'on aimerait ça avoir ces sommes-là, mais maintenant je vais laisser la parole à Madame Collier par rapport à ce qui est

dit point de vue tarif.

(13 h 32)

Ms. JACKIE E. COLLIER :

A. Yes, I read their evidence, and obviously, as Ms. Mauviel pointed out, Gazifère feels acceptable that this program be implemented. But should it be that it is disallowed, we would have the ability to make a further upward move of the seventy-five thousand dollars ($75,000) to the Rate 2 class that would not cause an undue rate impact for those customers.

I just want to point out though that it doesn't have quite a large shift in the revenue-to-cost ratio like perhaps they were expecting this proposal to be. Really, for the revenue-to-cost ratio for Rate 2 to shift significantly, it has to be dollars greater than seventy-five thousand ($75,000). So it would have a very small impact on the revenue-to-cost ratio, but the rate impact, well I think, in my view, would still be acceptable.

Q. [137] Thank you. Je vous réfère maintenant à un extrait, en fait, d'une pièce qui était dans le dossier R-3692-2009, la pièce B-22, Gazifère-23, document 2.3.3; j'en ai des extraits. Madame la greffière, compte tenu que ça vient d'un autre

dossier, je pense qu'il serait peut-être opportun qu'on la cote.

LA GREFFIÈRE :

A-48.

Me LOUIS LEGAULT :

A-48, merci.

A-48 : Pièce B-22-GI-23, doc. 2.3.3, dossier R-3692-2009

Q. [138] Alors la pièce que vous avez en main comporte entre autres une composante rendement, on retrouve ça sur la ligne du haut, à l'avant-dernière colonne avant la fin. Cette pièce n'a pas été mise à jour après la décision D-2009-151, donc la décision tarifaire 2010, pouvez-vous nous expliquer pourquoi?

Mme LISE MAUVIEL :

R. C'est probablement une omission, fort probablement, pour être honnête avec vous. Mais je suis convaincue que c'est des impacts très minimes mais, effectivement, c'est probablement juste un oubli.

Q. [139] Est-ce que c'est de l'information difficile à obtenir?

R. Non.

Me LOUIS LEGAULT :

Alors je vais vous demander, comme engagement, de mettre à jour cette information-là.

LA PRÉSIDENTE :

Donc on parle de l'engagement numéro 2?

Me LOUIS LEGAULT :

Alors l'engagement 2, donc de mettre à jour la composante rendement.

LA PRÉSIDENTE :

Évidemment, cette mise à jour sera faite après la décision de la Régie.

Me LOUIS LEGAULT :

Bien sûr.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Ah! non, je pense que vous faites référence à mettre à jour en fonction de la décision de l'an passé.

Q. [140] Oui, et mettre à jour en fonction de la décision de cette année, pour qu'on ait un suivi. Donc mettre à jour après la décision de cette année seulement.

R. O.K., donc, si je répète, celle-là, on l'oublie d'abord, on n'a pas besoin de mettre à jour la deux mille dix (2010)?

Q. [141] Non, bien, c'est-à-dire... non, exactement.

R. La deux mille dix (2010) n'est pas nécessaire, mais quand on va faire notre cause tarifaire, quand on va appliquer la décision de cette année, m'assurer que ces pièces-là, à la pièce GI-35, document 2.3.3, elles vont être mises à jour en fonction du taux de rendement?

Q. [142] Exactement.

R. Parfait.

E-2 (GI) : Mettre à jour la composante taux de rendement dans les pièces indiquées, et ce pour la prochaine cause tarifaire et une fois la décision rendue par la Régie (demandé par la Régie)

Q. [143] Merci. On va maintenant parler de répartition des coûts. Je vous réfère à la pièce B-43, Gazifère-38, document 1. À la page 1 de 4, le dernier paragraphe, c'était dans la preuve de madame Suarez-Sharma pour le dossier, on nous disait :

> Gazifère determined its 2011 distribution revenue requirement based on its CPBR formula, incorporating the

> Régie's Decision D-2010-112. The Company also prepared an internal budget for management purposes that reflects the Decision and equals the revenue requirement determined by the CPBR formula. The Company then used the budget and the test year forecast of volumes to perform the study. Using the study as a guide to rate design ensures that cost causality is maintained during the CPBR period.

Et à la page suivante :

> Note that the details of the internal budget are not being filed with the Régie during the CPBR term. Therefore, the Company is only filing the allocation of the total distribution revenue requirement at a rate class level. Please refer to exhibit GI-38, document 2, for the result of the study.

La dernière étude a été déposée, si je ne me trompe pas, en deux mille cinq (2005), quand est-ce que... oui, allez-y...

R. On n'a pas de traduction, là.

Q. [144] Voulez-vous que je répète la question, oui... do you want me to repeat... sure...

La dernière étude, si je ne me trompe pas, a été déposée en deux mille cinq (2005), quand est-ce que Gazifère a ou avait-elle l'intention de déposer une nouvelle étude?

Mr. ANTON KACICNIK :

A. We would file a full copy of the study when Gazifère undergoes cost of service rebasing, which would be in... next term, I think five years from now. I think the Régie directed, in their decision on CPBR renewal, that Gazifère has a cost of service rebasing five years from now.

Q. [145] Je comprends donc de votre réponse que, à moins qu'il ne s'agit d'un établissement basé sur les coûts de service, donc tant qu'il y aura un mécanisme incitatif, il n'y aura pas de nouvelle étude de déposée par Gazifère?

A. Yes, that is correct.

Q. [146] Et pourquoi il n'y aurait pas lieu, d'ici à un renouvellement de mécanisme, qu'une telle étude soit mise à jour?

A. In a comprehensive base performance regulation, the distribution revenue requirement for Gazifère and other utilities operating under performance

regulation, revenues are driven from a pre-set formula. Therefore, Gazifère and stakeholders agreed at the onset of the first term that the details will not be filed any more, because revenues are driven on formula, no longer based on costs, you no longer need to see the detail.

However, to maintain cost causality as closely as possible, we still update the study each and every year to reflect any movements in customers numbers, volumes, etc., so in that way, we are still current, cost responsibility is current for each rate class. However, revenues are determined by the formula, and the focus shifts more to rate impacts rather than underlying costs in the study.

Me LOUIS LEGAULT :

Thank you very much. Je n'ai pas d'autres questions, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Legault. Maître Duquette?

INTERROGÉS PAR Me LISE DUQUETTE :

Alors, bonjour. Lise Duquette, pour la Régie. J'ai quelques questions de clarification.

Q. [147] En fait, Madame Mauviel, la première question va être pour vous, suite à la question de la Régie

sur si on devait aller dans une autre option pour faire les prévisions en tarif 9, on vous demandait si c'était possible d'envisager une autre méthode que simplement se baser sur les contrats, et vous nous avez répondu qu'il faudrait revoir avec les clients, si jamais la Régie devait aller dans cette direction-là, pour faire d'autres contrats.

Si mes enseignements en droit ne sont pas trop perdus, mon prof vous dirait : « Un contrat, c'est un contrat, c'est un contrat », une fois qu'il est signé, je ne vois... même en disant la Régie a décidé que les prévisions devaient être X, je ne vois pas comment vous pourriez, sans modifier le tarif, parvenir à modifier le contrat.

Est-ce que vous nous annoncez peut-être, si jamais on devait aller dans cette direction-là, que vous souhaiteriez modifier le tarif 9 pour changer peut-être l'applicabilité ou les seuils liés à l'applicabilité du tarif 9?

13 h 50

Mme LISE MAUVIEL :

R. Je vais répondre à la deuxième partie après avoir parlé avec monsieur Kacicnik mais la première partie, les contrats ne sont pas signés comme c'est là, ça fait que c'est pour ça que moi, je disais ça

de cette façon-là, ils ne sont pas présentement signés. Mais, effectivement, une fois que le contrat est signé, je présume qu'on est pris. Mais la deuxième partie, je vais... je reviens dans deux minutes.

