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 2 NOVEMBRE 2010

VOLUME 2

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me LOUIS LEGAULT
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me LOUISE TREMBLAY
procureure de Gazifère inc.;

INTERVENANTS :

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

Me 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 5
LISTE DES PIÈCES 6
PRÉLIMINAIRES 7

PREUVE DE GAZIFÈRE (panel 2)

DANY LEMIEUX
LISE MAUVIEL
MARC ST-PIERRE
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT 9
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me P.-O. CHARLEBOIS . . 10
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET . . 16
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN . . 23
INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT 31
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE 54

PREUVE DE L'ACEF DE L'OUTAOUAIS

MOUNIR GOUJA
INTERROGÉ PAR Me STÉPHANIE LUSSIER 60
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me LOUISE TREMBLAY . . . 64

PREUVE DE LA FCEI

ANTOINE GOSSELIN
INTERROGÉ PAR Me P.-OLIVIER CHARLEBOIS 70
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me NICOLAS PLOURDE . . . 82
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me LOUISE TREMBLAY . . . 88
INTERROGÉ PAR Me LOUIS LEGAULT 104
INTERROGÉ PAR Me LISE DUQUETTE 105
INTERROGÉ PAR Me LISE DUQUETTE 105
INTERROGÉ PAR LA PRÉSIDENTE 116

PREUVE DE GAZIFÈRE (Panel 1)

LISE MAUVIEL
JACKIE COLLIER
ANTON KACICNIK
INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY 119

PREUVE DU GRAME

NICOLE MOREAU
VALENTINA POCH
INTERROGÉES PAR Me GENEVIÈVE PAQUET 124

PREUVE DE S.É./AQLPA

JACQUES FONTAINE
INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN 135
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me LISE DUQUETTE 146
INTERROGÉ PAR LA PRÉSIDENTE 147

PREUVE DE L'UMQ

LOUIS-RENAULT ROZÉFORT
INTERROGÉ PAR Me MARTINE BURELLE 150

_____

LISTE DES ENGAGEMENTS

E-3 Fournir un estimé de la consommation moyenne réelle des 21 participants potentiels au programme de chauffe-eau efficace et indiquer combien parmi eux on eu une consommation supérieure à 100 000 m3 pour l'année 2009 50

_____

LISTE DES PIÈCES

PAGE

A-50 : Page 4 de 7 de GI-30, Document 2 du dossier R-3692-2009 42

C-4.16 : Plan de présentation GRAME . . . 125

B-53 : Réponse de Gazifère à l'engagement numéro 1 161

_____

L'AN DEUX MILLE DIX, ce deuxième (2e) jour du mois de novembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du deuxième (2e) novembre deux mille dix (2010), dossier R-3724-2010, Phase 4. Demande d'approbation du plan d'approvisionnement de Gazifère inc. pour l'exercice deux mille onze (2011) et modification de ses tarifs à compter du premier (1er) janvier deux mille onze (2011). Poursuite de l'audience.

PREUVE DE GAZIFÈRE (panel 2)

L'AN DEUX MILLE DIX (2010), le deuxième (2e) jour de novembre, ONT COMPARU :

DANY LEMIEUX,

LISE MAUVIEL,

MARC ST-PIERRE,

Lesquels témoignent sous la même affirmation solennelle, déposent et disent :

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Madame la Greffière. Alors, bonjour à vous tous. Avant de débuter avec le contre-interrogatoire de la FCEI, la Régie aurait une question en lien avec les sujets qui ont été abordés hier. Donc, Maître Legault.

Me LOUISE TREMBLAY :

Vous avez une question par rapport au panel précédent?

Me LOUIS LEGAULT :

Oui, exactement. La nuit porte conseil. J'ai une question pour madame Mauviel. Évidemment, si vous n'êtes pas en mesure de répondre, ça pourra être un engagement. Vous pourrez consulter vos collègues qui ne sont pas là justement.

Me LOUISE TREMBLAY :

Non, ils ne sont pas là, mais ils ne sont pas loin.

Me LOUIS LEGAULT :

Ah bon!

LA PRÉSIDENTE :

Ils ne sont pas partis, ils n'ont pas quitté. Donc, Maître Legault, j'ai évidemment pas de problème avec le fait que vous posiez une question, mais bien entendu, si madame Mauviel n'est pas à l'aise pour quelque raison que ce soit et qu'elle désire

consulter ses collègue, bien, elle en fera mention et on vous reviendra ultérieurement.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT :

Merci.

Q. [1] Madame Mauviel, mais peut-être avant de vous poser la question, l'interrogation qui ressort de cette question-là s'adresse à tous les intervenants aussi, c'est-à-dire que les intervenants qui trouveraient opportun de se prononcer sur cette question-là et d'éclairer la Régie sur leur propre position, vous serez bienvenus de le faire dans votre propre, et possiblement dans votre argumentation.

Ça touche l'interruptible. Essentiellement, pour minimiser les risques face au niveau des ventes et des revenus en service interruptible, tant pour Gazifère que pour l'ensemble de sa clientèle, est-ce qu'il serait envisageable pour Gazifère de recourir à un compte d'écarts dans lequel seraient cumulés les écarts de revenu entre les prévisions et le réel? La question est posée.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Avant de la répondre, j'aimerais justement avoir une bonne discussion avec mon équipe pour voir qu'est-ce qu'on peut faire avec ça.

Q. [2] Écoutez, soit que ça se fasse par un écrit d'ici à jeudi. Dans le fond, ce n'est pas tellement loin. Ou si dans le courant de la journée, cette discussion-là peut avoir lieu et qu'on puisse avoir la réponse, ce serait peut-être préférable. Mais je vous laisse le choix de la façon de procéder.

Me LOUISE TREMBLAY :

Maître Legault, on va vous revenir au courant de la journée sur la stratégie qu'on préconise.

Me LOUIS LEGAULT :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup. Alors, nous allons donc poursuivre avec le contre-interrogatoire de la FCEI, Maître Charlebois.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS:

Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur le Régisseur, Madame la Régisseure, bon matin. Bonjour aux membres du panel. Pierre-Olivier Charlebois pour la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

Q. [3] Ce matin, je vais vous référer à la pièce GI-44, Document 1, question 6.4. Ce sont les réponses de Gazifère aux demandes de renseignements numéro 3 de la FCEI. Alors, à la question qui vous

a été posée :

> Veuillez élaborer les motivations et avantages qui ont amené Gazifère à faire de l'efficacité énergétique jusqu'à ce jour.

Vous répondiez :

> Au fil du temps, plusieurs motivations et avantages ont conduit Gazifère à faire de l'efficacité énergétique. Parmi les plus importants, notons :
>
> . soutenir les préoccupations environnementales de sa clientèle;
>
> . réduire son empreinte écologique;
>
> . promouvoir les nouvelles technologies à gaz naturel; et
>
> . mettre en valeur son implication en matière de développement durable.

Ma question : est-ce que de nouveaux motifs se sont ajoutés dans le cadre de la cause deux mille onze (2011)?

M. MARC ST-PIERRE :

R. Je vais réitérer qu'est-ce que j'ai dit hier. Gazifère veut continuer à faire de l'efficacité, veut continuer à faire grandir l'efficacité à Gatineau, dans notre région. Ce n'est pas une

question de ne pas vouloir à continuer de l'efficacité énergétique. Le motif est simple. Le motif, c'est que ça prend de plus en plus de temps et d'énergie gérer de l'efficacité énergétique. On sait que l'efficacité énergétique, c'est neutre. On ne fait aucun revenu. Puis le motif principal, c'est d'amener de l'efficacité énergétique pour une source de revenu puis de profit pour Gazifère. Pour lorsqu'on travaille en efficacité énergétique, on ait un incitatif à faire continuer à grandir l'efficacité énergétique.

Q. [4] Effectivement, je veux juste revenir sur une réponse que vous avez donnée d'ailleurs hier à cet égard-là. Lorsque vous dites que c'est neutre, je comprends que tous les coûts qui sont associés à l'efficacité énergétique sont récupérés par Gazifère?

R. Oui.

Q. [5] Est-ce que donc le désir d'augmentation de la bonification de rendement est une motivation ou la seule motivation qui a contribué à la proposition d'introduire un incitatif à l'efficacité énergétique?

R. Oui, bonification.

Q. [6] C'est la seule ou c'est un?

R. C'est la bonification.

Q. [7] Donc, une récompense pour Gazifère?

R. Une récompense.

Q. [8] C'est la seule motivation...

R. Oui.

Q. [9] ... d'introduire ce mécanisme-là?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Oui. Puis si je peux juste ajouter. C'est vrai que tous les coûts, on les récupère, les coûts des aides financières puis les coûts inclus au tronc commun. Mais maintenant qu'on a perdu le compte d'écarts volumétriques associé à notre PGEÉ, il peut y avoir un déséquilibre par rapport aux pertes de revenu. On n'est pas cent pour cent neutre maintenant par rapport aux pertes de revenu. Donc, on n'est pas... Peut-être qu'on ne récupère pas tout, tout, tout. Ça fait que, ça, c'était vraiment une précision que je voulais apporter par rapport à la récupération des coûts.

9 h 10

Q. [10] Si je me rappelle bien, le compte d'écarts volumétriques était d'environ de quatre mille à cinq mille dollars (4 000 $-5 000 $), si je me rappelle bien.

R. Bien, ça dépend des années. Il y a des années que

c'était plus, des années, c'était moins. C'est sûr que dans notre historique, ce n'étaient pas des gros écarts, mais...

Q. [11] Oui.

R. ... il y en a des écarts.

Q. [12] O.K. Ma question suivante, je vais vous référer à la preuve de la FCEI qui se trouve à la pièce C-3-25, à la page 15 de 18, plus précisément au tableau 2. Donc, dans sa preuve, la... Vous l'avez. Parfait.

Donc, dans sa preuve, la FCEI a refait des calculs de période de récupérations d'investissements, la PRI, du Distributeur du CASEP en incluant un pourcentage d'opportunisme dans le calcul. Selon vous, le calcul de la PRI du CASEP devrait-il tenir compte du taux d'opportunisme?

M. DANY LEMIEUX :

R. Non. Gaz Métro d'ailleurs n'inclut pas de notion d'opportunisme dans son... Lorsqu'il fait l'évaluation de son CASEP, Gaz Métro ne tient pas compte de cette variable-là. Donc, on ne voit pas pourquoi qu'on devrait l'inclure pour Gazifère également. On pense que ça... il n'y a pas lieu d'avoir une notion d'opportunisme pour le CASEP.

Q. [13] O.K. Je vais vous référer, suivant cette

réponse-là, je vais vous référer à la pièce GI-37, Document 1, qui se trouve à être le PGEÉ, aux pages 42 et 43. Donc, à la pièce GI-37, Document 1, aux pages 52 et 53, vous présentez les taux d'opportunismes pour chacun des programmes du PGEÉ, c'est exact?

R. Oui.

Q. [14] Donc, je comprends que les taux d'opportunisme sont pris en compte dans le calcul de rentabilité des programmes du PGEÉ.

R. Oui. Mais, CASEP, ce n'est pas de l'efficacité énergétique, c'est de la substitution énergétique. Et, de plus, on n'a pas évalué le CASEP. Donc, on ne peut pas vraiment... on ne peut pas mettre un pourcentage là-dessus, on ne l'a même pas évalué.

Q. [15] O.K. Bien, j'aimerais juste ça que vous élaboriez un peu sur la justification, en fait, de prendre en compte, dans le cadre de l'évaluation de la rentabilité des programmes du PGEÉ, de prendre en compte le taux d'opportunisme versus de ne pas le faire dans le cas du CASEP.

R. Dans le cadre de l'efficacité énergétique, c'est une pratique reconnue. Dans le cadre du CASEP, il n'a jamais été question d'introduire une notion d'opportunisme. Gaz Métro ne le fait pas, on ne

voit pas pourquoi Gazifère devrait inclure une notion d'opportunisme pour le CASEP.

Q. [16] O.K. Merci beaucoup. Ça termine mes questions. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Charlebois. Bon. J'ai oublié mon calendrier des audiences, ça va bien. Merci. Donc, nous allons poursuivre avec le contre-interrogatoire du GRAME, Maître Paquet.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Q. [17] Alors, bonjour, Madame la Présidente, Monsieur et Madame les Régisseurs. Bonjour aux membres du panel. Geneviève Paquet pour le Groupe de recherche appliquée en macroécologie. Donc, ma première question va s'adresser à monsieur St-Pierre.

Par rapport au CASEP, j'ai juste une petite précision. Vous avez indiqué hier dans votre présentation que Gazifère entendait déposer un suivi de l'utilisation des sommes du CASEP. Est-ce que ce sera un suivi annuel qui sera déposé dans le cadre de la cause tarifaire ou...

M. MARC ST-PIERRE :

R. Oui, dans la fermeture des livres, c'est ça qu'on a dit.

Q. [18] D'accord. Merci. Peut-être vous l'avez

mentionné hier, mais juste pour être certaine. Est-ce que ce suivi va également inclure les investissements qui sont requis par les clients?

R. Non.

Q. [19] Merci. Maintenant, je pense que ma question va s'adresser à monsieur Lemieux. Par rapport au programme Aide financière à la rénovation qui s'adresse aux coopératives d'habitation et aux organismes à vocation sociocommunautaire, je vais vous référer à la réponse à une demande, la demande de renseignements numéro 4 de la Régie, à la pièce GI-41, Document 1, page 22. À la réponse 12.2 :

> Gazifère estime à 21 le nombre de client susceptibles de participer à ces deux programmes.

Donc, est-ce qu'il s'agit d'une estimation des clients qui sont susceptibles de participer aux deux programmes ou à au moins un des deux programmes? On ^parle ici là du programme d'aide à la rénovation et du programme de chaleur des eaux de douche.

M. DANY LEMIEUX :

R. Aux deux programmes.

Q. [20] C'est aux deux programmes. Est-ce que vous avez une estimation du nombre de clients qui

participeraient seulement au programme Aide financière à la rénovation?

R. Bien, c'est le même nombre parce qu'ils peuvent participer aux deux programmes.

Q. [21] Mais, est-ce que vous savez s'ils vont participer aux deux?

R. Le potentiel, ils ont le potentiel de participer aux deux, oui.

Q. [22] Parfait. Merci. Maintenant, je vais vous référer à la demande de renseignements du GRAME à la pièce GI-45, Document 1, à la page 5. Aux réponses 2.3, 2.4 et 2.5, Gazifère énonce qu'elle a déjà amorcé la promotion du programme Aide financière à la rénovation auprès des organismes communautaires notamment par le biais d'un envoi postal et que :

> Cet automne, Gazifère prévoit également organiser, en collaboration avec Centraide Outaouais, une séance d'information regroupant des organismes communautaires de la région.

9 h 17

Donc concernant cette séance d'information pouvez-vous me donner plus de détails, est-ce qu'elle a

déjà eu lieu?

M. MARC ST-PIERRE :

R. Non, pas encore, on est en train de l'organiser avec Centraide puis les clients.

Q. [23] Est-ce que vous avez envisagé d'inviter d'autres organismes à collaborer à cette rencontre?

R. Par exemple?

Q. [24] Disons des organismes qui aurait une vocation socio-communautaire, mais qui s'adresseraient à une clientèle plus large que la clientèle défavorisée?

R. Non, pas en ce moment, comme on a répondu aussi on veut partir ce programme-là, on veut s'assurer qu'il va fonctionner, qu'on va avoir des résultats. Ensuite on va probablement regarder à l'élargir, mais ceci dit en ajoutant les aides financières parce que nos aides financières en ce moment sont généreuses pour une clientèle à faible revenu. Donc on devrait ajuster les paramètres aussi du programme, mais pas en ce moment, non.

Q. [25] Puis est-ce que vous pouvez m'indiquer pour quelle raison en fait Gazifère a décidé de limiter la participation de ce programme-là seulement aux coopératives et aux organismes qui viennent en aide à la clientèle défavorisée?

R. Écoutez on a vu un besoin, on veut commencer par un

programme, comme j'ai mentionné, de s'assurer qu'il va fonctionner avant d'élargir à d'autres groupes.

Q. [26] Maintenant si je vous réfère à la preuve de Gazifère, à la pièce GI-37, Document 1, page 33, à la section Faits saillants, Gazifère indique que :

> La récente introduction...

Bien premièrement vu que le programme est introduit en deux mille dix (2010), le programme ne compte pour le moment aucun participant. On indique ensuite :

> La récente introduction de ce programme combiné au fait que la réalisation de travaux de rénovation nécessite d'importants investissements mène Gazifère à croire que les objectifs de participation pour ce programme seront difficiles à atteindre. Cependant Gazifère mettra tous les efforts nécessaires afin de recruter un maximum de participants.

Donc puisque les objectifs de participation semblent difficiles à atteindre, selon votre preuve, ne pensez-vous pas que ce programme pourrait viser un plus grand nombre d'organismes communautaires peut-être qui pourrait inclure des

organismes qui ont à coeur la protection de l'environnement, qui pourraient être intéressés à ce programme à participer?

R. Mais comme je vous dis on trouve que ça va être difficile à rejoindre cette clientèle-là, à les faire participer, on ne voit pas en quoi de l'élargir puis d'aller avec d'autres organismes que ça serait plus facile. Comme je te dis on veut prendre les expériences, on veut acquérir de l'expérience au niveau de ce programme puis une fois qu'on va réaliser des objectifs, qu'on va avoir des participants, on va avoir eu l'expérience pour élargir le programme. Ce n'est pas qu'on ne veut pas l'élargir, mais en ce moment on veut se concentrer sur celui-là pour s'assurer qu'il fonctionne.

Q. [27] Puis en ce moment un organisme disons sans but lucratif par exemple qui aurait à coeur la protection de l'environnement, s'il souhaite faire des travaux de rénovation, est-ce qu'il serait admissible à un programme présentement par Gazifère?

M. DANY LEMIEUX :

R. Oui, il serait admissible à n'importe quel programme régulier, exemple Appui aux initiatives,

Optimisation énergétique des bâtiments par exemple et tous les autres programmes s'il veut changer une chaudière ou ils sont admissibles comme n'importe quel client, dépendamment où est-ce qu'ils sont, à quel tarif. S'ils sont CI commercial, donc ils sont admissibles au programme régulier, il n'y a pas de problème.

Q. [28] D'accord. Puis par rapport aux autres démarches de promotion, est-ce qu'il y a d'autres démarches qui ont été entreprises à ce jour pour ce programme, recruter d'autres participants?