Je vais juste vous demander de répéter la question par rapport à la deuxième partie, là, par rapport au tarif 9?

Q. [148] En fait, la question était à l'effet de voir, si la Régie devait se prononcer, ne pas suivre la proposition de Gazifère et aller, par exemple, avec la moyenne pour une prévision et non pas sur les contrats, vous aviez mentionné que vous devriez retourner voir les clients pour essayer de renégocier avec eux les contrats, enfin, pour, j'imagine, monter les volumes pour faire, pour être plus en adéquation avec la prévision.

Et je me demandais si vous souhaitiez à ce moment-là ou si vous pensiez voir ou changer les seuils d'applicabilité pour le tarif 9, qui sont en ce moment à deux millions de mètres cubes (2 M m3) annuels. Alors je me demandais si vous, afin de retourner avec les clients pour dire : « La Régie a décidé... », si on devait changer les seuils d'applicabilité pour le tarif 9?

Écoutez, juste pour vous préciser, je ne vous demande pas une réponse maintenant à savoir si vous voulez changer le tarif 9, je voulais juste, je ne m'attendais pas à une réponse sur ça, je voulais juste savoir si votre réponse envisageait une possibilité de ce type-là, c'est tout.

R. Non. Excusez, c'est parce que, pour des choses comme ça, j'aime mieux être consultée parce que ça a affaire avec une expertise que j'ai moins. Mais, non, l'intention, c'était, quand on a répondu à cette question-là, l'intention, c'était de retourner avec les clients que les contrats ne sont pas présentement signés puis on donnerait la directive : « La Régie décide de mettre dans les prévisions tant de mètres cubes pour vous autres, ça fait qu'il faut que le contrat reflète ça », et signer un contrat à cet effet avec ces volumes-là, qui ne sont pas présentement signés. Donc l'objectif n'est pas de changer l'applicabilité du tarif.

Q. [149] Merci beaucoup. Je ne voulais pas vous embêter à ce point-là. D'autres petites questions également, et c'est en lien aussi avec le niveau d'interfinancement, c'étaient des questions un petit peu abordées par la FCEI. Et puis on a

ressorti les... j'ai des copies si jamais vous les voulez mais je pensais vous le lire alors, mais c'est par rapport avec les transcriptions du dossier R-3692-2009, phase 3, donc l'année passée, la tarifaire de l'année passée. La transcription, c'est A-22-1, pages 47 et 48.

Maître Neuman, et là, je vous fais une synthèse de sa question, avait demandé quelle était la stratégie de Gazifère quant à la réduction de l'interfinancement, quel était son objectif à ce sujet, si elle en avait un, et en combien d'années Gazifère pensait-elle y parvenir. Alors c'est l'essentiel de sa question. Alors la réponse était, et je vous la lis, et je vous la lis en anglais alors pardonnez mon accent :

> A. Our long term strategy is to make the revenue to cost ratios for each rate class certainly closer to 1. As I've indicated in the past when I've been cross-examined on this issue, we really don't have a three or five year plan. I think each year, as we look at the result of the fully allocated cost study, the resulting rate impacts, the revenue to cost ratios, we look at

that each year and then propose to make adjustments at the time.

So I can't sit here today and say in three years we're going to have unity in the revenue to cost ratios because each year, based on the results of the fully allocated cost study, how customers migrate between rate classes, we've seen deterioration of the large volume industrial load over the last many years, all these things impact the allocation of cost and ultimately the recovery of those costs from customers.

Et puis maintenant, on peut voir également du dossier... sorry about that... on peut voir également du dossier que le pourcentage dans la clientèle a été modifié beaucoup pour, évidemment, on est passé à un pourcentage important de la clientèle étant maintenant résidentielle et un plus petit pourcentage en industriel.

Alors juste pour reprendre, vous avez parlé, dans la réponse l'an passé, d'une stratégie de long terme pour vous rapprocher d'un ratio de coût de 1, et je me demandais, par rapport à cette

année, si vous visez un horizon particulier ou s'il s'agit plutôt d'un effort continu dans ce sens-là?

Ms. JACKIE E. COLLIER :

A. I'll start since that was my response from last year, which was quite lengthy.

13 h 58

But I think the statement holds true, you know. Each year, as we design Gazifère's rates, we look at the revenue-to-cost ratios and what objectives we can achieve. Certainly, this year, given that the rate impacts were quite minimal compared to other years, we did seriously discuss making some significant movements.

And we're not opposed to doing that, it's more, it's a little bit a level of perception that Gazifère has a very low distribution revenue requirement adjustment this year, and yet perhaps how would it look if we came in with a very large rate increase for their residential rate class.

So we did discuss this and balance some of these things, and then that's why we made a very minimal adjustment to their rate, but that still is our long-term objective, it's to continue to move towards improvement year over year. And certainly, if something was imposed upon us by the Régie, we

would implement that and, but this is our proposal for two thousand and eleven (2011).

Q. [150] Thank you, and just to continue on that, you said that you're going on a year-to-year basis instead of a three-to-five year plan, do you intend to continue on that year-to-year basis or do you eventually think to have a plan, a three-to-five year plan -- just to know where you're going with this?

A. I would say a year-to-year basis, because every year is quite dynamic, as you know, and things change, and I wouldn't want to commit to three years from now and perhaps be back and have to give rationale, or excuses, or reasons why perhaps that didn't happen because of some particular element maybe at that time. Gas costs are extremely high relative to what they are today, so looking at a total rate impact might be... there's just so many different moving factors every year that I think we'll continue to look year over year.

Q. [151] Okay. And just... if you can just tell me a little bit how you take into consideration the fact that residential base is so much larger than other customers, and how you take that into account when you do that cost ratio, because it has changed

dramatically in the last few years, and I just wanted to know how you take that into account?

A. Well, after looking at revenue-to-cost ratios, the next element that we naturally look at is the rate impact and the fact that Gazifère's industrial customer base has deteriorated. Yet, they don't necessarily shed cost when that happens, if a large volume leaves the system, they still have the same level of operating costs to maintain, so someone needs to recover those costs so, naturally, it goes to the other rate classes. So that's how it naturally shifts to the remaining classes, or the residential rate.

Mr. ANTON KACICNIK :

A. Perhaps if I may add that even though the revenue-to-cost ratio might have not improved in leaps and bounds, if you look at the total dollars being recovered from residentials, those probably increase quite significantly over last time horizon, because there is more of them. When you lose some industrials, somebody else needs to pick up the costs, and those would be spread to Rate 2 and Rate 1, etc.

Me LISE DUQUETTE :

Thank you. That will be all for me.

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Monsieur Carrier?

INTERROGÉS PAR M. RICHARD CARRIER :

Bonjour aux membres du panel. Richard Carrier, pour la formation de la Régie. Quelques questions de clarification.

Q. [152] Concernant les informations dont vous disposez à l'aide des contrats lorsque vous faites votre prévision, vous venez de mentionner que les contrats ne sont pas encore tous signés pour l'année qui s'en vient, est-ce que les contrats sont toujours établis du premier (1er) novembre au premier (1er) novembre, ou du premier (1er) janvier au premier (1er) janvier, ou est-ce que ça fluctue selon les clients?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Ça dépend du client, mais la majorité, bien, depuis qu'on a des clients au tarif 9, là, je ne veux pas mettre des doutes, de la confusion, mais tous nos clients au tarif 9 qu'on a eus depuis notre existence, c'est toujours, la période des négociations, c'est toujours soit octobre ou novembre. C'est cette période-là.