M. MARC ST-PIERRE :

R. Non. Regardez on va commencer par faire qu'est-ce qu'on a dans le plan puis de voir puis on va s'ajuster puis c'est certain qu'on va être créatif si on voit qu'on a de la difficulté, puis qu'on n'a pas de participants, on va continuer à développer d'autres méthodes pour les rejoindre puis les inciter à participer à nos programmes.

Q. [29] D'accord. Je vous remercie. Ça répond à mes questions. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Paquet. Alors nous allons poursuivre avec le contre-interrogatoire de S.É./AQLPA, Maître Neuman.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [30] Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Messieurs les régisseurs, Messieurs, Madame, Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique. Vous m'excuserez si je tousse un peu puisque je pense que c'est comme qu'on reconnaîtra les intervenants puisqu'on est tous en train d'attraper la même grippe.

Alors j'attire votre attention à la pièce, donc au document du PGEÉ, la pièce B-35, GI-37, Document 1, à la page 9, au tableau 3, il est inscrit à ce tableau que les deux programmes récupérateurs de chaleur des eaux de douche, à savoir à la fois le programme résidentiel et le programme des coopératives d'habitation et urbanisme à vocation socio-communautaire seront évalués en deux mille quatorze (2014). Toutefois à la page 34, il est indiqué que l'évaluation dans le cas du programme coopérative d'habitation et socio-communautaire sera évalué en deux mille douze (2012) et la même chose pour le programme résidentiel en page 38, c'est indiqué que ça sera en deux mille douze (2012). Donc est-ce que c'est deux mille douze (2012) ou deux mille quatorze

(2014)?

M. DANY LEMIEUX :

R. Deux mille quatorze (2014).

Q. [31] Deux mille quatorze (2014). D'accord. À la page 34 du même document, il est indiqué :

> Pour le programme,

donc pour ce même programme,

> pour la clientèle coopérative d'habitation et socio-communautaire que l'aide financière est de deux dollars (2 $) par mètre cube.

Or, je vois qu'au tableau du cas type qui se trouve en page 50 pour ce même programme ça nous donne trois dollars cinquante (3,50 $) par mètre cube, c'est-à-dire le rapport entre quatre mille quatre cents (4400) mètres cubes et quinze mille quatre cents dollars (15 400 $)?

9 h 25

R. Et la question est?

Q. [32] Oui, bien, comment expliquez-vous l'écart, en fait, comment est-ce qu'on doit comprendre le cas type et, en fait, l'aide financière qui est considérée pour ce programme?

R. Oui. Lorsqu'on fait des cas types, bon, on s'inspire souvent des expériences d'autres

distributeurs tant qu'on n'a pas fait l'évaluation nous-mêmes. Bon, il ne faut pas oublier non plus que le cas type peut refléter, dans une certaine mesure, on essaie toujours de refléter une moyenne quelconque.

Dans le cas de Gazifère, lorsqu'on fixe les aides financières, il faut toujours garder à l'esprit que la base de clients est beaucoup moins grande que pour d'autres distributeurs, donc ce qui peut expliquer, par exemple, que les aides financières sont, peuvent être moins élevées que d'autres distributeurs.

Pour ce qui est de ce que vous dites, là, c'est que dans ce cas-là, il faudrait que je retourne vérifier mais il est possible que ça soit parce que le, ça a été carrément le cas type le plus à jour disponible du FEÉ dans ce cas-là, qui aurait été retranscrit sur...

Q. [33] Oui, effectivement, c'était dans le FEÉ qu'on trouvait ces données-là.

R. Hum-hum.

Q. [34] Donc, si je comprends bien, pour Gazifère, on réévalue à la baisse à deux dollars le mètre cube (2 $/m3)...

R. Tout à fait parce que...

Q. [35] ... l'aide financière qu'on doit considérer associer à ce programme?

R. Oui, excusez-moi. Oui, en fait, c'est qu'on essaie toujours de garder à l'esprit l'impact sur les non-participants. On n'a pas une très grande base de clients sur laquelle répartir les aides financières donc il faut qu'on propose des aides financières qui tiennent compte, notamment, des non-participants aux programmes pour ne pas avoir des charges trop indues pour cette catégorie de clients-là. On essaie toujours de garder ça à l'esprit lorsqu'on fait les programmes.

Q. [36] D'accord. Je passe à la page 56 du même document, dans le tableau sur les résultats des tests économiques, et j'attirerais votre attention sur le test de neutralité tarifaire. Est-ce qu'il n'est pas inhabituel de ne pas avoir tenu compte, dans le test de neutralité tarifaire, des rubriques finales, à savoir les autres frais et la rubrique « Évaluation »?

R. Vous voulez dire pour le TNT?

Q. [37] Oui, pour le TNT.

R. Bien, habituellement, c'est pour le TCTR qu'on met tous les autres frais, parce que ce qui est important, c'est de savoir si le PGEÉ dans sa

globalité est rentable ou non. Donc c'est au TCTR normalement qu'on vient déduire les frais d'évaluation et les frais de tronc commun pour voir la rentabilité globale des programmes.

Q. [38] Et pour le TNT?

R. Bien, l'indicateur décisionnel, c'est le TCTR, donc c'est... si on veut voir si le PGEÉ est rentable, l'indicateur décisionnel, c'est le TCTR. Le TNT et le TP sont des indicateurs, ce ne sont pas des, ce que je pourrais dire, excusez-moi l'anglicisme, un « go - no go ». Si on arrivait avec un TCTR négatif, bien, là, il faudrait qu'on se pose des questions. Alors que les deux autres tests, c'est pour voir est-ce que c'est rentable pour le client, et le TNT, c'est quel est l'impact sur les non-participants également.

Donc ce sont des indicateurs, on veut voir l'ampleur, notamment pour le TNT, quelle est l'ampleur sur la neutralité tarifaire, donc ce sont davantage des indicateurs qu'un item décisionnel comme le TCTR.

Q. [39] Et il n'aurait pas été logique, selon vous, de tenir compte, aux fins du TNT, de ces rubriques, en fait de tronc commun?

R. L'idée derrière le TNT, c'est de regarder l'impact

programme par programme au point de vue de la neutralité tarifaire. Le but est davantage celui-là. Comme je le répète, c'est vraiment au niveau du TCTR qu'il est davantage important, d'après moi, là, c'est là que ça doit se faire, l'ajout, bien, en fait, le retrait sur les bénéfices nets actualisés des frais d'évaluation et du tronc commun.

Q. [40] O.K. Je vais passer à la page 52, au programme qui se trouve dans ce tableau, au programme de trousse de produits économiseurs d'eau chaude quant à l'abaissement de température du chauffe-eau. Ma question portera sur la manière dont on a déterminé les économies unitaires considérées pour ce programme.

Je comprends que vous vous basez sur le fait que le technicien réduira, de soixante degrés (60') à cinquante degrés (50') la température du chauffe-eau, c'est bien cela?

R. Oui.

Q. [41] Oui. Et dans ce cadre-là, est-ce que vous vous basez sur une réduction de température pour la totalité des usages de l'eau chaude ou seulement certains des usages qui sont faits, en fait, je vais vous donner un peu l'exemple. Si quelqu'un

utilise un robinet et qu'il est habitué à avoir une certaine chaleur, chaleur d'eau quand il se lave les mains, il va ajuster la répartition entre le chaud et le froid de manière à garder cette température; même si le chauffe-eau donne une eau chaude moins chaude, donc il va mettre plus d'eau chaude.

Donc ce que j'essaie de voir avec vous, c'est de quelle manière est-ce que vous, quels usages vous avez inclus ou pas, en fait, ce que j'aimerais examiner un peu avec vous, est-ce que ce ne serait pas seulement que pour les usages où il n'y a littéralement pas de contact humain, donc pour le lavage du linge, pour le lave-vaisselle, que cette température, que l'effet de cet abaissement de température se ferait sentir?

R. C'est vraiment sur le total, pour la simple et bonne raison que la personne, peu importe qu'elle ajuste ou non, elle va tirer une partie de son eau chaude et ensuite c'est elle qui ajuste, mais à la base, quand elle l'extrait, la partie d'eau chaude par exemple pour se laver les mains, c'est cent pour cent (100 %) d'eau chaude liée au robinet d'eau chaude donc... Puis on ne peut pas non plus mesurer, faire la part des choses entre la partie

pour le lavage, par exemple, et pour les usages, par exemple pour se laver les mains.

Q. [42] Oui. Mais pour des fins de l'estimé des gains, vous tenez compte de cent pour cent (100 %) de l'eau chaude qui est réduit de dix pour cent (10 %)?

R. Oui.

Q. [43] O.K., et pas d'une éventuelle, enfin pour reprendre l'exemple de tout à l'heure, augmentation de l'eau chaude lorsqu'il y a un contact humain, augmentation de la quantité d'eau chaude dans une répartition eau chaude/eau froide?

R. Oui, parce que la personne, elle a besoin d'un certain apport d'eau chaude pour son besoin et donc c'est cent pour cent (100 %) de cet apport-là qu'on doit calculer donc...

9 h 39

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Ça termine mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Neuman. Nous allons donc poursuivre avec le contre-interrogatoire de l'UMQ. Vous n'avez pas de questions. Parfait. Donc, Maître Legault. Je suis rendue bonne, je ne vous oublie jamais maintenant. Je suis rendue bonne.

INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT :

Merci, Madame la Présidente. Bonjour, Louis Legault pour la Régie.

Q. [44] On va d'abord parler des résultats du PGEÉ au trente (30) juin deux mille dix (2010). Je vous réfère à trois pièces. D'abord, la pièce B-43, GI-37, Document 2. Ensuite la pièce B-35, GI-37, Document 1, plus particulièrement à la page 51. Et finalement, la pièce B-44, GI-41, Document 1 à la page 20 plus précisément.

À la pièce GI-37, Document 2 vous présentez les résultats réels au trente (30) juin deux mille dix (2010). À la pièce GI-37, Document 1 à la page 51 on retrouve les cas types de programmes du secteur commercial. Et finalement, à la pièce GI-41, Document 1 à la page 20 vous présentez les consommations annuelles réelles des participants aux programmes commerciaux pour les années deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009) et les six premiers mois de la présente année.

On note que les consommations annuelles réelles des participants sont plus basses que les consommations annuelles des cas types, sauf pour les chauffe-eau petits réservoirs. Est-ce que vous pourriez nous confirmer que les économies d'énergie

réelles rapportées à GI-37, Document 2 sont obtenues en multipliant le nombre de participants réel par l'économie unitaire du cas type?

M. DANY LEMIEUX :

R. Oui. À moins, par exemple c'est arrivé dans certains cas où on avait vraiment l'économie réelle par exemple lorsqu'un bâtiment, quelqu'un qui a vraiment du mesurage très très pointu, dans certains cas on est capable d'aller sur le réel et non pas sur uniquement le participant fois. Mais en général c'est ce que vous dites, effectivement.

Q. [45] Parfait. Est-ce que vous pourriez nous confirmer que l'économie obtenue en mètres cubes par participant à un programme est évidemment fonction de sa consommation totale et que cette économie peut être différente du cas type?

R. Oui, parce que le cas type on essaie toujours de refléter une moyenne jusqu'à temps qu'on prend le meilleur cas type à notre connaissance et on le réajuste une fois l'évaluation faite. Et pour revenir à votre préambule, on a également le Programme d'appui aux initiatives en deux mille neuf (2009) que la consommation annuelle était beaucoup plus élevée que le cas type par exemple. On n'a pas uniquement le chauffe-eau à petit

réservoir qui est dans ce cas-là. Mais il y a également en deux mille neuf (2009), si vous regardez la donnée appui aux initiatives, la consommation était beaucoup plus élevée que le cas type. Donc, ça varie d'une année à l'autre. On essaie toujours d'y aller au meilleur de nos connaissances, mais ça varie.

Q. [46] Mais je ne me tromperais pas en affirmant que l'économie en pourcentage pourrait être la même, mais en valeur absolue en mètres cubes elle peut être différente?

R. Pouvez-vous juste répéter la question s'il vous plaît?

Q. [47] Je ne me tromperais pas en affirmant que l'économie en pourcentage peut être la même, mais en valeur absolue mètre cubes différente? Pour un programme donné, bien sûr.

R. Comme je le disais précédemment, c'est une moyenne. On peut être au-dessus, on peut être en dessous. On essaie d'avoir la meilleure prévision possible, mais c'est vraiment lors de l'évaluation du programme qu'on est capable de réajuster le cas type pour qu'il soit justement le plus, entre guillemets, « target » possible. Mais ça on est vraiment capable de le faire seulement qu'une fois

que le programme est évalué.

Si on prend, par exemple, on a eu des problèmes à être capable, je prends « appui », on essaie vraiment d'avoir la meilleure collaboration des participants pour avoir lorsqu'on évalue le programme. Mais, malheureusement, on n'a pas été capable encore d'avoir un nouveau cas type, mais c'est ce qu'on essaie de faire. Donc, d'avoir toujours le cas type le plus à jour une fois l'évaluation faite.

Q. [48] Êtes-vous en mesure de fournir et, évidemment, de déposer les économies réelles des programmes commerciaux au trente (30) juin deux mille dix (2010) en tenant compte de l'écart entre la consommation totale réelle des participants et la consommation totale utilisée dans les cas types? En fait, de mettre à jour le GI-37, Document 2, ça reviendrait à faire ça comme exercice.

R. En fait, comme on le dit, lorsqu'on utilise un cas type c'est une moyenne. Donc, on peut être au-dessus, on peut être en dessous. C'est lors de l'évaluation qu'on essaie de se coller le plus possible à la réalité. Et tant que l'évaluation n'est pas faite, nous, l'approche qu'on a pris c'est de coutume normalement de se baser sur le cas

type tant que l'évaluation, la meilleure information qu'on a tant que l'évaluation n'est pas faite. Et quand les évaluations vont être faites ça va nous faire plaisir de déposer les nouveaux cas types qui collent le plus exactement et le plus fidèlement possible au marché de Gazifère.

Q. [49] Oui. Mais là je vous référais en début à la pièce B-44, BI-41 où on a le réel.

9 h 40

Je ne vous demande pas de corriger les cas types, je vous demande de corriger le réel.

R. Et comme je vous dis, c'est basé notamment sur l'évaluation. Dans ce cas-là, quand même que je changerais la consommation annuelle, je n'ai pas plus le taux d'opportunisme réel à un programme. Donc, d'après moi, ce serait possiblement mettre des pommes avec des oranges parce qu'on n'aurait pas été capable de sonder, peu importe la consommation du client, quel a été son comportement d'adhésion au programme ou pas, puis c'est la combinaison de tout ça. Quand on fait les résultats en fin d'année, la notion d'opportunisme, c'est un des facteurs importants. Et si je ne l'ai pas évaluée, quand même que je le multiplierais parce que mes économies unitaires sont, comme vous l'avez

dit si bien tantôt, sont... elles dépendent de la consommation totale et donc, en bout de ligne, mon chiffre « pourrait », entre guillemets, ne pas être exact parce que je n'ai pas évalué le bon taux d'opportunisme lié aux participants.

Q. [50] Je vous réfère maintenant à la pièce B-44, la pièce Gazifère-41, Document 1, à la page 15 et à la pièce B-35, Gazifère-37, Document 1, plus spécifiquement à la page 14. On va parler de thermostat programmable.

Selon un sondage que Gazifère aurait réalisé, il y aurait plus de quatre-vingt-quatre pour cent (84 %) des clients qui auraient déjà un thermostat programmable. Selon vous, vingt-sept mille sept cent quatre-vingt-six (27 786) clients auraient participé au programme ou posséderaient déjà un thermostat programmable. Et il resterait à peu près deux mille (2 000) là, mille neuf cent soixante-dix (1 970) ou, en fait, tout près de deux mille (2 000) clients potentiels qui n'en auraient pas.

Vous semblez inclure dans votre potentiel le remplacement des thermostats programmables par des thermostats programmables. Ça, c'est un élément que je veux tenter de comprendre. Est-ce qu'on

interprète mal ce que vous nous dites? D'abord, est-ce que la Régie comprend bien qu'un client qui a déjà un thermostat programmable peut participer au programme et le faire remplacer par un autre thermostat programmable? Est-ce que cette situation se produit actuellement?

R. Oui, c'est une possibilité si le thermostat, par exemple, a atteint sa durée de vie, bien, il pourrait potentiellement reparticiper au programme.

Q. [51] Et à ce moment-là, comment est-ce que ça amène un gain en efficacité énergétique de faire ça? En fait, est-ce qu'il y a une économie d'énergie quelconque à remplacer un thermostat par un autre?

R. Bien, c'est que le client a toujours le choix, il peut décider d'y aller avec un thermostat standard ou d'y aller avec un thermostat programmable, il a toujours le choix. Donc, s'il décide d'aller avec un thermostat programmable, si son choix, parce que ça coûterait moins cher de mettre un thermostat standard, mais que parce qu'il y a un incitatif financier, il va au thermostat programmable, je pense qu'il est légitime de se créditer les mètres cubes à ce moment-là.

Q. [52] Est-ce que vous incluez des participants qui ont déjà un thermostat programmable dans vos

prévisions de participation pour deux mille onze (2011)?

R. On vise, dans nos projections présentement, on ne vise que les nouveaux clients qui n'ont pas de thermostat, c'est ce qu'on vise dans les prévisions. Il faut également se rappeler que la durée de vie d'un thermostat, on parle d'environ huit ans. Donc, depuis l'introduction du programme, on n'avait pas vraiment atteint la fin de durée de vie des équipements. Donc, l'effet des clients qui en auraient posé un, par exemple, dans les premières années du programme, on n'a pas atteint nécessairement la fin de durée de vie utile, donc on n'avait pas à ajouter l'ajout potentiel de clients qui auraient atteint la fin de vie utile avec leur thermostat programmable des premières années du programme.

Q. [53] O.K. J'aimerais que vous élaboriez là-dessus, juste pour bien comprendre. On disait qu'il restait là un groupe d'à peu près deux mille (2 000) clients qui n'auraient pas encore de thermostat programmable. Vous nous dites qu'essentiellement vos estimés pour deux mille onze (2011), c'est d'aller chercher, dans cette clientèle-là, des nouveaux adhérents au programmes.