Q. [153] Et les contrats signés sur lesquels vous appuyez votre prévision sont ceux pour l'année qui

se termine à ce moment-là?

R. Exactement, le dernier contrat signé lors de la projection volumétrique.

Q. [154] Et les contrats qui sont signés avec vos clients, est-ce qu'en général, ils le sont pour une année seulement ou si c'est des années, sur cinq ans avec un estimé préliminaire des volumes qui seront consommés au tarif 9 dans le futur, est-ce qu'il y a...

R. C'est un contrat annuel.

Q. [155] Annuel seulement?

R. Seulement.

Q. [156] Et les quantités sont fixées lorsque vous signez formellement le contrat pour l'année à venir?

R. Exactement, exactement.

M. RICHARD CARRIER :

Merci. Ça complète mes questions.

INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

Peut-être que j'aurais juste une dernière question, qui est un peu en lien avec les prévisions.

Q. [157] Vous avez mentionné que la clientèle au tarif 9 était très sensible au prix de la molécule, donc c'est ce qui pouvait faire en sorte qu'ils décident d'utiliser une autre source d'énergie plutôt que le

gaz naturel, et ça peut tout à fait se comprendre pour une entreprise qui engendre des coûts importants en termes d'énergie.

Est-ce que vous faites des prévisions sur la concurrence du prix de la molécule du gaz naturel versus les autres sources d'énergie, donc si vous avez un scénario qui fait en sorte que, selon vos perspectives, il y a de fortes chances ou peu de chances que les entreprises utilisent une autre source d'énergie que le gaz naturel, selon les prix?

Mme LISE MAUVIEL :

R. On a répondu à une question à cet effet-là, nous, Gazifère ne fait pas cette analyse de position concurrentielle-là entre autres sources d'énergie pour ces industries-là.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, ça complète les questions pour la Formation. Alors nous allons prendre une pause de dix minutes pour permettre au nouveau panel de s'installer. Je vois qu'il est déjà rendu deux heures cinq (2 h 5), on va revenir donc à deux heures quinze (2 h 15).

On avait prévu aujourd'hui terminer la preuve en chef de Gazifère mais je ne crois pas qu'on va réussir. Donc ce qui est certain à tout le

moins, c'est que les preuves des intervenants vont débuter demain plutôt qu'aujourd'hui et si nous n'avons pas terminé avec le panel, le deuxième panel de Gazifère, eh bien, nous allons poursuivre demain le contre-interrogatoire, le cas échéant, parce qu'on compte terminer tout de même à quinze heures (15 h) aujourd'hui. Donc, à tantôt.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

14 h 15

LA PRÉSIDENTE :

Maître Tremblay.

Me LOUISE TREMBLAY :

Merci, Madame la Présidente. Louise Tremblay pour Gazifère. Alors, Madame la Greffière, je présume que madame Mauviel va témoigner sous le même serment. Et je vous demanderais s'il vous plaît d'assermenter monsieur Lemieux et monsieur St-Pierre.

PREUVE DE GAZIFÈRE (PANEL 2)

L'AN DEUX MILLE DIX, le premier (1er) jour de novembre, ONT COMPARU :

MARC ST-PIERRE, directeur Service des ventes et de l'efficacité énergétique, Gazifère, 706, boulevard Gréber, Gatineau (Québec);

DANY LEMIEUX, directeur Énergie, EcoConsultant, 825, rue Raoul-Jobin, Québec (Québec);

LISE MAUVIEL, (sous la même affirmation solennelle);

LESQUELS, après avoir fait une affirmation solennelle, déposent et disent comme suit :

INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY :

Q. [158] Bonjour aux membres du panel. Mes premières questions s'adresseront à monsieur St-Pierre. Monsieur St-Pierre, je vous réfère aux pièces B-35 (GI-37, Documents 2 à 4) qui portent sur les résultats des programmes en efficacité énergétique de Gazifère au trente (30) juin deux mille dix

(2010), ainsi que le plan de communication du PGEÉ deux mille onze (2011). Est-ce que ces pièces ont été préparées par vous ou sous votre supervision?

M. MARC ST-PIERRE :

R. Oui.

Q. [159] Est-ce que vous avez des amendements à apporter à ces pièces?

R. Non.

Q. [160] Les adoptez-vous comme étant votre preuve écrite pour les fins du présent dossier?

R. Oui.

Q. [161] Est-ce que vous souhaitez ajouter certains commentaires à la preuve écrite?

R. Oui.

Q. [162] Je vous laisse procéder avec votre présentation.

R. Merci. Le Plan global en efficacité énergétique deux mille onze (2011) a été préparé en collaboration avec la firme Éco Ressources Consultants. Le PGEÉ contient le suivi de la décision D-2009-151 et fait état des démarches entreprises par Gazifère afin de donner suite aux demandes formulées dans le cadre de cette décision.

Dans le cadre de ce dossier, Gazifère propose certains changements. Parmi ces

changements, deux font l'objet de plus d'attention : l'introduction d'un mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ, de même que l'introduction d'un compte d'aide à la substitution des énergies polluantes. Cet après-midi, je souhaite vous adresser quelques mots afin d'apporter certaines précisions sur ces deux propositions.

Entre le premier PGEÉ de Gazifère introduit en deux mille (2000) et celui qui fait actuellement l'objet d'une approbation, beaucoup d'eau a coulé sous les ponts. Le contexte dans lequel évolue l'offre en efficacité énergétique de Gazifère a beaucoup changé au cours des dernières années. En deux mille six (2006), Gazifère a amorcé un changement de sa structure organisationnelle en y ajoutant un service dédié à l'efficacité énergétique afin de confier le mandat de gestion et de développement du PGEÉ, principalement à ses employés plutôt qu'à une firme de consultants.

Gazifère a également choisi de consacrer le temps et le talent d'employés autres que ceux dédiés à l'efficacité énergétique au profit de cette activité et non à la rentabilité de l'entreprise. Ce choix aura permis d'optimiser le

rendement du PGEÉ et de minimiser les frais qui y sont associés.

Ce choix est également à l'origine des plus récents succès du PGEÉ de Gazifère. Mais ce choix, soyons franc, n'est d'aucun intérêt pour le distributeur du point de vue financier. Dans la situation actuelle, le PGEÉ ne contribue pas à la rentabilité de Gazifère et il n'est pas à l'avantage de l'entreprise de faire croître ses activités en matière d'efficacité énergétique.

Il ne faudra pas commettre l'erreur de croire que le mécanisme incitatif que propose d'introduire Gazifère vise à maintenir une situation de neutralité. L'intention de Gazifère à ce propos est claire. L'entreprise veut faire de l'efficacité énergétique une source potentielle de revenus.

La proposition de Gazifère ne découle pas du fait qu'elle encoure des risques financiers, mais bien de son souhait d'avoir un incitatif en place pour l'encourager dans ses efforts en matière d'efficacité énergétique. Gazoduc ne souhaite pas abolir le compte d'écart PGEÉ. Ce compte assure la neutralité entre le distributeur et le consommateur en ce qui a trait aux coûts associés à son PGEÉ.

L'abolition de ce compte pourrait entraîner différents effets pervers. De l'avis de Gazifère, il n'est pas incompatible de recevoir une rémunération pour ses efforts en efficacité énergétique en plus de bénéficier d'un compte d'écart. Les pièces GI-30, Document 1.14 et 1.15, démontrent qu'Enbridge possède un compte d'écart associé à ses activités en efficacité énergétique en plus de bénéficier d'un incitatif à la performance de son plan de gestion de la demande. Ainsi, Gazifère est d'avis que sa demande ne fait pas figure d'exception.