Est-ce que je comprends que la position de Gazifère, c'est que ce programme-là devrait être maintenu quoi qu'il arrive? C'est-à-dire compte tenu qu'il y a des clients qui ont eu des thermostats programmable il y a sept ou huit ans et que l'an prochain ou dans deux ans, ils auront besoin possiblement de renouveler leur thermostat, on devrait laisser ce programme-là tant et aussi longtemps qu'il y aurait des thermostats programmables?

R. Il ne faut pas... excusez-moi. Il ne faut pas seulement se limiter aux deux mille (2 000) qui restent. À chaque année, Gazifère augmente sa base de clients également. Donc, c'est un potentiel additionnel de clients qui peuvent avoir un thermostat programmable. Donc, ce n'est pas seulement lié à la clientèle existante qui n'a pas encore de thermostat programmable, mais il y a également tous ceux... les nouveaux clients que Gazifère a à chaque année dans le secteur résidentiel, pour ne pas le nommer là.

Q. [54] Je comprends, mais les nouveaux clients, ça coule de source qu'ils ont nécessairement un thermostat programmable là. Est-ce qu'il y a des entreprises qui installent des systèmes, des

chaudières au gaz, neuves, sans installer de programmable?

R. Tant que le client a l'option parce que, bon, on n'est pas des constructeurs, ce n'est pas nous, par exemple. Tant que le client a l'option entre quelque chose de moins cher et quelque chose d'un peu plus cher qui va lui faire économiser des mètres cubes, il a toujours le choix.

Donc, on pense que le fait d'offrir un thermostat programmable quand le client a le choix pour l'inciter à aller vers un thermostat programmable, on pense que c'est tout à fait légitime de proposer ce programme-là et de se créditer des mètres cubes en conséquence.

9 h 47

Q. [55] Écoutez, je ne veux pas... Est-ce qu'un client qui fait une substitution, qui passe du mazout au gaz, êtes-vous en train de me dire qu'il a l'option de pas choisir un programmable? Est-ce que le fait qu'il obtient une subvention pour installer une nouvelle fournaise au gaz, il n'a pas nécessairement un thermostat programmable? Je comprends que le client existant, lui, qui a son vieux thermostat, il a toujours l'option de le garder ou pas le changer. Ça, je vous suis, là.

Mais le client qui achète une nouvelle fournaise aujourd'hui, qui obtient une subvention pour passer du mazout ou de l'électricité au gaz, il me semble qu'automatiquement, il a un thermostat programmable, à moins que je me trompe.

R. Tant que les thermostats non programmables sont encore sur le marché, le client a toujours le choix. Et donc, le programme de Thermostats programmables est là pour l'amener à faire le meilleur choix.

Q. [56] Merci. On va maintenant parler du programme Chauffe-eau efficace, location de chauffe-eau efficace. Je vais vous référer à certaines pièces. Je vais vous les lister d'entrée de jeu. D'abord, la pièce B-44, qui est Gazifère-41, le document 1, à la page 17. Je vous réfère aussi à une pièce extraite du dossier R-3692, c'était la pièce B-38, Document 2, à la page 4. Je vous en remets des copies. Quand madame la greffière reviendra, on lui donnera une cote. Ensuite, la pièce B-35 (Gazifère-37, Document 2); la pièce B-4 (Gazifère-21, Document 1.1); et finalement la pièce B-35 (Gazifère-37, Document 1) à la page 52.

Mme LISE MAUVIEL :

R. On n'a pas le document...

Me LOUIS LEGAULT :

Pour ce qui est de la pièce Gazifère-21, Document 1.1, c'est une pièce qui vient du dossier de fermeture. Si vous ne l'avez pas en main, j'en ai des copies. Madame la Greffière, pour ce qui est de la pièce extraite du dossier R-3692-2009, la pièce B-38 (Gazifère-30, Document 2), c'est la page 4 de 7. On était rendu à la cote?

LA GREFFIÈRE :

A-50.

Me LOUIS LEGAULT :

A-50. Merci.

A-50 : Page 4 de 7 de GI-30, Document 2 du dossier R-3692-2009

Q. [57] De cette série de documents, on retient qu'il y a actuellement vingt-sept mille cinq cent quatre-vingt-cinq (27 585) clients qui louent un chauffe-eau. Ça, c'est extrait de la pièce Gazifère-41, Document 1, à la page 17. Au trente et un (31) décembre deux mille huit (2008), il y avait vingt-sept mille sept cent quatre-vingt-huit (27 788) participants au programme Chauffe-eau efficace en location. On retient cette information-là de la

pièce B-38, Document 2, qui est extraite du dossier R-3692, la nouvelle pièce A-50.

On retient aussi de la preuve que, dans les six premiers mois de deux mille dix (2010), il y aurait mille quatre cent trente-neuf (1439) participants nouveaux à ce programme. On retient ça de la pièce Gazifère-37, Document 2. En deux mille neuf (2009), il y aurait eu deux mille cent cinquante-trois (2153) participants au programme. Et, ça, ça vient de la pièce du dossier de fermeture, Gazifère-21, Document 1.1.

Si on fait la somme de tous ces participants, depuis le début du programme jusqu'au trente (30) juin deux mille dix (2010), on arrive à trente mille trois cent quatre-vingts (30 380). Et vous prévoyez pour l'année deux mille onze (2011) deux mille sept cent onze (2711) participants. Ça, ça nous vient de la pièce Gazifère-37, Document 1, page 52.

Peut-être juste nous expliquer pour qu'on comprenne un peu mieux comment le nombre de participants peut dépasser le nombre de clients qui louent un chauffe-eau?

M. DANY LEMIEUX :

R. Quand, par exemple, un chauffe-eau a atteint sa fin

de durée de vie utile, le client a le choix, par exemple, d'acheter le prochain et non pas nécessairement de relouer comme il le faisait auparavant. Donc c'est pour ça qu'il y a des écarts entre... puis il peut carrément décider d'en mettre un électrique à la fin de vie utile de son chauffe-eau au gaz. Donc il y a plusieurs options possibles, c'est pour ça qu'on ne peut pas faire nécessairement une adéquation pure et simple entre les données.

Q. [58] Un peu comme les thermostats tantôt, est-ce qu'on doit comprendre que Gazifère comptabilise des participants pour qui elle remplace un chauffe-eau efficace par un nouveau chauffe-eau efficace?

R. Oui, en fin de vie utile, il y a la possibilité, parce que, bon, les chauffe-eau... les chauffe-eau également, la technologie s'améliore puis il y a un gain parce que le client, comme je le disais tantôt, a toujours le choix de retourner d'un chauffe-eau conventionnel au gaz à un chauffe-eau électrique s'il le décide. Il y a plusieurs options. Donc quand il va, quand il adhère au programme, donc au volet... il ne fonctionne pas le micro... est-ce que ça va, le micro en arrière... O.K.

Donc le client a toujours le choix, donc le fait qu'il y ait un programme et qu'il décide d'y adhérer, c'est parce qu'il a fait le choix et donc on peut se créditer les mètres cubes en conséquence parce qu'il a toujours le choix de soit en prendre un électrique. O.K.

Donc c'est le même, c'est pareil comme pour le programme précédent, donc le client a toujours le choix. Donc le fait qu'il y ait une possibilité d'accéder à ce volet-là, on pense qu'on est tout à fait légitimes de se créditer les mètres cubes quand il participe au programme.

Q. [59] Selon vous, est-ce qu'il y aurait encore des clients en contrat de location de chauffe-eau... (là, je faisais peur au sténographe...), est-ce qu'il y aurait des clients en location de chauffe-eau... est-ce que ça fonctionne?

LA PRÉSIDENTE :

On va prendre cinq minutes.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

_____

REPRISE DE L'AUDIENCE

10 h 09

LA PRÉSIDENTE :

Maître Legault, vous pouvez poursuivre.

Me LOUIS LEGAULT :

Q. [60] Je pense que vous étiez sur le point de donner une réponse.

M. DANY LEMIEUX :

R. Juste pour... si mon esprit est clair là-dessus là. C'était juste de réitérer que le client a toujours le choix. Donc, il peut être mis en face d'y aller avec un achat d'un chauffe-eau au gaz versus peut-être, à la limite, aller vers un chauffe-eau électrique ou... Donc, le programme lui offre le choix d'avoir un chauffe-eau efficace au gaz naturel. Et donc, on pense qu'on est tout à fait légitime de s'accréditer des mètres cubes en conséquence.

Q. [61] Est-ce que Gazifère a encore des clients qui louent un chauffe-eau qui n'est pas un chauffe-eau efficace? Est-ce qu'il y a encore, dans l'ensemble des chauffe-eau qui sont en location, est-ce qu'il demeure encore des chauffe-eau non efficaces?

R. Donc, après discussion, oui, il en reste probablement parce que ça fait longtemps que Gazifère loue des chauffe-eau, donc il doit y en avoir encore qui ne sont pas reconnus comme efficaces.

M. MARC ST-PIERRE :

R. Par contre, c'est difficile d'avoir le chiffre.

Q. [62] Mais, êtes-vous en mesure de me donner une idée de grandeur au niveau de la proportion? Le programme d'installation de chauffe-eau efficace a commencé il y a combien d'années? Le nombre de chauffe-eau qui ont été installés? À un moment donné, par déduction, on serait capable de savoir approximativement combien d'anciens types de chauffe-eau sont encore sur le marché.

M. DANY LEMIEUX :

R. Bien, on serait capable de sortir un chiffre par rapport au programme actuel parce qu'on comptabilise les participants. Par contre, avant, qu'est-ce qui était reconnu comme étant un chauffe-eau efficace avant le programme? Ça, c'est... la question est là là. Et est-ce que, à l'époque, c'étaient des chauffe-eau à haute efficacité avant l'installation du programme qui était là ou pas? Donc, il y a quand même beaucoup d'incertitude là sur les données avant le début du programme.

Q. [63] Merci. Êtes-vous en mesure de nous dire si, lorsqu'il y a installation, dans le cadre du présent programme, d'un chauffe-eau efficace en location, si la température du chauffe-eau est systématiquement ajustée à la baisse, soit par

l'entrepreneur ou le technicien de Gazifère qui passe faire l'inspection?

R. Oui, systématiquement tous les chauffe-eau.

Q. [64] On va parler maintenant de programme pour la clientèle sociocommunautaire, la pièce B-44, Gazifère-41, Document 1, à la page 22 plus spécifiquement. À la réponse 12.2, vous indiquez que, selon vous, il y a vingt et un (21) participants potentiels pour les deux programmes dédiés à la clientèle sociocommunautaire.

Êtes-vous en mesure d'estimer la consommation moyenne réelle de ces vingt et un (21) participants potentiels?

M. MARC ST-PIERRE :

R. Oui.

Q. [65] Dans ce cas-là, est-ce qu'il serait possible de prendre un engagement de fournir, en fait, de déposer ce chiffre en indiquant comme détail combien, parmi ce groupe de vingt et un (21) clients, ont une consommation supérieure à cent mille mètres cubes (100 000 m3) par an?

Me LOUISE TREMBLAY :

Maître Legault, Louise Tremblay pour la Régie. Si je comprends bien, nous en sommes à l'engagement numéro 3, c'est bien ça?

Me LOUIS LEGAULT :

C'est bien ça.

Me LOUISE TREMBLAY :

Là si je comprends bien, avec votre dernière intervention, vous avez ajouté un petit volet à votre question.

Me LOUIS LEGAULT :

Exact. C'est-à-dire est-ce qu'on...

Me LOUISE TREMBLAY :

Est-ce que c'est possible de le reprendre intégralement, s'il vous plaît?

Me LOUIS LEGAULT :

Parfait. Ce qu'on vous demande, c'est de nous donner l'estimé de consommation moyenne réelle de ces vingt et un (21) participants potentiels, et comme information supplémentaire, de nous indiquer combien parmi ce groupe de vingt et un (21) clients ont une consommation supérieure à cent mille mètres cubes (100 000 m3) par année.

M. DANY LEMIEUX :

R. Donc, pour l'an passé, par exemple.

Q. [66] Oui.

E-3 Fournir un estimé de la consommation moyenne réelle des 21 participants

potentiels au programme de chauffe-eau efficace et indiquer combien parmi eux on eu une consommation supérieure à 100 000 m3 pour l'année 2009

Parfait. On va maintenant parler du CASEP. Je vous réfère à la pièce B-35, Gazifère-37, document 1, plus spécifiquement à la page 26, et la pièce B-43, Gazifère-44, document 1, page 37.

Il ressort de cette preuve documentaire que le coût moyen réel en deux mille dix (2010) de convertir un système au mazout léger vers un système au gaz naturel est de quatre mille cinq cents dollars (4 500 $). Dans une réponse à une demande de renseignements de la FCEI, vous avez indiqué, pour deux mille onze (2011), le nombre de conversions prévues, que vous estimez à quatre-vingt-onze (91) avec un CASEP et à cinquante-sept (57) sans un CASEP.

D'abord, êtes-vous en mesure de nous expliquer comment vous avez établi ce coût ou cette valeur de quatre mille cinq cents dollars (4 500 $) pour le remplacement d'une chaudière au mazout léger?

M. MARC ST-PIERRE :

R. Oui, j'ai pris du réel deux mille dix (2010), c'est selon des conversions actuelles de début d'année, des premiers mois de l'année, puis j'ai fait une moyenne des conversions selon les contrats. Donc c'est du réel deux mille dix (2010).

Q. [67] Puis est-ce que ce quatre mille cinq cents dollars (4 500 $) comprend l'ensemble des coûts, en fait, les coûts totaux du remplacement d'une fournaise?

R. Oui, pour l'appareil de chauffage, oui.

Q. [68] Quand vous dites « pour l'appareil de chauffage », donc c'est pour la chaudière elle-même et son installation, plomberie, tout est inclus?

R. Oui, et enlever, ils vont enlever aussi...

Q. [69] L'ancienne?

R. L'ancienne, oui.

Q. [70] Quel est le surcoût que doit payer un client dont l'appareil de chauffage au mazout doit être remplacé, il est rendu en fin de vie utile, là, et qui choisit un appareil au gaz plutôt qu'au mazout... écoutez, ma question : est-ce que c'est l'écart entre le coût d'achat et d'installation d'une fournaise au gaz par rapport à la fournaise au mazout ou c'est un autre chiffre?

R. Vous parlez du quatre mille cinq cents (4 500 $)?

Q. [71] Non, je parle du surcoût. En fait, est-ce que le quatre mille cinq cents (4 500 $), c'est un surcoût?

R. Non, c'est son choix, je ne suis pas en mesure de vous dire le coût d'acheter un appareil au mazout. C'est ça que vous me demandez, le surcoût entre aller au mazout ou aller au gaz naturel, si je comprends bien?

Q. [72] Oui.

R. Ça, le quatre mille cinq cents (4 500 $), ce n'est pas un surcoût, c'est le coût de faire la transition au gaz naturel.

Q. [73] Dans le cadre du programme, là, la personne qui passe au gaz naturel, c'est quatre mille cinq cents (4 500 $)?

R. C'est ça.

Q. [74] Mais vous n'êtes pas en mesure d'établir le surcoût...

R. Non, je ne suis pas au courant.

Q. [75] ... la différence donc entre passer au gaz et aller avec une nouvelle fournaise au mazout?

R. Je ne suis pas en mesure, non.

Q. [76] Parmi les conversions prévues sans CASEP, vous l'estimez à cinquante-sept (57), combien seront faites par un client qui doit remplacer son

appareil au mazout parce qu'il est en fin de vie utile et combien seront faites par des clients qui choisissent de remplacer un appareil au mazout en bon état pour bénéficier d'une économie d'énergie, est-ce que vous avez fait ce...

R. Non, tant qu'on n'a pas fait l'évaluation, c'est très difficile à répondre. Aucune idée.

Q. [77] Êtes-vous capable de nous donner un « educated guess » sur quelle serait cette proportion?

R. Après discussion, non, c'est très difficile pour nous de l'évaluer tant qu'on n'a pas fait l'évaluation, de donner...

Q. [78] Vous n'avez pas une idée si c'est cinquante/cinquante (50/50), un tiers/deux tiers (1/3 - 2/3) ou...

R. Aucune idée.

Q. [79] Puis est-ce que la venue ou la présence d'un CASEP viendrait modifier, quel que soit le chiffre, là, est-ce que le fait qu'il y ait ou non un CASEP viendrait changer cette proportion-là, même sans connaître le chiffre?

R. On croit que oui. On croit que oui, l'aide financière ferait pencher la balance.

Q. [80] Dans la situation où un CASEP serait mis en place, est-ce qu'on pourrait considérer que les

cinquante-sept (57) clients qui seraient de toute façon passés au gaz sans CASEP, là, sont des opportunistes?

R. Encore une fois, tant et aussi longtemps qu'on n'a pas évalué le programme, c'est difficile, c'est difficile à savoir parce que c'est un estimé, le cinquante-sept (57). On voit, cette année, on avait estimé cinquante-sept (57) puis on va finir environ à quarante-cinq (45). Donc tant qu'on n'a pas évalué, on croit, c'est très dangereux de mettre une notion d'opportunisme.

Q. [81] Est-ce que vous avez regardé ce qui se faisait dans d'autres juridictions à cet égard, je pense à la Californie où les programmes de substitution tiennent compte, effectivement, d'opportunisme; je reviens à la question de votre analyste tantôt qui disait que Gaz Métro n'en tient pas compte, eux, du taux d'opportunisme, moi, je veux savoir c'est quoi votre position puis avez-vous regardé ce qui se faisait ailleurs, à part Gaz Métro?

R. Non.

Me LOUIS LEGAULT :

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

INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Legault. Je vais juste avoir peut-

être deux, trois questions pour vous.

Q. [82] Vous avez précisé, à la pièce GI-44, document 1, page 26 de 37, dans le cadre des demandes de renseignements de la FCEI à la réponse 6.5 que Gazifère dénote deux importants inconvénients au fait de faire de l'efficacité énergétique. Bon, il y a l'absence de profit, mais le point qui m'intéresse plus c'est la diminution de la productivité de l'entreprise. J'aimerais juste que vous nous expliquiez sur quelle base Gazifère est en mesure de dire que ça a eu pour effet, que ça a pour effet de diminuer la productivité de l'entreprise, bon considérant qu'au cours des dernières années Gazifère a quand même obtenu, règle générale, un taux de rendement supérieur au taux de rendement autorisé, donc vous avez quand même une rentabilité réelle qui est là. Donc, en quoi ça a vraiment eu un impact et si vous pouvez démontrer que ça a pour effet de diminuer votre rentabilité, votre productivité?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Ce qu'on faisait référence ici dans cette notion-là c'est l'idée que plusieurs d'entre nous qui ne sont pas dans le tronc commun investissent beaucoup d'énergie et d'efforts dans l'efficacité

énergétique. Ça fait que c'est vraiment plus dans ce contexte-là qu'on faisait référence à une réduction de la productivité. Parce que si on ne mettait pas nos énergies là-dedans on pourrait les mettre ailleurs et peut-être augmenter la productivité dans nos autres activités. C'était ce concept-là qu'on voulait faire référence.

Q. [83] Puis est-ce qu'il y a une raison particulière pourquoi Gazifère n'inclut pas ces coûts-là dans le cadre du tronc commun de votre programme d'efficacité énergétique?

R. C'est vraiment par souci de simplicité. Si on se met à tout comptabiliser toutes les heures, de prendre en note des heures de temps, ah, là j'ai mis quinze (15) minutes là, j'ai mis une demi-heure là, tu sais c'est alourdir quelque chose qu'on ne veut pas être obligé d'aller là, pour être honnête avec vous. C'est vraiment par souci de simplicité qu'on laisse les choses intègres. Parce qu'on reconnaît qu'on va récupérer nos coûts, ce n'est pas ça le dilemme. Alors on reconnaît qu'on récupère nos coûts.

Q. [84] O.K. On comprend bien que, selon Gazifère, dans le cadre de la situation actuelle le programme vous n'avez pas d'incitatifs concrets réels pour

performer davantage dans la livraison des programmes. Mais est-ce qu'il n'y a pas certains avantages commerciaux qui sont liés à la livraison de certains programmes? Si je me réfère à il y a quelques années, Gazifère avait demandé que la subvention qui était liée au programme Novoclimat soit ajustée au même niveau que la subvention qui était offerte par Hydro-Québec parce que cela créait une concurrence déloyale pour Gazifère dans le cadre de la promotion auprès des promoteurs immobilier, si ma mémoire est bonne. Donc, est-ce qu'il n'y a pas, dans certains cas, un certain volet aussi, un certain intérêt commercial pour Gazifère à pousser certains programmes parce que c'est avantageux pour vous?

M. MARC ST-PIERRE :

R. Je pourrais vous dire si on était seul dans le marché à offrir des programmes d'efficacité énergétique, peut-être que oui. Par contre, il ne faut pas oublier que notre compétiteur principal c'est Hydro-Québec. Puis si on regarde les aides financières d'Hydro-Québec versus Gazifère on est désavantagé, grandement désavantagé. Puis je peux vous dire aussi que nos programmes d'efficacité énergétique je ne crois pas qu'ils nous amènent des

clients supplémentaires.

Q. [85] Dernière petite question. Vous avez précisé, entre autres dans le cadre des demandes de renseignements qui ont été posées, que Gazifère avait, qu'il n'y avait aucune part reliée aux objectifs de la stratégie énergétique qui était directement attribuable à Gazifère. Ma question c'est est-ce que Gazifère considère néanmoins qu'elle a une certaine responsabilité vis-à-vis les cibles qui ont été fixées par le gouvernement dans le cadre de sa stratégie énergétique, est-ce que vous sentez que, malgré tout, malgré le fait qu'on n'ait pas identifié effectivement clairement quelle était la part de Gaz Métro et quelle était celle de Gazifère dans le cadre de la stratégie, on est allé de façon plus générale en fixant une cible pour votre secteur, mais est-ce que de façon plus générale vous sentez qu'il y a une certaine responsabilité à cet égard-là?

R. Oui, on a une certaine part de responsabilité. Par contre, on n'a pas, vu qu'on n'a pas une cible préétablie, c'est-à-dire on va participer à l'atteinte du trois cent cinquante millions (350 M), mais on peut participer en amenant quatre cent mille (400 000) mètres cubes par année ou en

amenant cinq cent quatre-vingts (580 000). C'est pour ça que notre proposition, notre proposition du SSM c'est qu'on veut se fixer une cible, un minimum à atteindre. Puis c'est là l'avantage aussi pour le consommateur puis pour la société, c'est qu'on peut amener, on peut amener plus si on en fait plus. Mais par contre, on n'a pas une cible préétablie, c'est-à-dire que je pourrais faire quatre cent mille (400 000) puis j'aurais participé à l'atteinte de la cible.

Q. [86] Parfait. Bien, je vous remercie beaucoup. Alors ça va terminer la présentation de ce présent panel. On vous remercie. Nous allons donc prendre une pause de quinze (15) minutes pour permettre à l'équipe de l'ACEF de l'Outaouais de venir se placer. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

_____

REPRISE DE L'AUDIENCE

10 h 50

LA PRÉSIDENTE :

Maître Lussier, nous sommes prêts à vous écouter.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Madame la Présidente, bonjour Madame et Messieurs les régisseurs, Stéphanie Lussier pour

l'ACEF de l'Outaouais, bonjour Monsieur Gouja. Je vais demander qu'on procède à l'assermentation du témoin, s'il vous plaît quand vous êtes prête.

PREUVE DE L'ACEF DE L'OUTAOUAIS

L'AN DEUX MILLE DIX (2010), le deuxième jour de novembre, A COMPARU :

MOUNIR GOUJA, consultant en énergie, 6683, rue Jean-Talon Est, Saint-Léonard, Québec

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

INTERROGÉ PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [87] Monsieur Gouja, je vais vous demander de prendre la pièce C-1-32 datée du treize (13) octobre deux mille dix (2010) qui est le mémoire qui a été déposé pour l'ACEF de l'Outaouais dans la phase 4 du présent dossier. Est-ce que vous avez ce document?

R. Oui, je l'ai.

Q. [88] Est-ce que ce document a été rédigé par vous ou sous votre supervision?

R. Oui.

Q. [89] Est-ce que vous adoptez ce document comme faisant partie de votre témoignage?

R. Je l'adopte.

Q. [90] Est-ce que vous avez assisté à la présentation et au témoignage des témoins de Gazifère dans le cadre de la présente audience?

R. Oui, je l'ai fait.

Q. [91] Est-ce que, en fait avant que nous procédions au contre-interrogatoire, est-ce que vous avez des commentaires à formuler suite à l'intervention des témoins de Gazifère?

R. Oui, j'aimerais bien revenir au sujet de la révision de... l'effet d'effritement du volet abaissement de la température pour les chauffe-eau dans le cadre du programme Trousse des produits d'efficacité énergétique et nous avons eu l'occasion d'entendre hier monsieur Lemieux et monsieur St-Pierre s'exprimer et expliquer comme il faut la procédure quant à l'abaissement de la température qui a été faite au début par un technicien de Gazifère puis un abaissement additionnel qui a été fait et sondé à travers donc l'enquête que Gazifère avait menée.

Cet abaissement additionnel de la température du chauffe-eau que Gazifère voulait

s'accréditer les économies qui en résultent. À notre avis ce n'est pas à Gazifère que doit revenir ces économies additionnelles au-delà de ce que le technicien de Gazifère avait fait comme abaissement et comme gain d'économie, comme gain de gaz, de mètre cube de gaz, c'est aux consommateurs qui ont fait cette opération que doivent revenir ces économies.

J'aimerais aussi faire un commentaire par rapport aux résultats de ce sondage. À mon avis, il faudrait prendre avec beaucoup de prudence le résultat de trente pour cent (30 %) des clients qui ont abaissé davantage leur température, la température de leur chauffe-eau, parce qu'il y a au moins la raison qui consiste à dire, bon un sondage pour Gazifère qui me demande si j'ai touché à la température de mon chauffe-eau après que le technicien soit passé. Ça risque de porter un problème parce que j'ai touché à quelque chose et donc le consommateur ou le client il a tendance généralement à répondre ou bien il n'a pas touché ou bien oui il a encore abaissé la température. Donc comme s'il était plus royaliste que le roi, il a baissé encore davantage la température et donc il a fait plus d'économies comme le souhaitait

Gazifère.

Donc il faut prendre vraiment avec beaucoup de prudence ces résultats et les mettre dans leur contexte. Donc suite aux explications qu'on avait reçues hier, je pense que notre position devrait rester la même. C'est de considérer le taux d'effritement de six pour cent (6 %) et ce qui était fait comme abaissement additionnel ne doit pas relever ou ne doit pas appartenir à Gazifère d'autant plus que si Gazifère au début avait abaissé la température par un technicien, c'est normal que le deuxième abaissement additionnel qui a été fait par le consommateur, il devrait être fait par un technicien et donc c'est qui qui va assumer les coûts de cet abaissement, si un technicien devrait venir chez le consommateur, chez le client pour abaisser la température, c'est le client qui doit le payer.

Alors moi je pense qu'en dessous d'un abaissement qui a été fait par le technicien de Gazifère, toutes les économies devraient appartenir au client et non pas à Gazifère. Ce qui explique que le taux d'effritement devrait rester à six pour cent (6 %), donc ce qui correspond au volume qui a été rehaussé par le client et donc ça constitue le

taux d'effritement de la mesure.

Q. [92] Est-ce que vous avez d'autres commentaires à formuler? Donc Monsieur Gouja, vous êtes maintenant disponible à être contre-interrogé.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Mâitre Lussier. Alors nous allons débuter le contre-interrogatoire de l'ACEF de l'Outaouais. Est-ce que Maître Plourde vous avez des questions? Non. Maître Charlebois? Pas de questions. En fait je vais y aller peut-être plus simplement, est-ce qu'il y a des intervenants qui désirent contre-interroger le témoin de l'ACEF de l'Outaouais?

Me LOUISE TREMBLAY :

Excusez-moi, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de problème.

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me LOUISE TREMBLAY :

Louise Tremblay, pour Gazifère. Oui, j'ai des questions. Bonjour, Monsieur Gouja.

M. MOUNIR GOUJA :

R. Bonjour.

Q. [93] Alors, écoutez, nous sommes un peu surpris par votre compréhension de la preuve. C'est possible que vous ayez compris quelque chose puis que, de notre côté, on ne considère pas nécessairement que

c'est ce que notre preuve reflète ou ce que les témoignages, finalement, révèlent.

Vous, ce que je comprends de votre témoignage, c'est que vous présumez ou vous pensez que Gazifère veut se créditer pour les mètres cubes additionnels qui sont liés à l'abaissement additionnel des appareils par les clients, est-ce que c'est exact?

R. Oui, c'est cela.

Q. [94] Bon. ça n'a jamais été dans l'intention de Gazifère de se créditer pour les mètres cubes additionnels liés à l'abaissement après que le technicien soit venu abaisser les appareils, ce n'est pas ce que Gazifère a voulu dire.

Si c'est ce que vous avez compris, c'est dommage, là, mais ce n'est pas du tout l'intention de Gazifère de se créditer pour ces mètres cubes additionnels.

R. Ce que j'avais compris à partir de la preuve de Gazifère, c'est que puisqu'il y a presque trente et un pour cent (31 %) des répondants qui ont abaissé davantage la température du thermostat du chauffe-eau et que sept pour cent (7 %) seulement ont haussé le thermostat, alors normalement, il doit y avoir plus d'économies, plus de gens qui augmentent

le potentiel de ce programme en termes d'économies que des gens qui contribuent à l'effritement de ce programme.

Q. [95] En fait, je voudrais juste vous référer à la pièce GI-41, document 1, qui se trouve à être les réponses, finalement, aux demandes de renseignements de la Régie, plus particulièrement à la réponse 6.4. Et finalement, ce que je vous soumets, je vous réfère plus particulièrement à la page 12, à l'avant-dernier paragraphe de cette réponse-là où Gazifère dit :

> Compte tenu de ces résultats, seul un ajustement à la hausse des économies d'énergie pourrait être envisagé. Toutefois, Gazifère est d'avis qu'il est hasardeux d'ajuster à la hausse les économies d'énergie liées à ce volet du programme puisque 87 % des répondants ayant haussé ou abaissé la température de leur chauffe-eau n'avaient aucune idée du nombre de degrés correspondant à cet ajustement de la température.

Alors ce que vous soumets, c'est qu'à la lumière de cette réponse-là et des témoignages qui ont été

donnés hier que, dans le fond, Gazifère maintient les économies d'énergie au même niveau et que, dans le fond, c'est qu'elle veut soulever aussi, c'est certain que le fait qu'il y en ait eu plus, finalement, qu'il y en ait eu davantage qui aient abaissé la température et non l'inverse, ça l'amène à la conclusion qu'elle ne touchera pas aux économies. Et, d'autre part, elle dit : « Bien, écoutez, on ne sait même pas, de toute façon, parmi ceux qui ont haussé ou baissé, on ne sait même pas de combien de degrés. »

Alors je voulais juste peut-être vous dire que, finalement, votre compréhension de la preuve, m'assurer, là, que c'est bien compris que ce n'est pas ça qui est l'intention de Gazifère.

R. J'ai tout bien compris depuis hier cette question-là. Sauf que le nombre de personnes qui ont haussé le thermostat, ce sont eux qui ont contribué à l'effritement de ce programme et donc ceux qui ont abaissé davantage leur thermostat, peu importe le nombre de degrés qu'ils ont baissé, ne doivent pas être considérés comme des clients qui ont fait plus d'économies de gaz pour Gazifère. C'est ça ce que, c'est la conclusion à laquelle je suis arrivé.

Q. [96] Je comprends. J'ai un peu de difficulté à

comprendre par ailleurs, là, parce que vous, de votre côté, vous recommandez de tenir compte d'un taux de six pour cent (6 %) et, d'une certaine façon, compte tenu que Gazifère vous dit qu'elle ne sait pas, tant à la hausse qu'à la baisse, elle ne sait pas le nombre de degrés que les clients ont ajusté leur appareil, en quoi le six pour cent (6 %) est plus concluant ou plus raisonnable que... on ne le sait pas, on ne sait pas le nombre de degrés, alors en quoi votre raisonnement est plus valable ou plus... en quoi il est valable, en fait?

R. Parce que le nombre de degrés, à mon avis, ce n'est pas très important parce qu'il y a certains qui vont augmenter de deux degrés (2'), d'autres de un degré (1'), d'autres, ils vont peut-être être au milieu, ou être un peu dans les extrêmes, mais l'essentiel, c'est qu'il y a un effet qui a eu lieu, c'est d'aller en sens inverse de ce que le programme dicte.

Me LOUISE TREMBLAY :

Je vais terminer là-dessus. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Tremblay. Maître Legault, est-ce que vous avez des questions?

Me LOUIS LEGAULT :

Pas de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de questions. La Formation n'aura pas de questions, on vous remercie. Donc ceci termine...

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Oui, ça termine effectivement, Madame la Présidente, je n'aurai pas de questions de ré-interrogatoire non plus.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup. Merci, Maître Lussier. Nous allons maintenant passer à la présentation de la preuve de la FCEI.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Alors rebonjour, Madame la Présidente, Madame la Régisseure, Monsieur le Régisseur. Bonjour, Monsieur Gosselin.

Alors il est maintenant temps de déposer la preuve de la FCEI dans le présent dossier. Madame la Greffière, je vous demanderais, s'il vous plaît, d'assermenter.

_____

PREUVE DE LA FCEI

L'AN DEUX MILLE DIX, ce deuxième (2e) jour du mois de novembre, A COMPARU :

ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant son adresse d'affaires 2448, Parkway Est, Montréal, (Québec);

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

INTERROGÉ PAR Me P.-OLIVIER CHARLEBOIS :

Q. [97] Alors, Monsieur Gosselin, je vais vous référer à la preuve de la FCEI, il s'agit de la pièce C-3-25 intitulée « Analyse de la demande tarifaire 2011 de Gazifère ». Êtes-vous bien l'auteur de ce document, Monsieur Gosselin?

R. Oui.

Q. [98] Avez-vous des amendements ou des modifications à effectuer à ce document ce matin?

R. Oui. Tout d'abord à la page 7 au deuxième paragraphe la deuxième ligne commence par « En effet, de 2007 à 2009, le volume annuel contracté pour le tarif 9 correspond en 2011... ». Alors là on voit qu'il y a une incohérence dans les dates. Le « de 2007 à 2009 » devrait être éliminé, il n'a

pas d'affaire là.

Aussi, à la page 16 où on évalue l'impact du CASEP sur les clients existants, en fait j'éliminerais l'entièreté de la page 16 de la preuve. Je pense il y a des aspects de coûts qu'on n'a peut-être pas pris en compte de façon complète dans cette analyse-là et je ne suis pas absolument sûr que les conclusions soient correctes, donc j'aime mieux retirer cet élément-là.

Et finalement, par rapport à l'impact de la prévision de volumes sur les coûts, on a fait certains calculs qui étaient basés sur des hypothèses. À la lumière de la réponse de Gazifère à la dernière demande de renseignements de la Régie, la demande de renseignements numéro 16, on constate qu'il y a certaines des hypothèses qu'on a faites qui n'étaient pas appropriées. Et donc, comme les hypothèses sont dans la preuve et donc le calcul est basé sur les hypothèses, je pense qu'on ne l'amende pas.

Q. [99] Oui.

R. Mais en même temps c'est seulement pour indiquer que ces chiffres-là sont à prendre avec un grain de sel parce que les hypothèses qui sont utilisées ne sont peut-être pas...

Q. [100] Pour le bénéfice de la formation pourriez-vous juste référer directement dans la preuve à quel endroit vous référez à ces calculs-là?

R. Oui. À la page 4, la section qui s'appelle « Impact de la prévision sur le taux du tarif 200 », donc était essentiellement basée sur une hypothèse que l'augmentation des volumes n'aurait pas d'impact sur le coût total d'équilibrage. Or, ce que la réponse de Gazifère, comme je disais tantôt, révèle c'est que ça en aurait. Je vais y revenir de toute façon un peu plus loin.

Q. [101] Dans le cadre de votre présentation.

R. Dans le cadre de la présentation.

Q. [102] Parfait. Merci beaucoup. Alors, Monsieur Gosselin, est-ce que le contenu de ce document reflète maintenant fidèlement votre position concernant les sujets qui y sont abordés?

R. Oui.

Q. [103] Monsieur Gosselin, est-ce que vous adoptez le contenu de cette pièce pour valoir comme votre témoignage écrit dans le présent dossier?

R. Oui.

Q. [104] Alors je comprends que vous avez une courte présentation à faire, alors je vous laisse aller.

R. Merci. Alors bonjour. Je vais commencer par parler

de la prévision de la demande et puis je vais parler un petit peu à la fin du CASEP.