Par ailleurs, Gazifère souhaite préciser que le mécanisme incitatif qu'elle propose ne vise pas à structurer son PGEÉ à son avantage. Par exemple, en favorisant l'abandon des programmes affichant un TCTR négatif. Il n'est pas dans l'intention de l'entreprise de procéder d'une façon qui irait à l'encontre de la position défendue jusqu'à ce jour voulant que les programmes affichant un TCTR négatif ne doivent pas faire l'objet d'un abandon ou d'une révision particulière sans d'abord avoir fait l'objet d'une analyse éclairée.

Maintenant, parlons de la mécanique du

mécanisme incitatif proposé par Gazifère. Gazifère a procédé à un exercice de balisage. Et le mécanisme qu'elle propose est adapté à son contexte particulier. Le format hybride que propose Gazifère se caractérise par trois principaux éléments. Premier élément : une rémunération fixe de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) qui représente un montant net d'impôt de cinquante-trois mille sept cents (53 700 $) pour l'année deux mille onze (2011). Ce qui correspond à point dix-neuf pour cent (,19 %) du taux de rendement sur l'avoir de l'actionnaire.

La rémunération fixe est calculée au prorata des résultats et traitée à titre d'exclusion dans la formule. Même en cas de dépassement des objectifs, la rémunération fixe est plafonnée à soixante-quinze mille dollars (75 000 $).

14 h 22

M. MARC ST-PIERRE :

Deuxième élément, une rémunération variable basée sur un pourcentage de quatre pour cent (4 %) des bénéfices nets actualisés établis sur le dépassement, c'est-à-dire l'écart entre le TCTR du PGEÉ en début d'année et le TCTR du PGEÉ en fin

d'année.

L'écart est établi en fin d'année avec les mêmes hypothèses incluant les coûts évités que celles utilisées en début d'année. Donc, la variation du coût du gaz naturel au courant d'une année n'aura aucun impact sur la rémunération de Gazifère.

Après réflexion, Gazifère propose plutôt de ne pas prévoir la rémunération variable lors de l'établissement des tarifs, mais de l'établir en fin d'année en fonction des résultats. Conséquemment, l'exclusion présentement incluse au dossier au montant de soixante-dix-neuf mille dollars (79 000 $), qui comprend une rémunération variable de quatre mille dollars (4000 $), devrait être modifiée au montant de soixante-quinze mille dollars (75 000 $). La preuve à cet effet serait mise à jour lorsque la Régie rendra sa décision dans la présente phase.

Gazifère est d'avis qu'il n'est pas approprié de plafonner la portion variable de son mécanisme puisque cette composante encourage le Distributeur à dépasser ses objectifs.

Dernier élément. Un PGEÉ générant au minimum cinq cent cinquante mille (550 000) mètres

cubes par année pour une période de trois ans. Bien que la cible que devrait atteindre Gazifère serait ultimement équivalente aux économies d'énergie approuvées par la Régie de l'énergie, l'engagement de Gazifère à concevoir et à présenter à la Régie un PGEÉ générant au minimum cinq cent cinquante mille (550 000) mètres cubes par année représente un bénéfice important pour la clientèle.

Cet engagement procure à la clientèle l'assurance que Gazifère mettra en place tous les efforts nécessaires pour atteindre les objectifs suivants : la réalisation d'économies d'énergie pour la clientèle, le développement de programmes d'efficacité énergétique dans les marchés résidentiel, commercial et institutionnel, l'exploitation des nouvelles technologies, la réduction de l'empreinte écologique du Distributeur, le soutien des préoccupations environnementales de la clientèle et l'engagement de l'entreprise dans la communauté.

En terminant sur cette question, je souhaite souligner à la Régie qu'à l'exception de la FCEI, tous les intervenants appuient la proposition de Gazifère d'introduire un mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ. Certes,

certains d'entre eux proposent des changements quant à la mécanique, mais tous appuient l'idée.

Je désire maintenant brièvement réitérer les éléments qui sous-tendent la proposition d'introduire un fonds CASEP. Depuis deux mille huit (2008) le nombre de conversions de résidences alimentées au mazout est en constant déclin. En deux mille dix (2010) Gazifère aura réalisé quarante-cinq (45) conversions, soit douze (12) de moins qu'en deux mille neuf (2009) et cent deux (102) de moins qu'en deux mille huit (2008). Nombreuses sont les raisons qui peuvent être à l'origine de ce résultat, mais une seule chose est certaine, pour accroître et accélérer la réalisation de conversions Gazifère doit réagir et innover.

Gazifère propose donc la création d'un fonds CASEP qui lui permettrait d'offrir une aide financière de huit cent vingt-cinq dollars (825 $) à tous les clients résidentiels qui procéderont à la conversion de leur résidence du mazout léger ou du propane vers le gaz naturel. L'octroi de ce montant n'est pas discrétionnaire, mais représente bel et bien le montant qui sera accordé à tous les clients résidentiels qui procéderont à la

conversion de leur système de chauffage.

La proposition de Gazifère s'appuyait notamment sur la PRI du client et du Distributeur comme un indicateur permettant de statuer sur le montant de l'aide financière associée au fonds CASEP. Bien que cet élément ait été récemment corrigé, Gazifère maintient que l'aide financière de huit cent vingt-cinq dollars (825 $) correspond au montant approprié d'aide financière qui lui permettra d'accélérer la réalisation de la conversion sur son territoire puisque ce montant représente environ vingt pour cent (20 %) du coût moyen associé à la conversion.

Gazifère maintient donc, en raison de sa connaissance du marché, sa proposition de traiter à titre d'exclusion dans sa formule un montant de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) qui correspond au versement d'une aide financière fixe de huit cent vingt-cinq dollars (825 $) aux quatre-vingt-onze (91) participants prévus.

En temps opportun, Gazifère s'engage à procéder à l'évaluation du fonds CASEP. Cette évaluation permettrait d'examiner la notion d'opportunisme non pas afin de l'intégrer au calcul de la PRÉ du Distributeur, mais afin de mieux

comprendre la réaction des consommateurs et de valider si le montant octroyé est adéquat.

De plus, Gazifère effectuera un suivi de l'utilisation des sommes du CASEP dans le cadre de ses dossiers de fermeture des livres. Plus précisément, Gazifère s'engage à effectuer le suivi du nombre de clients ayant bénéficié d'une aide financière à la conversion, des volumes déplacés par source d'énergie et des sommes utilisées au CASEP.

En terminant, Gazifère souhaite rappeler que c'est en réponse à certains intervenants qui réclamaient en phase 1 du présent dossier plus d'initiatives de la part du Distributeur afin de réduire des émissions de CO2 que l'entreprise propose l'introduction d'un fonds CASEP. C'est donc sans surprise que Gazifère constate une fois de plus l'appui majoritaire des intervenants sur cette question. Merci.

Me LOUISE TREMBLAY :

Q. [163] Monsieur Lemieux, je vous réfère au rapport intitulé « Plan global en efficacité énergétique 2011 » qui a été déposé sous la cote B-35, GI-37, Document 1. Est-ce que ce rapport a été préparé par vous ou sous votre supervision?

M. DANY LEMIEUX :

R. Oui.

Q. [164] Est-ce que vous souhaitez apporter des amendements à ce rapport?

R. Oui. Alors à la page 27. Je crois que la page 27 amendée vous a été distribuée. Donc, en fait on a refait les calculs parce qu'il y avait une erreur de calcul de la PRI du client. Donc, il aurait fallu utiliser environ soixante-cinq pour cent (65 %) de la facture mazout et non quarante-quatre pour cent (44 %) comme ça avait été le cas. Donc, l'amendement et les nouveaux chiffres, la nouvelle page 27 découle de cette modification.

Q. [165] Alors, Madame la Greffière, cette pièce sera cotée B-52 dans les pièces de la Régie. Monsieur Lemieux, est-ce que vous adoptez cette pièce telle qu'amendée comme étant votre preuve écrite pour les fins du présent dossier?

R. Oui.

B-52 : (GAZIFÈRE) Page 27 amendée

14 h 59

Q. [166] Je comprends, Monsieur Lemieux, que les autres pièces amendées qui ont été déposées par madame Mauviel ce matin, la pièce B-50 et la pièce

B-51, je comprends que ces amendements-là finalement sont en conséquence de l'amendement à la page 27 du rapport, c'est la même chose?

R. Effectivement, donc conséquemment les réponses 18.3 et 18.5 à la DDR de la Régie donc GI-41, Document 1, pages 30 et 31, ainsi que la réponse 8.6 à la DDR de la FCEI, donc GI-44, Document 1, page 34, ont été modifiées pour fins de concordance.

Q. [167] Merci. Je vous demanderais maintenant pour le bénéfice de la Régie et des intervenants de résumer les faits saillants du PGEÉ deux mille onze (2011) qui est proposé par Gazifère?

R. Alors bonjour. Le plan global en efficacité énergétique de Gazifère couvre la période du premier (1er) janvier au trente et un (31) décembre deux mille onze (2011). Gazifère demande respectueusement à la Régie de l'énergie d'approuver un budget de cinq cent quarante-quatre mille soixante-sept dollars (544 067 $), composé d'un montant de deux cent quatre-vingt-quinze mille soixante-sept dollars (295 067 $) en aide financière, cinq mille dollars (5000 $) en frais d'évaluation de programme ainsi qu'un montant de deux cent quarante-quatre mille dollars (244 000 $) pour tous les frais inhérents à sa réalisation,

communément appelé le tronc commun.

Les programmes d'efficacité énergétique de l'entreprise vont permettre de générer des économies totales de gaz naturel atteignant cinq cent quatre-vingt mille cinq cent quarante-deux (580 542) mètres cubes. Pour assurer le succès de son offre, Gazifère mise sur le respect des décisions antérieures de la Régie, ainsi que l'introduction de changements qui lui permettent de parfaire sa gestion de l'énergie.

Parmi les suivis découlant des décisions antérieures, on a la présentation des résultats au trente (30) juin deux mille dix (2010). On a également le suivi des activités de conversion réalisées sur le territoire de Gazifère. On a la mise à jour du plan d'évaluation. La révision du cas type et de l'effet d'effritement du programme Trousse de produits économiseurs d'eau chaude, la révision du cas type du projet pilote du chauffe-eau instantané, volet achat et location, révision des quatre types des programmes chaudière à efficacité intermédiaire volet achat et appui aux initiatives optimisation énergétique des bâtiments. Ainsi que la présentation des résultats sur le taux d'adoption des mesures d'efficacité énergétique

visées par les programmes thermostat programmable, trousse de produits économiseurs d'eau chaude et chauffe-eau efficace.

Finalement les changements proposés dans le PGEÉ deux mille onze (2011) sont les suivants. Le retrait du projet pilote chauffe-eau instantané, volet achat et location, introduction d'un programme destiné à la clientèle socio-communautaire de Gazifère, c'est-à-dire récupérateur de chaleur des eaux de douche pour les coopératives d'habitation et organismes à vocation socio-communautaire, l'introduction de mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ et finalement l'introduction d'un compte d'aide à la substitution des énergies polluantes. Merci.

Q. [168] Merci, Monsieur Lemieux. Alors, Madame la Présidente, ceci complète la preuve de Gazifère en ce qui a trait au deuxième panel. Les témoins sont prêts pour le contre-interrogatoire.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Tremblay. Alors nous allons débuter le contre-interrogatoire avec Maître Lussier de l'ACEF de l'Outaouais.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [169] Bonjour, Madame la Présidente, bonjour,

Madame, Messieurs les régisseurs, Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais, bonjour aux membres du panel. Je vais vous référer tout de suite à la pièce GI-42, Document 1 et puis je vais vous poser une des questions que j'allais poser ce matin. Je vous réfère à la réponse 3 b). La question était :

> Veuillez indiquer si le Distributeur a établi une veille ou dispose d'information sur l'évolution des conversions chez ses homologues canadiens? Si oui, veuillez vous y comparer et en présenter les résultats.

Réponse :

> Gazifère ne connaît pas cette information et je juge pas pertinent de se livrer à un tel exercice.

Pour Gazifère est-ce que les résultats des autres distributeurs gaziers et leurs efforts en matière de conversion, est-ce que ça ne pourrait pas servir de disons entre guillemets, « bench mark » ou d'outils de balisage, une sorte de référence pour juger des efforts de Gazifère en cette matière?

M. MARC ST-PIERRE :

R. Premièrement si vous me permettez, je crois

sincèrement que tous les marchés sont très différents, les contextes, les coûts de conversion, le prix de la molécule, tout est différent. Si on regarde, puis c'est une des raisons aussi qu'on ne fait pas ces analyses-là, c'est par souciance de coût. À un moment donné on ne peut pas continuer à ajouter des coûts, de faire des balisages et d'aller chercher de l'information partout, au pays par exemple, parce qu'il y a des coûts reliés à ça. Mais si on regarde plus près de nous, si on regarde Gaz Métro. Gaz Métro a un fonds CASEP, Gaz Métro l'offre depuis plusieurs années. Donc je me dis le meilleur balisage qu'on peut faire c'est de regarder dans notre cour. Gaz Métro, distributeur gazier, a déjà un fonds CASEP, il en a besoin, il l'utilise.

Donc notre point de vue c'est que si c'est un outil qui est bon pour Gaz Métro, il y a de fortes possibilités qu'il soit bon pour Gazifère.

Q. [170] Juste, mais en fait, juste sous la réponse 3 b) aux réponses 3 c) et d), premier paragraphe de cette réponse, Gazifère indique :

> Contrairement à ce que semble affirmer l'ACEF, Gazifère estime que sa stratégie proportionnelle fait preuve

d'agressivité et d'imagination.

Quel est le point de comparaison de Gazifère pour faire une telle affirmation?

R. Si on regarde année après année on regarde qu'est-ce qu'on a fait dans le passé, puis on regarde qu'est-ce qui pourrait se faire puis qu'est-ce qu'on pourrait faire pour améliorer le nombre de conversions. Si on regarde au niveau deux mille dix (2010), on a essayé, on a fait, il y a deux représentants d'un de nos partenaires qui a fait cent cinquante (150) résidences, porte à porte.

On a aussi innové au niveau du secteur commercial. On a envoyé des envois à cinq mille (5000) clients commerciaux pour essayer d'améliorer notre taux de conversion. Puis comme vous voyez on termine, on va terminer l'année encore avec douze de moins. Donc on peut affirmer ça à cause des nouveautés qu'on essaie dans le marché pour être capable d'avoir des résultats.

Q. [171] Et à part elle-même en tant qu'entité, en tant qu'entreprise, est-ce que Gazifère peut offrir ou suggérer un autre point de comparaison?

R. Non, comme je disais dans la réponse précédente, je ne crois pas qu'on ait besoin de se comparer nécessairement à d'autres distributeurs. Je réitère

encore que Gaz Métro ont eu besoin d'un fonds CASEP pour atteindre des résultats intéressants au niveau de la conversion. On est dans le même marché.

Q. [172] Alors je me pose la question ou nous nous posons la question à savoir pourquoi dans le cas des mécanismes incitatifs appliqués chez d'autres distributeurs, il y a eu, il y a eu un exercice de veille ou un exercice d'analyse, de comparaison, notamment concernant l'aspect du mécanisme incitatif et particulièrement l'aspect disons récompense au niveau de la performance en matière d'efficacité énergétique. Alors à ce niveau-là il y en a eu un balisage et c'était correct pour Gazifère de procéder à une telle comparaison, mais pas dans ce cas-ci. Alors on se demandait tout simplement pourquoi?