Je crois que la prévision de demande devrait viser à prévoir les volumes aussi fidèlement que possible. Et idéalement, qu'en moyenne on soit, on arrive à peu près aux volumes réels. Si j'ai bien compris le témoignage de Gazifère hier, c'est une position qu'ils semblent partager.

Là où je diffère d'opinion avec ce que Gazifère soutient c'est que les volumes contractés soient un bon estimateur des volumes réels. Il y a plusieurs plusieurs raisons qui m'amènent à penser ça. D'abord, il y a la structure du tarif 9 qui fait en sorte que les clients n'ont pas intérêt à contracter un volume qui représente ce qu'ils anticipent vraiment. Parce que s'ils le font ça les met à risque si jamais le volume qu'ils consomment s'avère moins élevé que ce qu'ils ont annoncé ils doivent payer une pénalité. Alors que dans le cas inverse s'ils annoncent un volume très faible puis qu'ils consomment plus, bien il n'y a aucune pénalité qui est encourue. Ils encourent le même coût qu'ils auraient encouru s'ils avaient annoncé un volume plus élevé. Donc, ils ont clairement un

intérêt à prévoir un volume plus faible.

Et ça c'est supporté, je pense, par les données historiques qui démontrent que, clairement, de deux mille sept (2007) à deux mille neuf (2009) effectivement les clients ont consommé beaucoup plus que ce qu'ils avaient prévu.

Une autre chose qui a été intéressante de constater c'est que quand on compare les capacités qui sont contractées par les clients puis les volumes qu'ils contractent, le volume contracté représente une très faible proportion de la capacité contractée en termes de CU. Donc, si les clients, par exemple, contractent dix (10) mètres cubes par jour de capacité, en volume annuel si on répartit ça sur toute l'année ça équivaut à ce qu'ils contractent en volume peut correspondre, par exemple, à un mètre cube par jour. Donc, ils contractent une capacité de dix (10) mètres cubes par jour, mais en même temps ils s'engagent à un volume qui représente dix pour cent (10 %) de ça. Et donc, ça suggère qu'ils sous-estiment le volume contracté.

11 h 10

Les témoins de Gazifère ont dit hier que, bon, c'était une pratique de l'industrie de se fier

sur les volumes contractés et que les clients savaient mieux, donc il fallait se reposer sur les volumes qu'ils demandaient de contracter.

Par rapport à ça, je voudrais simplement dire que c'est peut-être partout dans l'industrie non plus que la structure du tarif favorise de contracter moins que ce qui est anticipé. Alors, ce n'est pas nécessairement tous les tarifs qui entraînent ce genre de biais-là.

Ici, je pense simplement à Gaz Métro. Bien, Gaz Métro a des rabais qui sont accordés aux clients en fonction des volumes qu'ils contractent. Et donc, l'incitatif que Gaz Métro a contracté moins que ce qui est prévu n'est pas présent. Maintenant, sur l'impact financier d'une prévision plus faible, Gazifère dit, puis hier il référait aux analyses qui ont été présentées en Phase 1, il dit : on a vu en Phase 1 que, bon, si les volumes sont plus importants que le réel, l'impact sur l'excédent de rendement va être très faible. Et il disait même que l'année en cours, ils s'attendent à ce que l'impact soit carrément nul.

Je ne conteste pas ça, mais je pense que ce n'est pas une bonne analyse à faire pour voir c'est quoi l'impact de la prévision de volume sur les

coûts, sur les revenus et sur les clients. Il y a une distinction majeure à faire entre les analyses qui ont été faites en Phase 1 et l'objectif de ces analyses-là est la question à laquelle on cherche à répondre aujourd'hui.

Les analyses en Phase 1 ont été faites dans un contexte où on prenait un tarif qui était donné et, là, on disait, si les volumes augmentent, c'est quoi l'impact sur l'excédent de rendement. Parce qu'en Phase 1, on cherchait à comprendre d'où vient l'excédent de rendement. De la façon que les tarifs sont faits, effectivement, au tarif 9, les revenus marginaux, les coûts marginaux sont assez rapprochés. Donc, l'impact sur l'excédent de rendement est faible.

Sauf que si le client au tarif 9 consomme plus de volume que prévu et, par exemple, ça génère cinq cent mille dollars (500 000 $) de plus de revenus et qu'il y a quatre cent cinquante mille dollars (450 000 $) qui s'en vont à Enbridge de plus, ce qui fait qu'il y a un impact de seulement cinquante mille dollars (50 000 $) sur l'excédent de rendement, le client a quand même payé cinq cent mille dollars (500 000 $) de plus. Et du montant qui s'en va à Enbridge, il y en a une partie aussi

qui est un coût pour le client, sinon la totalité.

Alors, je pense que la question qu'on devrait vraiment se poser pour savoir c'est quoi l'impact sur les clients de la prévision du volume, ce n'est pas, étant donné un tarif qu'est-ce qui se passe une fois que le volume réel est différent de ce qu'on avait prévu. Ce qu'il faut se demander, c'est : c'est quoi l'impact de la prévision de volume sur le tarif demain matin?

Et, ça, les clients de Gazifère ont répondu en contre-interrogatoire hier, ils nous ont dit : si on augmente la prévision de volume au dossier tarifaire, ça a un impact à la baisse sur le tarif du « delivery charge », du tarif 200, la portion « delivery charge » du tarif 200, et ça a un impact à la baisse sur le tarif distribution de Gazifère à travers le revenu « deficiency » qui diminue.

Or, juste pour se donner une idée de l'importance de ça, là. Le « delivery charge » entre les deux scénarios qui ont été présentés par Gazifère, le coût alloué reste exactement le même. Le volume augmente d'à peu près quinze pour cent (15 %). Ça veut dire que le « unit rate » du « delivery charge » diminue grosso modo de quinze pour cent (15 %), un peu moins, là, de treize pour

cent (13 %).

Si le « unit rate » du « delivery charge » diminue de treize pour cent (13 %), ça veut dire que, quel que soit votre volume réel au bout du compte, là, vous allez aller chercher treize pour cent (13 %) de moins de revenus sur cette portion-là. Et dans le dossier, les revenus du « delivery charge », c'est un peu moins que deux millions. Donc, c'est sûr que l'impact exact va dépendre, ça va être quoi vos volumes au réel. Mais on est dans l'ordre de grandeur de treize pour cent (13 %) de deux millions (2 M$).

Au niveau du revenu « deficiency », si on peut faire exactement le même calcul. Je vous laisse le faire. Mais si on prend le volume marginal incrémental que la proposition qu'on fait implique, puis qu'on applique ça au taux marginal du tarif 9, ça a un impact important sur le revenu « deficiency » qui deviendrait même négatif. Donc, au lieu d'avoir une hausse tarifaire, je pense qu'on se retrouverait avec une baisse tarifaire. Et au bout du compte, ça a aussi à la fin de l'année un impact important sur les clients.

Donc, de dire que l'impact de cette décision-là sur les clients est faible, je pense

que c'est inexact. Au contraire, je pense que c'est très important. Et c'est pour ça qu'on recommande d'établir la prévision de façon à estimer le mieux possible les volumes réels. Et donc, constatant que la méthode qui est utilisée par Gazifère présentement n'a pas atteint cet objectif-là, on propose une alternative au meilleur des données qui sont disponibles.

Maintenant, maître Legault a posé une question tout à l'heure par rapport à un compte d'écarts de revenus pour un peu comme solution potentielle au problème. Étant donné ce que je viens de dire relativement à l'impact de la prévision sur les taux du « delivery charge » puis en distribution, je ne pense pas que d'utiliser la prévision qui est faite par Gazifère et après ça d'appliquer un compte d'écarts là-dessus sur les écarts de revenus résoudrait le problème, parce qu'on se retrouverait tout de même au départ avec des tarifs plus élevés.

11 h 16

Si la proposition, c'est de dire : on va y aller avec une prévision plus agressive et là on va mettre un compte d'écart sur les revenus, c'est une chose complètement différente qui, je pense,

pourrait être acceptable.

Ceci étant dit, je dois dire que j'éprouve un certain malaise à mettre un compte d'écart pour protéger Gazifère dans une circonstance comme ça parce que, à la base, je demeure convaincu que les prévisions devraient être aussi fidèles à la réalité que possible, devraient essayer de se rapprocher autant que possible à la réalité.

Et en même temps, Gazifère a un taux de rendement. Et ce taux de rendement-là prend compte d'un certain risque d'affaires. Et je pense que c'est normal que, étant donné qu'il y a une rémunération qui est accordée pour du risque, qu'à quelque part, Gaz Métro assume du risque aussi. Gaz Métro! Gazifère, pardon, assume du risque aussi. Et donc je suis un peu réticent face à une proposition qui viserait à immuniser Gazifère d'un risque qui me semble tout à fait légitime dans les circonstances.

Maintenant, sur le CASEP, je pense que c'est assez clair de la preuve là que nous sommes en désaccord avec Gazifère quant au calcul des PRI. D'une part, on juge que le volume utilisé dans le cas type est trop élevé considérant les données qui sont disponibles, considérant aussi les données

que... les recommandations que Gaz Métro... pardon, que Gazifère fait elle-même sur son site Internet.

Au niveau de l'actualisation des flux monétaires, on fait un calcul de rentabilité. Alors, le calcul de rentabilité du CASEP n'est pas différent de n'importe quel calcul de rentabilité qu'on fait. Quand Gazifère calcule la rentabilité de son développement, elle actualise les flux monétaires.

Pourquoi est-ce que là on se retrouve dans le CASEP et tout à coup là ça ne devient plus pertinent d'actualiser les flux monétaires dans le calcul du rendement? Je pense que c'est nécessaire d'appliquer l'actualisation.

Au niveau des opportunistes, c'est la même chose. On cherche à établir la rentabilité d'un programme, alors il y a des bénéfices et il y a des coûts. Si on considère qu'il y a zéro pour cent (0 %) d'opportunistes alors qu'il y en a beaucoup, on surestime les bénéfices et ça ne donne pas une image juste de la situation.

Alors, sans égard à ce qui peut se faire ailleurs là, que ce soit chez Gaz Métro, en Californie ou n'importe où, je pense que la façon correcte de faire les choses, c'est d'inclure des

opportunistes dans le calcul. Et donc, sur la base de ces positions-là, on aurait calculé des PRI qui sont beaucoup plus élevés que ce que Gazifère calcule. Et étant donné ces niveaux élevés de PRI là, on pense que c'est inapproprié d'autoriser la création du CASEP.

Alors, ça termine ma présentation.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Merci beaucoup, Monsieur Gosselin. Alors, Madame la Présidente, le témoin est prêt à être contre-interrogé.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Merci, Maître Charlebois. Est-ce qu'il y a des intervenants qui désirent contre-interroger le témoin de la FCEI? Oui, Maître Plourde.

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me NICOLAS PLOURDE :

Q. [105] Merci, Madame la Présidente. Madame et Monsieur les Régisseurs. Nicolas Plourde pour l'Association des consommateurs industriels de gaz. Bonjour, Monsieur Gosselin, quelques questions. J'avais... moi, j'avais compris, en lisant la décision D-2010-112, que la Régie avait décidé qu'il n'était pas approprié de modifier, de façon générique, la méthode de prévisions des volumes. Je me réfère plus particulièrement à la page 33 de la

décision D-2010-112 en Phase 1. Et là je vois que la FCEI arrive avec deux recommandations à cet égard.

Je dois d'abord peut-être dire qu'évidemment...

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Excusez-moi, Maître Plourde. Est-ce que vous avez des copies de la décision pour que le témoin puisse en prendre connaissance?

Me NICOLAS PLOURDE :

Je peux lui montrer la mienne. J'avais pensé que tout le monde l'aurait puisque c'est quand même la décision de la Phase 1, dans le même dossier.

Q. [106] Je dois dire, tout d'abord, que l'ACIG aussi partage les préoccupations que vous avez quant aux prévisions. Je pense que l'ACIG l'avait amplement dit dans le cadre de la Phase 1. Par contre, comme je viens de le souligner, j'avais cru que ce débat était plus ou moins clos. Je n'ai pas de problème à ce qu'on l'ouvre à nouveau et j'apprécie les deux recommandations que vous faites et ma question est la suivante.

La première recommandation que vous faites - et je pense qu'il faut peut-être le souligner - c'est que vous recommandez qu'il y ait un examen à

la prochaine cause tarifaire sur l'ensemble du sujet. Est-ce que je comprends bien?

M. ANTOINE GOSSELIN :

R. On demande que... Oui, oui.

Q. [107] Donc, ce que vous proposez, votre deuxième recommandation, en fait, si je la comprends bien, celle d'établir la prévision en utilisant un ratio de trois... un facteur de trois point huit (3.8 %), ce ne serait que pour la présente cause tarifaire?

R. Oui.

Q. [108] Bon. Vous ne trouvez pas qu'il est un peu prématuré de le faire avant d'avoir étudié l'ensemble de la question comme vous le suggérez?

11 h 24

R. Non. Il y a deux positions et si c'était la situation inverse, si on était dans une situation où depuis toujours on prévoit des volumes très élevés et que Gazifère arrivait et disait non, non, non, il faut prévoir un volume très faible, est-ce qu'on pourrait dire : Bien c'est prématuré de changer parce qu'on a toujours fait ça. Je pense que la Régie a à se demander qu'est-ce qui est le plus valable dans cette cause-ci en termes de prévision de volume et si la pratique historique, si elle juge que la pratique historique n'a pas été

valable à ce niveau-là ou en tout cas pour cette année ne permet pas d'avoir de prévisions qui soient optimales, Je pense qu'il y a lieu de modifier les volumes prévus.

Q. [109] Votre proposition de facteur trois point huit (3,8) comme je l'appelle là, est-ce qu'il y a des exemples ailleurs dans d'autres juridictions où une telle méthode a déjà été utilisée?

R. Je n'en ai aucune idée.

Q. [110] Pardon?

R. Je n'en ai aucune idée.

Q. [111] Dans l'éventualité où, on sait qu'il y a juste deux clients au tarif 9 et qu'il y en a un qui ne va pas très bien. Disons qu'il ne consomme pas finalement ou très peu en deux mille onze (2011) et qu'on applique votre scénario ou votre proposition du facteur trois point huit (3,8) là, il va quand même y avoir un problème là en bout de ligne, votre méthode ne sera pas plus exacte que celle de Gazifère, il va y avoir un manque à gagner à la fin. Cette fois-là ça risque d'être en moins au lieu d'être en plus, mais l'objectif d'avoir une prévision la plus fidèle possible ne sera pas nécessairement atteint?

R. Bien, oui, l'idée d'avoir une prévision le plus

fidèle possible ce n'est pas d'arriver au bout du compte puis de dire est-ce que j'ai prévu parfaitement? C'est de se demander est-ce qu'a priori j'ai eu la prévision la plus raisonnable que je pouvais avoir, étant donné l'information dont je dispose? C'est sûr qu'il peut se passer plein de choses au réel, mais ce n'est pas ça la question, la question c'est est-ce que l'information que j'ai là, est-ce que je l'utilise de façon optimale pour prévoir de façon plus raisonnable possible le volume que j'anticipe.

Q. [112] Vous dites à la page 7 de votre mémoire que les clients du tarif 9 n'ont pas intérêt à, je ne veux pas reprendre, en fait je veux reprendre exactement ce que vous dites là. Ce n'est pas à la page 7 c'est à la page 6, pardon que :

> Les clients du tarif 9 ont tout intérêt à sous-estimer leur volume annuel contracté.

R. Hum, hum.

Q. [113] Ça vous prenez ça d'où est-ce que c'est une présomption que vous faites ou vous en avez, vous avez discuté avec les clients industriels du tarif 9 pour vous assurer que tel était le cas?

R. Je n'ai pas discuté avec les clients industriels du

tarif 9, mais je lis le tarif et je me demande moi si j'étais un client du tarif 9 qu'est-ce que je ferais. Et moi ce que je ferais c'est que je contacterais deux millions (2 M) de mètres cubes à coup sûr. D'autre part, je regarde les données historiques et les données historiques me démontrent qu'effectivement il y a un problème.

Q. [114] Est-ce que vous êtes d'accord avec moi qu'il y a d'autres facteurs aussi qui peuvent entrer en ligne de compte pour expliquer les écarts entre les volumes contractés et les volumes consommés dans les faits?

R. Oui, je ne sais si ce que à quoi vous faites référence là, mais si ce que vous dites dans le fond c'est bien peut-être qu'en deux mille sept (2007), deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009) les clients ont vraiment contracté les volumes qu'ils pensaient consommer et que trois ans de suite les facteurs imprévus ont fait en sorte que finalement ils ont consommé beaucoup plus que ce qu'ils anticipaient, j'imagine qu'il y a une possibilité pour que ce soit le cas. Est-ce que je pense que c'est le cas? Non. Je pense que les volumes ont été clairement contractés à un niveau faible parce qu'il y a un intérêt à le faire étant

donné la structure du tarif.

Q. [115] On sait assurément parmi ces facteurs qu'il y aurait à tout le moins celui des problèmes financiers éprouvés par certains clients?

R. Non, absolument pas. Si les clients avaient eu des problèmes financiers, ils auraient consommé moins que prévu, pas plus, en tout cas il me semble, à moins que je comprenne mal la question là.

Q. [116] Et au niveau de la position concurrentielle, est-ce que c'est un des facteurs qui peut expliquer cela?

R. Ça se peut que si la position concurrentielle du gaz s'améliore, qu'un client décide de consommer plus que ce qu'il avait prévu au départ, c'est possible.

Q. [117] Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Plourde. Maître Tremblay.

Me LOUISE TREMBLAY :

Excusez-moi, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de problème.

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me LOUISE TREMBLAY :

Q. [118] Je vais commencer, Monsieur Gosselin, par... Bonjour d'abord.

R. Bonjour.

Q. [119] Je vous avoue que je vais avoir besoin un petit peu que vous m'éclairiez sur certains de vos commentaires. Tout d'abord je veux juste préciser que vous avez mentionné qu'il fallait en fin de compte rayer intégralement la page 16 de votre preuve?

R. Ce que j'ajouterais peut-être, je ne l'avais pas spécifié tantôt ainsi que l'annexe 5 évidemment qui sous-tend.

Q. [120] Alors ce que je dois comprendre de ça, Monsieur Gosselin, c'est que finalement votre argument qui était basé sur une forme d'iniquité vis-à-vis les autres clients, vous abandonnez complètement cet argument-là?