R. Au niveau du SSM, je crois que c'était très important et nécessaire qu'on fasse un balisage pour comprendre qu'est-ce qui se faisait, c'était une nouveauté chez Gazifère. C'est une nouvelle réalité. On n'avait pas d'expérience. Au niveau des conversion, on fait de la conversion du mazout vers le gaz naturel depuis que Gazifère existe ou pratiquement. Donc on a plus d'expérience à ce niveau-là puis on ne juge pas qu'il y a des coûts

qui seraient nécessaires à engendrer pour faire un tel balisage vaudraient la peine pour notre clientèle de subir les coûts.

14 h 39

Q. [173] D'accord. Merci. Toujours au même document, à la question 9, où il est question de la décision de la BCUC. Est-ce que à la connaissance de Gazifère il y a d'autres régulateurs qui ont appliqué un principe de symétrie avec des compagnies gazifères? Pardon, avec des compagnie gazières. C'est ça.

M. DANY LEMIEUX :

R. Encore une fois, ça revient à la même réponse que monsieur St-Pierre vient de faire. On ne s'est pas livré à un exercice de balisage des raisons qui ont motivé les régulateurs à choisir une forme plutôt qu'une autre et de même que pour traiter de l'influence de la volatilité des prix du gaz. On n'a pas procédé à un balisage en ce sens-là pour cette question spécifique-là, bon, toujours dans une question de maintenir les coûts des études à un niveau raisonnable.

Q. [174] O.K. Toujours au même document, GI-42, Document 1, à la question 11a). Il est question du soixante-quinze mille dollars (75 000 $). Bon. En fait, on renvoie ici l'ACEF de l'Outaouais à la

réponse à la question 14.1 de la Régie. Ma question est la suivante : sur quelle base cette estimation du soixante-quinze mille dollars (75 000 $) est effectuée? En fait, comment le calcul est effectué?

M. MARC ST-PIERRE :

R. Je crois, premièrement que ce qui est important, c'est que c'est... il faut prendre le tout, notre demande complète du SSM, c'est-à-dire la portion fixe et variable, en compte lors de l'établissement du soixante-quinze mille dollars (75 000 $). Gazifère, on veut faire de l'efficacité énergétique une source de revenu et de profitabilité.

On a amorcé des changements en deux mille six (2006) au niveau de la structure qui nous a permis d'avoir des résultats... de bons résultats depuis sept ans. Ces résultats encourent qu'il y a même... on a un service dédié à l'efficacité énergétique. Par contre, il y a aussi beaucoup d'autres employés, d'autres départements, plus qu'on a de demandes, plus qu'il y a plus de gens dans l'entreprise qui vont travailler à l'efficacité énergétique. Donc, ça encoure des coûts supplémentaires.

Et le montant de soixante-quinze mille dollars (75 000 $), si on prend les coûts juste des

gestionnaires, par exemple, les coûts des autres personnes qui sont impliquées au niveau de l'efficacité énergétique, ça peut être par une demande d'un client, ça peut être la prise de décision et nos rencontres, est beaucoup plus élevé que le soixante-quinze mille dollars (75 000 $).

Donc, le soixante-quinze mille (75 000 $), c'est vraiment un montant que nous jugeons acceptable et raisonnable pour le Distributeur et pour le consommateur.

Q. [175] Est-ce qu'il y a une façon pour l'ACEF de l'Outaouais de connaître les vrais coûts qui sont derrière cette estimation-là? Parce qu'au dossier, et merci pour votre réponse parce que ça clarifie notre interrogation, mais on n'en voyait pas la... on n'en voit pas la démonstration.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Si je peux juste ajouter à ce que monsieur St-Pierre vient juste de dire. Pour l'établir le soixante-quinze mille dollars (75 000 $), on ne s'est pas assis, puis on n'a pas établi des coûts en tant que tels parce que les coûts associés aux efforts qu'on met dans l'efficacité énergétique, on les récupère, on les récupère ces coûts-là. On ne veut pas aller chercher plus d'argent par

rapport... pour couvrir des coûts. Ce qu'on veut faire, c'est qu'on veut faire un peu d'argent. On veut que l'actionnaire soit récompensé pour les efforts qu'on met là-dedans.

Donc, ce que monsieur St-Pierre vient juste de dire, c'est juste à titre comparatif. Le soixante-quinze mille (75 000 $), si on compare avec tous les efforts à l'extérieur du PGEÉ qu'on met, c'est même plus bas. C'est vraiment juste à titre comparatif.

Puis, on s'est comme confirmé que le soixante-quinze mille (75 000 $) était en soi très très raisonnable parce que, net d'impôt, ça représente point dix-neuf pour cent (.19 %) du taux de rendement sur l'avoir. Ce ne sont pas des montants extraordinaires. Je ne pense, c'est... ça donne un indicatif que le montant qui a été établi est raisonnable.

Q. [176] Maintenant, je vous réfère à la pièce GI-41, Document 1, qui sont les réponses de Gazifère à la demande de renseignements numéro 4 de la Régie. Et je vous réfère à la question 6.1. En fait, c'est la réponse à laquelle Gazifère a renvoyé l'ACEF de l'Outaouais dans sa question 4, donc au sujet du programme « Trousse de produits économiseurs d'eau

chaude ».

Quand Gazifère annonce ou indique dans sa réponse 6.1 que :

> La portion des répondants ayant participé au volet abaissement de la température du chauffe-eau du programme « Trousse de produits économiseurs d'eau chaude » est de 78,7 %.

est-ce que ça veut dire que c'est soixante-dix-huit virgule sept pour cent (78,7 %) des répondants au sondage qui ont effectivement abaissé la température de leur chauffe-eau?

M. DANY LEMIEUX :

R. Non. Non, non, pas du tout.

Q. [177] Qu'est-ce que c'est?

R. C'est vraiment la partie... donc ce sont ceux qui ont à la fois participé au programme « Trousse », mais également au volet « Abaissement de la température » et non pas ceux qui ont abaissé eux-mêmes là, pour juste clarifier là.

Q. [178] Donc, on parle de participation et non pas nécessairement d'abaissement effectif en tant que tel.

R. Pas par eux-mêmes parce que les gens qui

participent au volet « Abaissement de la température », en fait, c'est le technicien. Quand on parle dans les descriptions des programmes, c'est un technicien qui, lui, abaisse la température du chauffe-eau. Quand on compte un participant au volet abaissement, c'est suite à l'abaissement de la température par un technicien, pas une personne là.

Q. [179] Et nous comprenons que l'échantillon total des répondants est de cent quarante-neuf (149) personnes sondées, est-ce que c'est exact?

R. Il faudrait que je retourne vérifier le montant exact, mais...

Q. [180] En fait, les cent dix-sept (117) répondants qui ont participé au volet « Abaissement de la température de chauffe-eau » du programme « Trousse de produits économiseurs d'eau chaude », donc on nous parle ici de cent dix-sept (117) répondants, mais on nous dit que ça représente soixante-dix-huit virgule sept...

R. Oui.

Q. [181] ... pour cent (78,7 %) des participants. Donc, en fait, ce que j'essaie de savoir, c'est...

R. Oui.

Q. [182] ... il y a combien de participants au

programme?

R. Oui, oui, oui. Oui, oui, je confirme.

Q. [183] Et vous parliez de technicien donc qui diminue le thermostat, en fait, la...

R. La température.

Q. [184] ... la température du thermostat, merci. De combien de degrés?

R. C'est du chauffe-eau, pas du thermostat.

Q. [185] Oui, oui, oui, je m'excuse, le chauffe-eau. Merci beaucoup.

R. Non, c'est correct.

Q. [186] Alors, de combien de degrés on abaisse la température du chauffe-eau?

M. MARC ST-PIERRE :

R. On n'est pas certain exactement en ce moment du chiffre. Je crois que c'est alentour de dix (10) degrés, si je ne me trompe pas là, je pense, c'est dix (10). C'est ça, hein!

Q. [187] Et dans les documents, c'est mentionné... il est mentionné que sept participants ont haussé la température. Qu'est-ce que ça veut dire? Est-ce que ça veut dire qu'ils ont techniquement rehaussé la température du chauffe-eau eux-mêmes là?

M. DANY LEMIEUX :

R. En fait, ce qu'on leur a demandé à ces

participants-là, c'est si, eux, ils ont haussé la température, mais il faut bien comprendre que c'est suite à l'abaissement préalable du technicien. Donc, on avait... il y a eu abaissement, donc il y a eu des économies de générées à cause de l'abaissement du technicien. Et ce qu'on a vérifié auprès des gens, c'est si, eux, ils ont touché eux-mêmes et s'ils ont haussé ou abaissé parce que, bon, on a sondé les deux et c'est ce qu'on a vérifié par la suite. Donc, est-ce qu'ils ont haussé ou abaissé par rapport à l'acte initial d'abaissement du technicien.

14 h 48

Q. [188] Et est-ce que Gazifère, est-ce que Gazifère est en mesure de savoir si le fait d'avoir rehaussé la température est-ce que c'était remis disons, est-ce que la température était remise au niveau initial ou encore plus haut ou est-ce que ça Gazifère a les détails de cette action-là?

M. DANY LEMIEUX :

Bien en fait lorsqu'on a interrogé les gens à savoir s'ils avaient haussé ou abaissé davantage, parce que ce qui est important c'est qu'il y en a dans ce cas-là précis il y en a qui ont abaissé davantage par rapport au technicien. Quand on a

demandé subséquemment aux clients « De combien vous avez abaissé davantage ou haussé? », de mémoire c'était quatre-vingt-sept pour cent (87 %) des répondants qui avaient aucune idée de combien ils avaient haussé ou abaissé.

Q. [189] Hum! Alors dans l'éventualité où la température avait été rehaussée mais sans atteindre son niveau initial, est-ce qu'on pourrait parler d'un effet d'effritement?

R. Dans ce cas-là vous voulez dire qu'on le hausse mais pas du montant équivalent lié à l'abaissement du technicien?

Q. [190] Supposons que je suis à un niveau X.

R. Oui. Y est plus bas que X.

Q. [191] Et le technicien m'abaisse au niveau Z.

R. Oui.

Q. [192] Et le client va remonter au niveau Y.

R. Qui est en bas de X.

Q. [193] Qui se situe entre X et Z.

R. Oui.

Q. [194] Est-ce qu'on parle à ce moment-là d'un effet d'effritement?

R. Il n'y a pas d'effet d'effritement par rapport à si le technicien n'avait pas fait l'abaissement. Mais il y en a un par rapport à une fois l'abaissement

fait par le technicien. Mais on a aucune façon de savoir de combien est l'effritement parce que les gens n'en ont aucune idée. Donc, on ne peut pas, on ne peut absolument pas dire, on ne peut pas quantifier s'il y a un effet d'effritement et de combien il serait.

Q. [195] Alors si je vous disais, si je vous disais que sur les cent dix-sept (117) participants ayant abaissé la température, puisque seulement sept l'ont rehaussée, est-ce que Gazifère est d'accord avec l'affirmation suivante à savoir que le taux d'effritement est de six pour cent (6 %) si la température était remise à sa place initiale?

R. Non, parce qu'il y a beaucoup plus de clients qui l'ont abaissée suite à l'abaissement du technicien qu'il y a de clients qui l'ont haussée par rapport à l'abaissement du technicien initial. Donc, il y a beaucoup plus de personnes qui l'ont encore baissée que de gens qui l'ont haussée. Donc, on ne peut pas présumer que dans ce cas-là il y aurait un effet d'effritement de six pour cent (6 %). Selon moi ce n'est pas le cas.

Q. [196] Toujours au même document à la question 6.4 à la page 12, premier paragraphe :

Or, les résultats du sondage mené par

> Gazifère démontrent clairement qu'il y a une majorité de clients qui abaissent davantage la température de leur chauffe-eau et non l'inverse.

Pour Gazifère ici qu'est-ce que ça veut dire « davantage », « abaisser davantage la température »?

R. Comme je vous expliquais tantôt, ce qu'on appelle « the base case », c'est qu'il y a eu abaissement de la part d'un technicien. Quand on a demandé aux gens si eux-mêmes avaient abaissé, donc c'est par rapport à ce « base case » là qui est l'abaissement du technicien. Donc, ils ont abaissé davantage par rapport à l'abaissement initial du technicien.

Q. [197] Toujours au même document, question 7 à la page 14. Dernière phrase de la réponse 7, et donc c'est juste avant la question 8 :

> Les résultats présentés sont donc le reflet de l'analyse dynamique des clients ayant participé au programme, outre l'hypothèse sur la consommation de chauffage de base.

Première question deux volets. Est-ce que ça veut dire ici « outre l'hypothèse sur la consommation de chauffage de base », que le volume de chauffage de

base est à remettre en question, d'une part est-ce que ça veut dire ça? Et d'autre part, comment il a été calculé?

R. Bon, pour le premier volet de votre question, ce n'est pas une question de le remettre en question. C'est que lorsqu'on fait l'analyse de consommation par les deux façons, par sondage et par analyse de facturation, on n'a pas moyen de savoir quelle est la partie de la consommation totale d'un client qui est liée à son chauffage de base et à son chauffage de l'espace. Donc, on a dans les bases de données de Gazifère la consommation totale. Et donc, si on veut en déduire par exemple la partie base versus la partie chauffage, on doit faire, on doit poser une hypothèse en fait sur quel est le chauffage de base.

La façon de procéder et comment que ça a été calculé, en fait c'est de regarder la consommation où il n'y a pas de chauffage de l'espace, en principe en juillet, août il n'est pas supposé d'en avoir de chauffage de l'espace. Et donc, on regarde tout simplement la consommation en été et on fait l'hypothèse que cette consommation-là durant l'été est en fait le chauffage de base.

Donc, on regarde la consommation minimale

survenue au cours des mois de juillet et août, et on la multiplie par douze (12) pour faire l'hypothèse que c'est la consommation de base annuelle. Et donc, à ce moment-là on est capable par hypothèse d'avoir une consommation de base et de chauffage de l'espace. Je pense que ça répond à votre deuxième volet également.

Q. [198] Parce qu'on se demandait s'il y avait des modifications à apporter au Tableau 6 pour que ça reste cohérent avec le fait que Gazifère mentionne « outre l'hypothèse sur la consommation de chauffage de base ». On s'est posé comme question est-ce que, en fait qu'est-ce qu'on doit mettre dans le tableau comme vrai volume de chauffage pour que ce tableau-là reste cohérent. Mais ce que je comprends de votre réponse, est-ce que je comprends de votre réponse que le tableau finalement est correct ainsi?

R. Bien écoutez, j'ai posé une hypothèse pour être capable d'afficher un chauffage de base dans le cas type. Vous comprendrez que le chauffage de base varie d'un consommateur à l'autre, donc c'est une moyenne qui est reflétée ici. On travaille toujours avec des moyennes, donc c'est ce que le cas type représente. C'est la moyenne. Et ce qui est

important en fait c'est les économies unitaires. Puis là j'ai tout expliqué la démarche comment qu'on est capable d'arriver à dégager des économies unitaires lors de l'analyse dynamique.