R. Oui.

Q. [121] C'est exact?

R. C'est exact.

Q. [122] Parfait. Merci. Ensuite vous avez précisé dans un deuxième temps que vous aviez fait différents calculs dans votre preuve.

R. Hum, hum.

Q. [123] Qui étaient basés sur certaines hypothèses. Et là je veux revenir là-dessus avec vous. Ce que j'ai compris, et là je vous réfère plus

particulièrement aux pages 4 et suivantes, alors la rubrique intitulée « Impact de la prévision sur le taux du tarif 200 ». Est-ce que je me trompe en concluant que, vous, dans le fond cet exercice-là que vous avez fait dans cette section-là c'était basé sur le fait vous disiez, bien, les clients industriels ont un profil stable de consommation, donc dans les circonstances étant donné qu'ils ont un profil stable, ça serait raisonnable de présumer que les volumes excédentaires ne devraient pas générer de coûts d'équilibrage additionnels, donc il ne devrait pas y avoir de coûts additionnels. Ça c'était votre prémisse de base, n'est-ce pas?

R. Oui.

Q. [124] Est-ce que je dois comprendre de ce que vous avez dit au début de votre témoignage que, finalement, quand vous dites « Nos hypothèses n'étaient peut-être pas appropriées », est-ce que je dois comprendre que votre conclusion, après le témoignage des témoins de Gazifère, c'est que cette prémisse-là elle n'était pas bonne?

R. C'est ce que je comprends de la preuve, des réponses qui ont été fournies par Gazifère à la demande de renseignements numéro 5 de la Régie.

Q. [125] Vous avez bien compris. Donc, ça vous nous

dites ce n'est pas, « Cette prémisse-là finalement qui fondait mon raisonnement, elle n'était pas vraiment exacte. »

R. Hum, hum.

Q. [126] Et donc, vous arriviez après ça votre deuxième démarche c'était de dire « Bon bien, même si ça ne devrait pas être le cas, il y a des coûts. Il y a des coûts dans le fond puis il y a des écarts de l'ordre de cent quatre-mille (104 000 $) à cent cinquante-cinq mille dollars (155 000 $) pour les clients dans leur ensemble. »

R. Hum, hum.

Q. [127] Alors vous avez dit ce matin que, et ça je veux m'assurer que c'est clair, est-ce que j'ai bien compris que vous avez dit que vous compreniez que le taux, le taux du tarif 200 ou que le taux d'équilibrage également que, selon la preuve de Gazifère, c'était pour rester sensiblement la même chose?

R. C'est ce que je comprends de la preuve.

Q. [128] Bon, très bien. Alors, vous, dans le fond l'argumentation que vous avez qui reste dans cette section-là de votre preuve c'est de dire que les coûts additionnels donc que vous évaluez de cent quatre mille (104 000 $) à cent cinquante-cinq

mille dollars (155 000 $) que ce sont des coûts indus, d'une part, ça est-ce que vous maintenez que ce sont des coûts indus?

R. Non, pas le cent quatre mille (104 000 $) à cent cinquante-cinq mille (155 000 $) parce que si le taux du tarif d'équilibrage reste le même, bien cet impact-là n'est plus là. Nous c'était vraiment sous la prémisse que si la prévision du volume était augmentée le taux du tarif d'équilibrage allait diminuer. Donc, si le taux ne diminue pas, cet impact-là n'est plus là.

Par contre, là je pense que c'est important de le rajouter. Par contre, cette section-là visait à établir ce qui se passerait au niveau des taux du tarif 200. Donc, on a dit dans la preuve on pense que ça va affecter le taux d'équilibrage. Ce qu'on constate c'est que non. Mais ce qu'on constate aussi par contre c'est que ça va affecter le taux du « delivery charge », ce qu'on n'avait pas anticipé. Et donc, c'est vrai qu'il n'y a plus d'impact financier au niveau du taux d'équilibrage.

Par contre, ce qu'on observe de la preuve c'est qu'il y en a un au niveau du « delivery charge ».

Q. [129] Mais votre argument de coûts indus de l'ordre

de cent quatre (104 000 $) à cent cinquante-cinq mille (155 000 $), ça vous ne l'avez plus cet argument-là?

R. Non. Exact.

Q. [130] Vous avez fait état tantôt de la méthode de prévision des volumes et vous avez fait part un petit peu de votre opinion ou de vos commentaires à l'égard d'un compte d'écart en nous disant que vous considérez que ça ne serait pas une bonne chose. Et vous dites « De toute façon il faudrait que les prévisions soient le plus près possible de la réalité, puis même si c'était imposé cette année de changer, de hausser les prévisions de volumes, comme vous le recommandez, de toute façon c'est un risque légitime que Gazifère devrait prendre. » Alors vous êtes d'opinion que pour cette année si on appliquait cette méthode-là cette année, vous considérez que ça ne changerait pas du tout le risque de Gazifère puis que c'est légitime que Gazifère dans le fond subisse un tel risque puis ça n'affectera pas du tout son...

R. Un, ça affecte le risque de Gazifère.

Q. [131] Hum, hum.

R. Mais je pense que tous les distributeurs d'énergie font des prévisions de volumes en début d'année et

ils sont tous exposés au fait que ces volumes-là ne se réalisent pas. Et ça fait partie intrinsèque du risque, je pense, de n'importe quel distributeur d'énergie que les volumes prévus ou les quantités d'énergie prévues ne se réalisent pas.

Maintenant, sur l'ampleur, sur l'ampleur du risque que ça impose sur Gazifère. Là je vous ramène aux témoignages de Gazifère en phase 1 où on s'intéressait encore une fois sur l'impact des variations de volumes au tarif 9 sur l'excédent de rendement. Le raisonnement qui était fait par Gazifère c'est de dire « Bien, si mon volume, étant donné un tarif fixe, si mon volume augmente beaucoup ça n'aurait pas beaucoup d'impact sur mon excédent de rendement. » Si on peut faire ce raisonnement-là dans un sens, on peut le faire dans l'autre.

Si on fixe un tarif et que finalement les volumes ne sont pas là, l'impact sur l'excédent de rendement ne devrait pas être très important parce que le revenu marginal est à peu près égal au coût marginal au tarif 9.

Q. [132] Et s'il y a un manque à gagner de la part de Gazifère, selon le mécanisme actuel il n'y a pas de partage avec les clients, c'est Gazifère qui assume

l'intégralité.

R. S'il y a un manque à gagner, oui. Mais je pense que, écoutez, encore faudrait-il qu'il y ait un manque à gagner. Gazifère a quand même une bonification importante.

Mais oui, ça serait assumé entièrement par Gazifère, mais il reste que le montant ne serait pas, vraisemblablement pas si important que ça, de l'aveu même de Gazifère, qui indique que l'impact de variation de volumes au tarif 9 n'a pas beaucoup d'impacts sur l'excédent de rendement.

Me LOUISE TREMBLAY :

Q. [133] Je vais maintenant vous poser certaines questions concernant le CASEP.

R. Oui.

Q. [134] Alors aux pages 12 et suivantes de votre preuve, vous nous parlez de façon générale des hypothèses dans le calcul de la PRI. Ma première question : pour quelle raison, et ça se retrouve plus particulièrement à la page 13, vous recommandez d'utiliser une consommation moyenne de deux mille mètres cubes (2 000 m3), alors pour quelle raison vous recommandez d'utiliser cette donnée-là?

R. Il y a trois... bien, il y a deux raisons, en fait,

là, je n'ai plus la demande de renseignements mais si on regarde les volumes deux mille sept/deux mille huit/deux mille neuf (2007-2008-2009) des clients qui se sont convertis, ce qu'on voyait, c'était que, en deux mille sept/deux mille huit (2007-2008), c'était à peu près deux mille (2 000); en deux mille neuf (2009), ça augmentait de façon importante, autour de deux mille six cents (2 600).

Évidemment, là, il y a une... il faut être prudent avec ces volumes-là parce que ce sont des volumes qui ne sont pas normalisés. Alors c'est certain qu'on se retrouve avec de l'information qui est assez... assez imprécise. Mais étant donné le fait que c'était plutôt l'année deux mille neuf (2009) qui était atypique dans ces données-là que les autres, on est allés un peu plus vers les chiffres de deux mille sept/deux mille huit (2007-2008).

Et, par ailleurs, Gazifère, sur son site Internet, quand elle recommande aux clients de se convertir, elle leur dit : « Bon, bien, si vous consommez deux mille litres (2 000 l) de mazout, voici l'économie à laquelle vous devriez vous attendre... » Donc c'est un chiffre qui circulait qui nous semblait raisonnable. Est-ce qu'on aurait

pu prendre deux mille cent (2 100), deux mille deux cents (2 200), mille huit cents (1 800)...

Q. [135] Justement, pourquoi ne pas prendre la donnée la plus récente, la donnée de deux mille neuf (2009), qui est de deux mille cinq cent soixante-deux (2 562), que nous, on a arrondie, que Gazifère a arrondie à deux mille cinq (2 500), pourquoi prendre deux mille sept (2007) et deux mille huit (2008)?

R. Pourquoi est-ce que la donnée la plus récente serait nécessairement meilleure? On parle d'échantillons de conversion de clients qui sont relativement petits, vous pourriez avoir, peut-être qu'en deux mille neuf (2009), il y a eu deux, trois clients qui se sont convertis qui avaient des très gros volumes qui viennent fausser la donnée, on ne peut pas se fier à un seul chiffre, il faut regarder l'ensemble de l'information qui est devant nous puis se demander c'est quoi le volume qui, étant donné l'ensemble de cette information-là, paraît le plus raisonnable.

Q. [136] Vous nous dites que vous avez, entre autres, consulté le site Internet de Gazifère?

R. Hum-hum.

Q. [137] Est-ce que vous avez remarqué, sur le site

Internet, qu'il s'agit d'un exemple qui a été donné par Gazifère et non d'une moyenne de consommation de sa clientèle?

R. Absolument, je suis tout à fait d'accord avec vous. Ceci étant dit, je ne pense pas que Gazifère ait donné un exemple en tirant un chiffre au hasard, il me semble que, quand ils donnent un exemple, ils doivent quand même se fier un petit peu à ce qui leur apparaît être raisonnable. Mais, c'est vrai, c'est un exemple, ils auraient pu donner un exemple différent.

Q. [138] Maintenant, si je passe à une autre de vos recommandations, qui se retrouve cette fois-ci à la page 14 de votre preuve, vous recommandez finalement qu'il y ait une actualisation de la PRI. Alors si je vous réfère à l'annexe 3 de votre analyse, je constate, à la ligne 17, que vous utilisez un taux d'actualisation de six point quatorze pour cent (6,14 %) dans le calcul de la PRI des clients avec CASEP, est-ce que c'est exact?

R. Oui.

Q. [139] D'où provient le taux, ce taux-là que vous avez utilisé?

R. À moins que j'aie fait une erreur, là, je pense que c'est le taux d'actualisation que Gazifère utilise

dans ses propres calculs...

Q. [140] Non, vous n'avez pas fait d'erreur, c'est effectivement le taux qui se retrouve à la pièce GI-41, document 1.3, c'est une donnée, finalement, qui figure dans cette pièce-là. La question que j'ai pour vous : est-ce que vous considérez raisonnable de poser comme hypothèse que le taux d'actualisation des clients serait le même que celui d'une entreprise réglementée, est-ce que vous trouvez que c'est une hypothèse raisonnable?

R. C'est une bonne question. Je ne me suis pas posé la question. Je ne le sais pas, peut-être que ça pourrait être un taux d'actualisation différent pour les clients, effectivement. Mais est-ce qu'il devrait être plus élevé, est-ce qu'il devrait être plus faible, là, je ne peux pas vous dire.

Q. [141] Parfait. Maintenant, je voudrais vous parler plus particulièrement du...

R. Juste peut-être pour compléter l'autre réponse?

Q. [142] Oui, pas de problème.

R. Par contre, pour ce qui est de la PRI du Distributeur, je pense que c'est le taux d'actualisation qui devrait s'appliquer.

Q. [143] Non, ma question était vraiment en ce qui a trait à l'application du même taux pour les

clients. Mais ça ne veut pas dire que, pour autant, qu'on considère que l'actualisation est nécessaire, là, mais enfin, ma question était à ce niveau-là.

Bon, maintenant, si je vous amène à la proposition de mécanisme incitatif axé sur le PGEÉ.

11 h 45

R. Oui.

Me LOUISE TREMBLAY :

Q. [144] Bon. Alors, Monsieur Gosselin, si je comprends bien, et plus particulièrement, c'est dans le bas de la page 10 de votre preuve, vous faites un calcul pour arriver à votre recommandation de fixer la portion fixe de la rémunération à vingt-cinq mille dollars (25 000 $). Si je comprends bien, vous faites ce calcul-là là sur la base d'un ratio coût mètre cube économisé, c'est exact?

M. ANTOINE GOSSELIN :

R. Oui.

Q. [145] Est-ce que vous êtes d'accord avec moi si je vous soumets que la composition des segments de marché de Gaz Métro et de Gazifère n'est pas semblable?

R. Oui.

Q. [146] Est-ce que vous êtes d'accord avec moi que

Gazifère a une clientèle beaucoup plus importante dans le domaine résidentiel par rapport à Gaz Métro?

R. Oui. Oui.

Q. [147] Est-ce qu'à votre avis, ce constat-là fait en sorte que, dans le fond, le potentiel d'économie d'énergie n'est pas le même pour les deux distributeurs?

R. Oui, je pense que le potentiel est probablement, effectivement, différent pour les deux, je présume.

Q. [148] Alors, est-ce que... Parce que c'est vraiment en utilisant les données de Gaz Métro que vous arrivez à votre vingt-cinq mille dollars (25 000 $) et c'est en utilisant finalement ce ratio-là. Est-ce que vous pensez que, étant donné que la réalité des deux distributeurs, le contexte dans lequel ils évoluent, en termes de clientèle et de potentiel d'économies d'énergie qui peuvent [etre générées par cette clientèle-là, croyez-vous que c'est vraiment la bonne façon d'établir la rémunération fixe, d'utiliser un ratio coût mètre cube?

R. Honnêtement, je ne sais pas si ça devrait être pris en compte ou pas le fait que les clientèles sont distinctes. Au-delà... au-delà d'où proviennent les économies et auprès de quelle clientèle elles sont

réalisées, tout ce que ça traduit, je pense, c'est c'est quoi la récompense ou l'incitatif qu'on devrait donner pour aller chercher des économies d'énergie.

Dans la mesure où un mètre cube économisé, c'est un mètre cube économisé, qu'il vienne de n'importe où, et que l'objectif du PGEÉ, c'est d'économiser de l'énergie, ça me semble raisonnable d'utiliser...

Q. [149] Mais, peut-être que ça ne coûte pas la même chose pour les deux distributeurs chaque mètre cube économisé.

R. Mais, il n'y a pas de coût pour le Distributeur au mètre cube économisé.

Q. [150] Non, mais si la clientèle... Quand on a une clientèle uniquement résidentielle versus... majoritairement résidentielle versus une clientèle commerciale et industrielle, c'est plus difficile d'aller chercher des économies d'énergie. Est-ce que c'est vrai ou faux?

R. Oui, c'est probablement vrai, mais les cibles sont faites en conséquence.

Q. [151] Dans votre calcul, vous utilisez un incitatif ou une bonification de un million (1 M$).

R. Oui.

Q. [152] Si vous utilisiez plutôt un incitatif ou une bonification de quatre millions (4 M$) pour faire votre calcul, est-ce que c'est exact que le montant de la rémunération fixe serait d'environ quatre-vingt-dix-sept mille dollars (97 000 $) brut?

R. Je vous crois sur parole.

Q. [153] Et si on tient compte du taux nominal d'imposition de Gazifère, le taux prévu pour deux mille onze (2011) - encore là, vous allez être obligé de me croire - qui est de vingt-huit point quatre pour cent (28.4 %), est-ce que c'est exact que ce montant de quatre-vingt-dix-sept mille dollars (97 000 $) représenterait un montant de cent trente-cinq mille quatre cent soixante-quatorze (135 474 $).

R. Avant impôt, je présume. C'est ce que vous voulez dire?

Q. [154] Oui, exact.

R. Je n'ai pas fait le calcul là, mais je prends vos chiffres comme exacts.

Q. [155] Parfait. Me donnez-vous quelques petites secondes, Madame la Présidente? Merci. Je n'ai pas d'autre question, Madame la Présidente, je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Tremblay. Maître Legault.

INTERROGÉ PAR Me LOUIS LEGAULT :

Merci, Madame la Présidente. Louis Legault pour la Régie.

Q. [156] Bonjour, Monsieur Gosselin.

M. ANTOINE GOSSELIN :

R. Bonjour.

Q. [157] Une seule question qui va toucher à l'interfinancement. Vous nous dites dans la preuve de la FCEI, à la page 17, en conclusion - et je cite la preuve :

> Cela dit, la FCEI note que Gazifère prévoyait allouer l'ensemble de l'exclusion CASEP au client 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 75 000$ soit utilisée afin d'alléger le niveau d'interfinancement entre le tarif 2 et les autres tarifs.

Ma question : est-ce que vous avez évalué l'impact de votre demande, de cette demande-là, sur le

niveau d'interfinancement des autres tarifs du Distributeur, les ratios revenu/coût de tarifs?

R. Non.

Q. [158] Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Legault. Maître Duquette.

INTERROGÉ PAR Me LISE DUQUETTE :

Oui, Lise Duquette pour la Régie.

11 h 54

INTERROGÉ PAR Me LISE DUQUETTE :

Q. [159] Je veux juste m'assurer de bien comprendre. Alors je vais résumer votre position par rapport aux risques en ce qui concerne la prévision des ventes au tarif 9 et dites-moi si j'ai bien compris.

Alors ce que vous nous dites c'est que les clients commerciaux qui sont au tarif 9 ne veulent pas prendre de risques commerciaux supplémentaires à ce que la structure du tarif 9 permet. Donc ils vont au minimum de leur prévision par rapport au tarif 9, et qui donc qu'ils transfèrent quelque peu le risque à Gazifère qui elle-même transfère le risque aux autres tarifs de 1 à 3 en étant, en prenant l'estimateur des contrats. Est-ce que je comprends bien votre position?