Q. [199] O.K. Même document toujours, question 8.1 à la page 15. Le tableau « Calcul du potentiel résiduel thermostats programmables ». La deuxième ligne où il y a le chiffre vingt-sept mille sept cent quatre-vingt-six (27 786) on dit :

> Clients qui ont participé au Programme thermostat ou qui en avaient déjà un.

Donc, je comprends que c'est un ou c'est l'autre. Donc, comment Gazifère pouvait connaître le nombre exact de clients n'ayant pas participé au Programme mais qui possédaient déjà un thermostat?

R. Bien, c'est par sondage. On a demandé aux gens « Possédez-vous un thermostat programmable? Est-ce qu'il est loué avec Gazifère ou non? » Et donc, on est capable de savoir si oui. Et aussi également une autre question c'est « Avez-vous participé? » Et donc, on est capable de savoir les gens qui ont participé au programme et les gens qui n'ont pas participé au programme, mais qui avaient quand même un thermostat. Donc, c'est par sondage.

14 h 58

Q. [200] Deux lignes plus bas, le chiffre mille cinq cent deux (1502), on indique clients qui doivent changer leur thermostat chaque année. Est-ce que le nombre de mille cinq cent deux (1502) clients est calculé sur la base de la durée de vie du thermostat?

M. DANY LEMIEUX :

R. Oui.

Q. [201] Et est-ce que ce nombre comprend les non-participants au programme?

R. Il faudrait que je refasse le calcul, mais de mémoire, oui.

Q. [202] Toujours même document, question 14.1 à la page 24, et ça aussi comme d'autres réponses que l'on trouve dans ce document ce sont des réponses auxquelles l'ACEF de l'Outaouais a été référé dans ses propres questions à Gazifère. J'aimerais que vous confirmiez que toutes les heures de travail du personnel de Gazifère en lien avec le tronc commun sont comptabilisées et payées par les clients de Gazifère via les tarifs. Est-ce que c'est exact?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Pouvez-vous répéter, excuse.

Q. [203] Oui, bien sûr, bien sûr. J'aimerais que vous confirmiez ou que vous infirmiez que toutes les

heures de travail du personnel de Gazifère en lien avec le tronc commun sont comptabilisées et payées par les clients de Gazifère via les tarifs?

R. Oui.

Q. [204] Et est-ce pour Gazifère l'introduction de l'efficacité énergétique est une activité qui fait partie intégrante de ses activités en tant que distributeur et est-ce que Gazifère la traite sur un même pied d'égalité que les autres activités de distribution de gaz naturel?

M. MARC ST-PIERRE :

R. Qu'est-ce qui est important ici je crois ce n'est pas, on ne remet pas en question le fait de faire de l'efficacité ou de la volonté de faire de l'efficacité énergétique. Qu'est-ce qu'on cherche? C'est en ce moment on a une neutralité. Par contre avec les efforts constants et les demandes qu'on a de plus en plus qui est difficile, que ça implique de plus en plus de gens, on veut faire de l'efficacité énergétique une source de revenus et de profits. Encore une fois on va réitérer, on demande au net cinquante-trois mille sept cents (53 700), je ne crois pas que c'est un montant exorbitant, c'est un montant raisonnable pour le distributeur et pour les consommateurs.

Q. [205] On a l'impression peut-être à tort et que l'efficacité énergétique est traitée un peu comme une activité secondaire et non pas nécessairement comme une activité principale. Qu'est-ce que Gazifère pourrait nous fournir comme explication à ce sujet-là?

R. Non, je ne dirais pas que c'est traité comme secondaire. Par contre, je vais vous donner un exemple concret. Lorsque moi qui est directeur des ventes et de l'efficacité énergétique, lorsque je travaille sur l'efficacité énergétique je n'amène pas de la profitabilité à mon entreprise. Le point que j'explique, c'est de plus en plus demandant pour moi, pour Lise, pour d'autres personnes à l'intérieur de la boîte puis le temps qu'on travaille sur ça, on ne fait pas d'argent avec l'activité. On ne veut pas remettre en question le fait, on veut faire de l'efficacité énergétique, on veut continuer à faire de l'efficacité énergétique, on veut grandir le département d'efficacité énergétique. Je pense que c'est important la prémisse de base que vous compreniez qu'on ne veut pas traiter l'efficacité énergétique au second plan, mais on veut être rémunéré pour le faire.

Q. [206] Merci. Dernière question. Et là c'est une

question de clarification en fait, je vais référer à la preuve de Gazifère, c'est la pièce GI-37, Document 1 aux pages 20 à 22. Le bonus qui revient, en fait quand on calcule le montant supplémentaire, quand on regarde les tableaux 11 de la preuve et 13 de la preuve, quand on calcule le montant supplémentaire on constate qu'on prend l'écart entre la cible et les résultats en fin d'année du bénéfice net actualisé du PGEÉ. Alors la question qu'on se posait c'est pourquoi par exemple au bas de la page 22, on parle d'une rémunération fixe de soixante-quinze mille (75 000) et une rémunération variable de quatre pour cent (4 %) des bénéfices nets actualisés. Alors est-ce que c'est, alors quand vous parlez ici des bénéfices nets actualisés, est-ce que vous faites en fait référence à l'écart entre la cible et les résultats en fin d'année du bénéfice net actualisé ou est-ce que ce sont deux choses différentes?

M. DANY LEMIEUX :

R. Tout à fait, mea culpa, ça devrait être sur l'écart et non pas le bénéfice net.

Q. [207] O.K. Et même type de questions, à la page 20, toujours du même document, qui est GI-37, Document 1. Tout à l'heure en écoutant votre témoignage on a

eu la même interrogation parce que bon à la dernière puce, on parle d'une rémunération variable basée sur un pourcentage de quatre pour cent (4 %) des bénéfices nets actualisés établis par le, et dans le texte ici, c'est écrit TCTR du PGEÉ calculés à chaque fin d'année. Et tout à l'heure dans votre témoignage, on a cru entendre établis par le dépassement du TCTR. Donc établis par l'écart entre la cible et le réel. Est-ce que c'est bien ça aussi on parle de l'écart?

R. Tout à fait.

Q. [208] C'est beau.

R. Je ne suis pas assez explicite, absolument désolé. C'est que quand j'ai fait le tableau plus haut à la page, le tableau 10 en haut de page, bon c'était vraiment les économies réalisées par rapport à l'objectif et je suis resté avec ça en tête en écrivant le texte et j'aurais dû l'écrire explicitement, vraiment désolé. Ça se peut que ça se soit glissé à d'autres endroits, peut-être qu'il y en a d'autres qui ont trouvé d'autres, mais c'est vraiment l'écart entre la prévision et la réalisation en fin d'année, toute chose étant égale par ailleurs.

Q. [209] Parfait. Merci pour vos précisions et en ce

qui concerne l'ACEF de l'Outaouais ne vous inquiétez pas vous êtes pardonné pour ça. Alors merci pour vos réponses et puis bonne fin de journée. Merci au banc des régisseurs.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Lussier. Alors il est quinze heures cinq (15 h 05), nous allons terminer l'audience pour aujourd'hui. Et reprendre demain avec le contre-interrogatoire qui va se poursuivre avec le présent panel avec l'ACIG, à moins que l'ACIG nous annonce tout de suite qu'il n'aura pas de questions.

Me NICOLAS PLOURDE :

Non.

LA PRÉSIDENTE :

C'est beau. Donc la FCEI, nous allons donc débuter avec vous demain matin à compter de neuf heures (9 h 00). Merci et bonne soirée.

AJOURNEMENT

_____

Je, soussignée, ODETTE GAGNON, sténographe officielle dûment autorisée à pratiquer avec la méthode sténotypie, certifie que les pages ci-dessus sont et contiennent la transcription exacte et fidèle de la preuve en cette cause;

Et j'ai signé :

_____

ODETTE GAGNON
Sténographe officiel