R. Vous comprenez ma lecture du tarif 9 puis du comportement des clients qui sont au tarif 9. Effectivement je pense qu'ils ne veulent pas prendre un risque sur le volume contracté. Par contre ils ne transfèrent pas ce risque-là à Gazifère et à Enbridge, ils transfèrent ce risque-là aux clients, aux autres clients de Gazifère, parce qu'en contractant un volume plus faible, ils font augmenter les tarifs de tout le monde. Gazifère n'est pas pénalisée par ça, Gazifère bénéficie de ça et Enbridge bénéficie de ça, parce que les tarifs « up stream » sont plus élevés, parce que les tarifs de distribution Gazifère est plus élevé et que donc ils vont chercher plus de revenus pour les mêmes coûts.

Q. [160] Mais si on devait adopter votre méthode de prévision de ventes, à ce moment-là c'est Gazifère qui prendrait le risque plutôt que les autres clients? Si jamais la prévision, si on multipliait par trois point huit (3,8) et que les prévisions de vente ne se réalisaient pas, à ce moment-là c'est Gazifère qui prend le risque?

R. Oui.

Q. [161] Alors c'est soit la structure du tarif 9 fait en sorte que soit Gazifère soit les autres clients

prennent la différence de prévision entre le réel et le minimum annuel?

R. Oui, mais quand vous dites Gazifère, j'ajouterais Gazifère et Enbridge, parce qu'Enbridge aussi. Et je pense que la réponse à votre question c'est oui, mais ceci étant dit c'est vrai de tous les tarifs. N'importe quel tarif quand vous prévoyez un volume, si le volume est plus élevé, ça favorise le Distributeur au détriment des clients, si le volume est plus faible, ça favorise les clients au détriment du Distributeur. Ce n'est pas une raison pour ne pas prévoir le volume aussi exactement que possible.

Q. [162] Non, non, c'est ça la difficulté que vous mentionnez c'est que pour les autres tarifs Gazifère utilise une prévision de vente moyenne si on veut alors que pour le tarif neuf elle prend comme estimateur les contrats avec les clients au tarif 9?

R. Oui. Bien en fait, non, je ne sais pas comment la méthode exacte qui est utilisée, je ne veux pas faire d'affirmation sur ce qui est utilisé exactement comme méthode aux autres tarifs. Au tarif 5, Gazifère nous a dit hier que c'était également fait par un contact avec les clients,

mais il y a une distinction importante à faire entre le tarif 5 puis le tarif 9, parce qu'au tarif 5 dans le tarif il y a une provision qui dit que le volume annuel contracté doit correspondre à un CU minimum de cinquante pour cent (50 %) de la demande contractée. Ce qui fait que les clients ne peuvent pas dans ce cas-là contracter un volume annuel faible puis transférer le reste.

Q. [163] O.K. Et ça m'amène en fait à ma deuxième question. Votre position de multiplier les volumes du tarif 9 par trois point huit (3,8), votre position tient ou votre proposition tient essentiellement compte des volumes historiques alors que pour les tarifs, disons de 1 à 3, la prévision de vente usuellement tient compte également du contexte économique dans lequel...

R. Hum, hum.

Q. [164] ... l'entreprise fonctionne. Alors ma question ça serait de voir si votre proposition, est-ce qu'elle pourrait être modifiée, le multiplicateur de trois point huit (3,8), pour tenir compte entre autres du contexte économique dans lequel Gazifère se retrouve ce moment, que Gazifère nous a donné hier, donc le fait d'avoir seulement deux clients dont un est en position

économique fragile en ce moment. Alors je me demandais si votre multiplicateur pourrait être modifié pour tenir compte du contexte économique dans lequel ils sont?

R. Je pense que les prévisions, je pense que c'est légitime que les prévisions prennent en compte le contexte économique parce que le contexte économique ultimement vous devriez vous attendre à ce qu'il affecte votre consommation. Oui, j'imagine que oui, si par exemple on juge que le contexte économique était très favorable en deux mille sept (2007), deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009) et qu'il l'est moins en deux mille onze (2011) et qu'il le sera moins en deux mille onze (2011) peut-être que ça peut affecter. Mais d'un autre côté, il faut voir aussi est-ce que le client, est-ce que les clients ont changé leur volume contracté aussi en fonction de ce contexte économique là. Donc si les clients anticipent un contexte économique moins favorable pour eux-mêmes, il est fort probable qu'ils vont parler à Gazifère et s'ils sont capables d'abaisser leur prévision dans le cas du client qui a un volume de six millions (6 M), six, sept millions (6-7 M) de contracté. Bien ce client-là peut très bien dire

bon bien là le contexte est moins favorable, je devrais, je m'attends à consommer moins et donc si je veux me garder la même marge de sécurité par rapport au tarif bien je vais contracter un peu moins de volume.

Donc dans ce sens-là le facteur de trois point huit (3,8) je pense pourrait s'appliquer directement. Ceci étant dit, peut-être qu'une chose qui pourrait être faite pour améliorer ce facteur-là de trois point huit (3,8), ça serait de regarder comme les clients qui étaient présents en deux mille sept (2007), deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009) ne sont pas exactement les mêmes que ceux qui sont présents, vont être présents en deux mille onze (2011), peut-être que le client qui a quitté avait un comportement différent. Peut-être que ce client-là avait une tendance à prévoir très très faible aussi et à consommer beaucoup plus ce qui fait que peut-être que c'est lui qui tirait le ratio à trois point huit (3,8) alors que sinon ça aurait été juste deux point cinq (2,5). Peut-être à l'inverse que ce client-là avait tendance à tirer ce ratio-là à la baisse et que sans ce client-là le ratio aurait été de quatre point cinq (4,5).

Alors peut-être une amélioration qui

pourrait être apportée c'est d'aller voir les données historiques spécifiques à ces deux clients-là puis se demander ça a été quoi leur comportement face au tarif et d'appliquer le ratio qui pourrait en résulter pour deux mille onze (2011).

Q. [165] Ça fait que je vais comprendre de votre réponse qu'il vous serait pas possible pour l'instant à tout le moins de, quand même les audiences tirent à leurs fins, mais d'avoir une estimation grossière de ce que votre pondération ou de multiplicateur pourrait être tenant compte des circonstances économiques actuelles?

R. Non. Bien je ne serais pas en mesure de toute façon d'évaluer l'impact des circonstances économiques. On parle d'une étude assez importante.

Q. [166] Enfin, je vais vous poser une dernière question. Je comprends pour le compte d'écart que c'est quelque chose que vous êtes réticent, vous préférez une prévision de vente qui se rapproche peut-être plus du réel, mais si la Régie devait retenir la proposition de Gazifère d'utiliser les contrats comme estimateur, est-ce que pour vous c'est quelque chose qui est quand même une idée, un pis aller ou c'est quelque chose qui est inutile?

12 h

R. Bien je vous dirais que je ne suis pas sûr de comprendre exactement quelle est la proposition. Parce qu'on parle de compte d'écarts sur les revenus, si j'ai bien compris ce que maître Legault a dit. Alors, là, je me demande, si on faisait référence à un compte d'écarts sur l'excédent de rendement, est-ce que les coûts dans tout ça sont pris en compte dans un compte d'écarts comme ça ou est-ce que c'est simplement sur les revenus? Je vous avoue que je suis un peu incertain. Mais nonobstant ça, je pense que ça ne nuirait pas disons, mais je pense que ça serait loin de régler le problème.

Q. [167] Je vous remercie. Ça va être tout pour moi.

INTERROGÉ M. RICHARD CARRIER :

Q. [168] Ma première question serait par rapport à votre recommandation à la page 11 de 18 de votre mémoire concernant le montant de vingt-cinq mille dollars (25 000 $) que vous proposez de retenir comme bonification fixe. Et vous dites :

> Ça se traduirait par un ajustement à la baisse du revenu requis de cinquante mille dollars (50 000 $).

Donc, je dois comprendre ici, votre proposition, c'est d'ajuster initialement en début d'année le

revenu requis et non pas d'attendre de voir s'il y a des excédents de rendement partageables ou pas. C'est bien le sens de votre proposition? Les excédents étant évidemment constatés en fin d'année a posteriori.

R. En fin d'année. Oui, c'était le sens de la proposition de dire, au lieu de créer la nouvelle bonification, déplaçons du revenu requis, diminuons le revenu requis et créons dans le fond une bonification qui serait spécifique au PGEÉ et un peu comme ce qui avait été fait dans le cas de Gaz Métro, et de présumer en quelque sorte de la plage où ça affecterait l'excédent de rendement, et donc de la valeur que ça aurait pour les clients. Mais je pense que, alternativement, ça pourrait être fait a posteriori. À prime abord, je ne vois pas de...

Q. [169] Mais telle que formulée, votre proposition reviendrait à dire, le revenu requis tel que projeté, toutes choses étant égales par ailleurs, moins cinquante mille dollars (50 000 $) compensé par un incitatif fixe de vingt-cinq mille dollars (25 000 $)?

R. Absolument.

Q. [170] C'est la teneur de votre proposition?

R. Oui.

Q. [171] Et si en fin d'année, à ce moment-là, l'excédent de rendement n'atteignait pas la zone du cent (100) points ou du trois cent cinquante (350) points, bien, là, il y aurait peut-être un risque, mais ce serait le lien, l'effet un peu induit de votre proposition comme telle?

R. Oui.

Q. [172] Si cette éventualité-là se réalisait?

R. Oui.

Q. [173] Mon autre question porte sur votre recommandation à la page 17. Vous dites :

> Comme Gazifère prévoyait allouer l'ensemble de l'exclusion du CASEP, on doit comprendre l'ensemble des coûts éventuels du CASEP à la classe qui en bénéficie, aux clients du tarif 2.

Vous dites, comme vous recommandez de ne pas introduire ce programme-là, que ça crée l'espace pour utiliser cette marge-là pour diminuer le niveau d'interfinancement. J'aimerais ça vous entendre davantage sur le lien logique qu'on peut faire entre les deux, et si on a une proposition du distributeur qui est de dire : nous proposons un programme, il comporte des coûts, nous proposons

que les coûts soient assumés par éventuellement cette classe-là. Vous, vous dites, comme on ne fait pas le programme, ça voudrait dire que les coûts n'existent pas, mais malgré tout, vous jugez qu'il y aurait matière à utiliser cet espace-là pour réduire l'interfinancement. J'aimerais ça que vous expliquiez davantage votre pensée sur ce point-là.

R. Bien, je pense que c'est légitime de viser à ce que l'interfinancement se rapproche le plus possible d'une absence d'interfinancement dans le fond. Mais il y a des raisons qui vont en sorte que ce n'est pas tant possible, des raisons historiques, stabilité des tarifs; des raisons de position concurrentielle dans les différents marchés. Mais autant que faire se peut, je pense qu'on devrait essayer de toujours de se rapprocher le plus possible d'un niveau d'interfinancement qui est nul.

Et ce qui limite ça, je pense, c'est la raison pour laquelle on ne fait pas ça d'emblée dans une année donnée, c'est qu'on veut s'assurer que, bon, il y a une certaine stabilité tarifaire. On veut s'assurer aussi qu'on ne compromet pas la position concurrentielle à court terme, mais aussi à moyen et long terme.

Et donc, ces ajustements-là doivent être faits d'une façon qui respecte la capacité des clients de l'absorber et qui ne cause pas, qui ne risque pas d'avoir un impact commercial important ou de causer un choc tarifaire. Dans la mesure où Gazifère nous dit à ce moment-ci, bien, si j'augmentais de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) les tarifs des clients de la classe 2, ça ne causerait pas de choc tarifaire indu, ça ne causerait pas un problème, c'est ça, au niveau de la position commerciale. Bien, ce qu'on dit, pourquoi pas utiliser cet espace-là, exactement comme vous dites, pour corriger l'interfinancement.

Q. [174] Et a contrario, si la Régie accepte la proposition d'introduire le CASEP tel que proposé, est-ce que, à ce moment-là, votre recommandation...

R. Bien, à ce moment-là, l'espace est déjà occupé.

Q. [175] Merci. Ça complète mes questions.

INTERROGÉ PAR LA PRÉSIDENTE :

Merci.

Q. [176] J'aurai simplement une question, Monsieur Gosselin. À la page 8 de votre mémoire, il est question, bon, de la bonification relative au PGEÉ. Au dernier paragraphe, vous précisez, bon, que :

Dans son analyse, la FCEI juge que

Gazifère néglige au moins un avantage important, soit l'offre commerciale que permet le PGEÉ. Bien que ce ne soit pas son objectif premier, il est évident que le PGEÉ constitue un important outil commercial.

12 h 10

Gazifère précisait tantôt que leur PGEÉ ne leur permet pas nécessairement d'aller, d'aller recruter de nouveaux clients. Sur quelle base vous faites ces affirmations-là?

R. Bien, je vous dirais essentiellement sur la base de l'expérience ou des discussions que j'ai eues dans les dernières années avec les gens de Gaz Métro, avec les gens de Gazifère, et également sur la base de la référence que vous avez soulevée tout à l'heure en contre-interrogatoire des gens de Gazifère où ils avaient dit spécifiquement, en deux mille six (2006), je pense, ou en tout cas dans une cause tarifaire précédente, qu'ils perdaient des clients au profit d'Hydro-Québec et qu'il fallait qu'ils réajustent leur aide financière pour ne pas perdre ces parts de marché-là. Donc, c'est clairement un cas où le programme d'efficacité énergétique permettait d'aller chercher des clients

ou, en tout cas, d'éviter d'en perdre. Ce qui est équivalent.

Q. [177] Avez-vous d'autres exemples ...

R. Je n'ai pas d'autres exemples concrets.

Q. [178] Merci beaucoup. Maître Charlebois?

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Je n'aurai pas de questions en réinterrogatoire. Ça termine la preuve de la FCEI. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Excellent. Donc, on va prendre notre pause lunch. On va être de retour à treize heures dix (13 h 10). Et nous allons poursuivre avec la preuve du GRAME. Merci beaucoup. Et bon dîner.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

13 h 16

LA PRÉSIDENTE :

Ce ne sont pas des nouveaux témoins pour le GRAME?

Me LOUISE TREMBLAY :

Bonjour, Madame la Présidente. Louise Tremblay, pour Gazifère. Avec votre permission, nous aimerions, j'en ai discuté avec ma consoeur du GRAME, nous aimerions, si possible, faire entendre tout de suite les témoins de Gazifère sur la

question qui a été soulevée par le procureur de la Régie pour que ces personnes puissent retourner à la maison le plus rapidement possible. Alors ma consoeur m'a précisé qu'elle n'avait pas de problème avec ça.

LA PRÉSIDENTE :

Excellent, il n'y a pas aucun problème.

PREUVE DE GAZIFÈRE (Panel 1)

L'AN DEUX MILLE DIX, le deuxième jour de novembre,

ONT COMPARU :

LISE MAUVIEL;

JACKIE COLLIER;

ANTON KACICNIK;

SOUS le même serment;

INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY :

Q. [179] Alors maître Legault, ce matin, a demandé finalement à Gazifère quels étaient leurs commentaires, finalement, sur la possibilité de mettre sur pied un compte d'écarts afin de minimiser les risques découlant d'écarts entre les prévisions et les résultats réels, naturellement toujours pour les clients assujettis au tarif 9. Alors quels sont, finalement, les commentaires de Gazifère à l'égard d'une telle possibilité?

Mr. ANTON KACICNIK :

A. I'll open with our comments, and then I'll ask Lise and Jackie to maybe complement my response, if needed. First, I would like to say that Gazifère hasn't changed its position that volumetric forecasts should reflect what is in the contracts with Rate 9 customers.

Now, should there be a possibility for a variance account, we are not too keen about it either, the primary reason being that it would introduce a lot more process to the CPBR framework that we have in place now. One of the issues that we would have to deal with is that Gazifère determines its gross margin on a system total basis. They look at their total revenues minus total gas costs is their gross margin.

So one of the things we'll have to deal with is we'll need to devise a methodology to apportion or to allocate actual gas costs to Rate 9. We've done some exercises in Phase 1 of this proceeding, where we provided directionally an estimate of incremental margin if volumes are greater than forecast. And basically to do that, you take the last block of Rate 9 to see what revenues will be, and you take the variable charges

in the Rate 200, and incremental revenue from Rate 9 is typically larger, is larger than incremental costs in the Rate 200, so you get some incremental margin.

However, as stressed out in Phase 1 of this proceeding, as well as today, that is only an estimate of what happens. The actual gross margin is determined on a system total basis, and you have to take actual gas costs, which are represented by the invoices that Gazifère pays to Enbridge and to Niagara Gas, and that's what it is. So you have to find a methodology to apportion or allocate those costs to Rate 9.

Secondly, as you know, Enbridge changes its gas cost rates every three months through current, so this will necessitate tracking and reconciling revenues and costs for each quarter. Thirdly, once that is done, the calculations will be subject, I assume, to the review by stakeholders, they will want to see the results and comment on it, so that will be another step, administrative step in the process.

So given all of that, we foresee a lot more process, and we're going to lose some simplicity through this CPBR process that we have in place

now. Gazifère will also incur additional administrative costs to administer this kind of process.

So there will be some administrative costs to administer this process, but most importantly, if this variance account is established, we are not completely clear on what kind of cost components will it capture. Will it capture also other costs caused by Rate 9 customers, such as unpaid bills, legal fees, you know, they are bankruptcy protection, bad debt expenses, risk with paying gas account balances, and things like that.

Me LOUIS LEGAULT :

Thank you.

LA PRÉSIDENTE :

C'est beau, Maître Tremblay, merci pour...

Me LOUISE TREMBLAY :

Cela complète les commentaires de Gazifère.

LA PRÉSIDENTE :

Nous allons donc poursuivre avec la présentation de la preuve du GRAME.

13 h 24

PREUVE DU GRAME

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Bonjour, Madame la Présidente, Madame, Monsieur les Régisseurs. Geneviève Paquet pour le GRAME. Donc, nous avons au banc pour le présent panel madame Nicole Moreau et madame Valentina Poch. Je demanderais à madame la greffière de bien vouloir les assermenter s'il vous plaît.

L'AN DEUX MILLE DIX (2010), le deuxième (2e) jour de novembre, ONT COMPARU :

NICOLE MOREAU, consultante environnement et énergie, ayant son adresse d'affaires au 431, rue Jean-Baptiste-Lepage, Saint-Côme (Québec);

VALENTINA POCH, coordonnatrice du GRAME, ayant son adresse d'affaires au 800, rue Sherbrooke, bureau 213, Lachine (Québec);

LESQUELLES, après avoir fait une affirmation solennelle, déposent et disent :

INTERROGÉES PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Q. [180] Alors, Madame Moreau, c'est vous qui avez rédigé le rapport du GRAME qui a été déposé sous la cote C-4.14, c'est exact?

Mme NICOLE MOREAU :

R. C'est exact, en collaboration avec madame Valentina Poch.

Q. [181] Avez-vous des modifications à y apporter?

R. Non.

Q. [182] Donc, vous l'adoptez pour valoir comme étant votre témoignage à la présente audience?

R. Oui, je l'adopte.

Q. [183] Madame Poch, vous avez collaboré à la rédaction du rapport du GRAME déposé sous la cote C-4.14, c'est exact?

Mme VALENTINA POCH :

R. Oui.

Q. [184] Avez-vous des modifications à y apporter?

R. Non.

Q. [185] Donc, vous l'adoptez pour valoir comme étant votre témoignage à la présente audience?

R. Oui.

Q. [186] Merci. Nous avons préparé un plan de présentation qui a été distribué. Je demanderais de le coter sous la cote C-4.16.

C-4.16 : Plan de présentation GRAME.

Et je vais laisser madame Moreau débuter la présentation.

Mme NICOLE MOREAU :

R. Bonjour, Madame la Présidente et... Mesdames, je devrais dire, et Monsieur le Régisseur. La présentation du GRAME portera principalement sur trois sujets, trois éléments. On a tenté vraiment de focusser la présentation et la limiter aux éléments principaux. Je vous amène tout de suite en acétate numéro 3 concernant la proposition de Gazifère d'un mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ.

De l'avis du GRAME, le bien-fondé de la demande doit s'appuyer sur les éléments suivants. Le premier élément serait le suivant : dans le contexte réglementaire de la Stratégie énergétique du Québec, Gazifère doit s'engager à atteindre une cible en efficacité énergétique; le deuxième élément : Gazifère n'a présentement pas d'incitatif financier à l'amélioration des résultats en efficacité énergétique de son PGEÉ; le troisième élément qui nous a semblé important : un traitement équitable entre les distributeurs semble nécessaire

et souhaitable.

Alors, ici, j'ai remis, j'ai mis dans l'acétate 3 un extrait de la décision D-2010-166 qui porte sur le dossier 3693-2009 qui lui porte sur l'évaluation du mécanisme incitatif de Gaz Métro. Premièrement, la Régie ne remet pas en question le maintien d'un incitatif à la performance du PGEÉ de Gaz Métro.

Le deuxième élément important, c'est qu'on constate que, dans le cas de Gaz Métro, la Régie reconnaît le lien entre la cible retenue pour l'incitatif à la performance de Gaz Métro et l'objectif établi par la Stratégie énergétique. Elle recommande par ailleurs de revoir à la hausse l'objectif associé à cet incitatif. Donc, d'où l'importance de la détermination d'une cible qui est juste.

Alors, je vous amène à l'acétate suivant qui porte justement sur la détermination de la cible. Alors, le GRAME a déposé dans son rapport une analyse de quelle devait être la cible selon la Stratégie énergétique du Québec. Je pense qu'on a suivi ça depuis déjà plusieurs dossiers. Et on concluait que la cible annuelle de la Stratégie énergétique pour Gazifère serait de l'ordre de cinq

cent cinquante mille mètres cubes (550 000 m3). Évidemment, pour être plus précis, on dirait cinq cent cinquante-huit mille mètres cubes (558 000 m3) en excluant les programmes transférés à l'AEÉ.

D'où l'importance, parce que si on tient compte des programmes qui ont été transférés à l'AEÉ, alors on serait plutôt, si on regarde vraiment dans le document de la Stratégie énergétique, on serait plutôt à sept cent trente-trois mille mètres cubes (733 000 m3) et non pas cinq cent cinquante-huit mille mètres cubes (558 000 m3). Mais comme c'est des programmes qui... c'est de l'efficacité énergétique qui s'adressait à la clientèle de Gazifère qui a été transférée à l'AEÉ, on peut considérer que c'est cette efficacité énergétique-là est faite pour cette clientèle-là qui consomme ce gaz naturel. Donc, il y avait un lien qui nous semblait assez clair pour permettre de dire que le GRAME considère que la cible choisie par Gazifère est conforme finalement à la cible qui serait déterminée par la Stratégie énergétique.

Évidemment, tout ça, c'est une cible qui est cumulative. Le GRAME faisait par ailleurs une note par rapport à ça, par rapport au mécanisme

incitatif et au choix qui a été fait par Gazifère de ne pas retenir une cible cumulative. C'est certain que la Stratégie énergétique, c'est une cible qui est cumulative, ce n'est pas une cible annuelle. Puis c'est l'ensemble des années qui s'additionnent qui font qu'on aurait une cible au bout de l'année.

Donc, nous, on suggérait une cible cumulative, mais c'est certain que ce qui est déposé sur la table, ce n'est pas ça, ça contient quand même une composante qui est variable. Puis dans la mesure où il y a un incitatif financier qui est variable, à ce moment-là, peut-être que la cible cumulative ne peut pas être arrimée à une telle proposition. Mais dans le cas où on aurait qu'une cible fixe, peut-être que, là, ça vaudrait la peine d'y penser éventuellement à une cible qui soit cumulative pour favoriser des actions hâtives.

13 h 30

Ça fait que je vais expliquer qu'est-ce qui est une action hâtive. C'est une efficacité énergétique qui est déjà sur la table, qui est déjà rendue et qui se poursuit année après année. Donc, on a tout intérêt à favoriser des actions hâtives au lieu de dire « si Gazifère voit des beaux

programmes en chemin, bien, on ne les fera pas tout de suite parce qu'on a une cible annuelle à atteindre. On va atteindre parce qu'on veut être sûr, année après année, de pouvoir la réaliser, donc on va répartir notre effort dans le temps ». C'est pour ça que c'est intéressant une cible cumulative dans ce sens-là. Et quand l'opportunité passe, elle va être prise immédiatement.

L'autre élément, évidemment, on avait certaines réserves par rapport à la cible de cinq cent cinquante mille mètres cubes (550 000 m3) à cause de l'incertitude là de l'Agence actuellement, qu'est-ce qui va arriver avec ces programmes-là.

On a compris par exemple, des réponses qui ont été données à une question qui a été posée, je pense - je ne veux pas me tromper à qui elle a été posée - mais Gazifère nous mentionne que, de toute façon, la cible va être basée sur le PGEÉ qui va être déposé. Donc, si éventuellement les programmes de l'Agence sont rapatriés, bien, la cible va être modifiée, la cible qui va être déposée pour l'incitatif du mécanisme va être modifiée en conséquence.

Éventuellement, il y aura peut-être lieu de changer la cible minimum si ça s'avérait là

récurrent, c'est-à-dire si les programmes étaient rapatriés. Là on n'en sait pas plus pour l'instant.

Donc, je passe au prochain sujet qui est sur le CASEP. De l'avis du GRAME, le CASEP est justifié pour les raisons suivantes, ça reflète, évidemment, la volonté du législateur de réduire les émissions de gaz à effet de serre au Québec.

Là ici, j'ai mis le Décret 407 qui détermine finalement un objectif de réduction des émissions de gaz à effet de serre et l'apport financier pour le plan d'action le PACC qu'on appelle sur les changements climatiques, donc ce serait la première raison qui justifierait la mise en place du CASEP. Évidemment, il y avait la densification du réseau et les raisons invoquées par Gazifère dans sa preuve.

Le GRAME recommandait, par contre, un suivi des frais de conversion des clients visés afin de déterminer si le montant prévu d'aide est suffisant comparativement au coût en capital. Il est important de vérifier la PRI du participant avec CASEP ou sans CASEP.

Dans notre preuve, on avait indiqué là des montants qui pouvaient être beaucoup plus élevés que quatre mille cinq cents (4 500 $). Après

révision, on se rend compte que ce n'est évidemment pas des frais de conversion. Ça, c'est plus des frais d'installation complète. Quand on convertit, j'imagine qu'on a déjà le système d'air chaud est en place, il y a déjà beaucoup de choses qui sont prêtes dans l'habitation pour recevoir un système qui quand même correspond sensiblement à la même organisation spatiale, donc...

Et je veux dire, je pense que monsieur St-Pierre nous a confirmé que c'était basé sur des chiffres réels en audience donc... de deux mille dix (2010). Mais, quand même, je pense qu'avec... je pense qu'il y a beaucoup d'intervenants qui remettent en doute finalement la justification d'un tel montant. Et à cause de ça, ça justifierait vraiment le suivi des frais de conversion pour voir si ça fait un sens le montant qui va être accordé si la Régie accepte, évidemment, le compte d'aide à la substitution.

La deuxième chose, évidemment, le suivi des volumes déplacés, on le proposait et Gazifère a entériné qu'ils comptaient suivre ce volume-là. Et c'est évidemment important de pouvoir vérifier le ratio, donc le coût réel versus le nombre de mètres cubes déplacés. Et justement, dans des dossiers

subséquents, il y aura moyen d'ajuster tout ça en fonction des résultats qui démontreront si l'aide est trop importante par rapport aux coûts et par rapport aux mètres cubes déplacés.

Donc, je passe la parole à ma collègue.

Mme VALENTINA POCH :

Oui. En fait, maintenant, si on passe à l'acétate suivant, l'acétate 6, pour ce qui est du plan global en efficacité énergétique, bon, la cible du PGEÉ prévue pour deux mille onze (2011) est suffisante pour l'atteinte de la cible de la stratégie énergétique en ce qui concerne Gazifère, en excluant, évidemment, les résultats des programmes transférés à l'Agence. Et les projections en économie d'énergie pour l'année deux mille onze (2011) suivent, bon, la tendance à la hausse des résultats du PGEÉ de Gazifère et elles semblent réalistes et prometteuses. Donc, pour ces raisons, nous demandons à la Régie d'approuver la cible retenue par Gazifère.

Maintenant, pour ce qui est de l'aide financière à la rénovation destinée à la clientèle les coopératives d'habitation et aux organismes à vocation communautaire, bon, considérant qu'il n'y avait pas encore assez de clients participant au

programme, nous recommandions initialement d'élargir les critères d'admissibilité pour les organismes à but non lucratif. Cependant, suite aux réponses que monsieur St-Pierre a fournies ce matin, nous constatons qu'il y a une ouverture pour élargir les critères d'admissibilité une fois que le programme sera bien installé. Donc, nous recommandons en fait d'évaluer cette possibilité pour le prochain dossier tarifaire.

Alors, ça conclut la présentation.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Donc, ceci complète la preuve du GRAME. Les témoins sont disponibles pour les contre-interrogatoires.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Paquet. Est-ce qu'il y a des intervenants qui désirent contre-interroger les témoins du GRAME? Maître Tremblay.

Me LOUISE TREMBLAY :

Je n'ai pas de question, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

Me LOUIS LEGAULT :

Ici non plus, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

La Formation n'aura pas de question non plus.

Alors, on vous remercie pour votre présentation.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Merci, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Nous allons donc poursuivre avec la présentation de la preuve de SÉ/AQLPA.

13 h 38

PREUVE DE S.É./AQLPA

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Alors rebonjour, Madame la Présidente, Madame et Messieurs les régisseurs, Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique. Monsieur Jacques Fontaine est présent et prêt à être assermenté.

L'AN DEUX MILLE DIX (2010), le deuxième jour de novembre, A COMPARU :

JACQUES FONTAINE, consultant en énergie, ayant son adresse d'affaires au 10946 Avenue de Rome, Montréal-Nord, Québec

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

INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [187] Bonjour, Monsieur Fontaine. Je vais d'abord vous demander d'identifier votre rapport qui a été déposé comme pièce C-5-16 S.É./AQLPA-3, Document 1, c'est votre rapport en phase 4 du présent dossier. Donc est-ce que vous reconnaissez ce rapport comme ayant été préparé par vous ou sous votre supervision?

R. Oui, je le reconnais.

Q. [188] D'accord. Donc sur le PGEÉ de Gazifère, quels sont les éléments que vous avez l'intention de commenter dans votre présentation aujourd'hui?

R. Oui, alors le mécanisme incitatif basé sur la performance du PQEÉ, le compte d'aide à la substitution d'énergie polluante, le CASEP, la proposition de retrait du programme visant les chauffe-eau instantanés, le nouveau programme récupérateur de chaleur des eaux de douche, coopératives d'habitation et organismes à vocation socio-communautaire, le retard du programme des thermostats programmables, volet location, le sort du programme éconologiste, le calcul des gains prévus du programme de trousse de produits économiseurs d'eau chaude, l'abaissement de la température de chauffe-eau et une remarque d'ordre

méthodologique quant au suivi après six mois de l'année deux mille dix (2010) tel qu'effectué par Gazifère. Aussi une note sur le test de neutralité tarifaire et dans un autre sujet je vais commenter un peu le compte d'écart prévision réelle pour l'interruptible tel que demandé par Maître Legault.

Q. [189] D'accord. Alors, Monsieur Fontaine, quels sont les aspects du mécanisme incitatif basé sur la performance du PGEÉ sur lequel vous avez des commentaires à exprimer?

R. Oui, alors deux aspects du mécanisme proposés ont attirés notre attention, il s'agit du mix fixe et variable de la récompense et le seuil de la cible. Dans le cas du mix fixe et variable de la récompense, nous nous sommes inquiétés que la partie variable puisse désinciter Gazifère à présenter des programmes avec un test du coût total en ressources, TCTR, négatif, mais un examen supplémentaire nous a rassurés.

En effet, sans les programme actuels dont le TCTR est négatif, Gazifère n'atteindra pas sa cible. Gazifère a toujours présenté des programmes à TCTR négatif, par exemple pour les ménages à faible revenu, les projets pilotes et les programmes visant à favoriser une innovation

technologique. Puis en audience Gazifère a indiqué qu'elle continuera de le faire. Nous jugeons aussi que normalement le poids de la partie variable de la récompense devrait être faible.

Quant au niveau de la cible, il n'a été dépassé que quatre fois sur neuf dans l'historique de PGEÉ de Gazifère. Il ressemble à une médiane et comme les économies d'énergie les plus faciles à faire se concrétisent plus rapidement, nous considérons que le seuil fixé par Gazifère est raisonnable voire ambitieux.

Nous recommandons à la Régie de l'énergie d'approuver la structure du mécanisme incitatif basée sur la performance du PGEÉ à deux paliers, fixe et variable, ainsi que le seuil de cinq cent cinquante mille (550 000) mètres cubes proposé par Gazifère.

Q. [190] Monsieur Fontaine, quels sont vos commentaires et vos recommandations concernant la proposition de Gazifère d'introduire un fonds d'aide à la substitution d'énergie plus polluante, le CASEP?

R. Alors Gazifère met de l'avant les avantages découlant d'un CASEP, moins de gaz à effet de serre, une densification du réseau. Alors nous

sommes d'accord avec ces constatations de Gazifère et nous avons aussi vérifié que Gazifère propose une aide équivalente à soixante-deux pour cent (62 %) de celle offerte par Gaz Métro dans son propre CASEP.

Nous avons tout de même interrogé Gazifère sur la possibilité d'un effet d'opportunisme et Gazifère nous a indiqué prévoir évaluer éventuellement cette composante. C'est dans les réponses à nos questions, B-43, pièce Gazifère-46, Document 1, page 5. Et même si en audience aujourd'hui Gazifère a paru moins enthousiaste à cet effet.

Donc compte tenu des avantages reliés à un CASEP, nous recommandons à la Régie de l'énergie d'approuver le CASEP proposé par Gazifère tout en requérant qu'elle effectue une étude d'opportunisme.

Q. [191] Monsieur Fontaine, quels sont vos commentaires sur le projet pilote de chauffe-eau instantané?

R. Bien Gazifère propose d'abandonner ce projet pilote chauffe-eau instantané à cause d'un TCTR négatif et d'un taux d'opportunisme qu'elle évalue à quarante-quatre pour cent (44 %). Nous ne sommes pas

d'accord avec cette proposition de Gazifère.

D'abord il est fréquent que le TCTR d'un projet pilote montre un TCTR négatif. Puis quant au taux d'opportunisme, Gazifère nous répond évasivement selon nous que ce taux a été déterminé à la suite d'une analyse des réponses à un sondage. Nous rappelons que dans son dossier R-3720-2010 Gaz Métro montre un taux d'opportunisme de cinq pour cent (5 %) avec une aide financière plus élevée que celle de Gazifère. Gaz Métro compte déposer une révision des effets de distorsion du programme dans son dossier de fermeture des livres, deux mille neuf, deux mille dix (2009-2010), et d'évaluer l'ensemble de son programme pour sa cause de fermeture, deux mille dix, deux mille onze (2010-2011).

Nous recommandons à la Régie de l'énergie de maintenir le programme des chauffe-eau instantanés volet achat et location de Gazifère pour au moins une autre année afin de prendre connaissance des résultats des études de Gaz Métro.

13 h 45

Q. [192] Quels sont vos commentaires sur le nouveau programme de récupérateur de chaleur des eaux de douce pour les coopératives d'habitation et les

organismes sociocommunautaires?

R. Oui. Bien, d'abord nous exprimons des doutes sur le taux d'opportunisme de zéro pour cent (0 %). Nous sommes aussi étonnés que l'aide financière par client soit de quinze mille quatre cents (15 400 $), alors que Gazifère nous dit que son aide correspond à deux dollars par mètre cube (2 $), ce qui donnerait plutôt huit mille huit cents dollars (8 800 $), pour un gain de quatre mille quatre cents (4 400 m3).

Nous sommes aussi surpris que le FEÉ ne prévoit que deux clients et Gazifère en prévoit cinq, puis le FEÉ, eux, ils offrent trois dollars et cinquante (3,50 $) le mètre cube. En tout cas, ils proposent à la Régie d'accepter trois dollars et cinquante (3,50 $) le mètre cube.

Alors, malgré ces interrogations et compte tenu que ce programme profitera à une clientèle défavorisée, nous recommandons à la Régie de l'énergie d'approuver le programme récupérateur de chaleur des eaux de douche aux coopératives d'habitation et organismes à vocation sociocommunautaire, tel que proposé par Gazifère.

Q. [193] Quel sont vos commentaires, bien, d'abord, sur le programme de thermostat programmable, volet

location?

R. Oui. Bien, pour le programme de thermostat programmable, volet location, nous ne nous sommes inquiétés qu'après six mois, seulement dix-sept pour cent (17 %) de l'objectif annuel de ce programme a été réalisé. Mais, Gazifère nous a expliqué que des difficultés sont survenues à la suite de changement de propriétaire, mais qu'elle prenait les dispositions nécessaires afin que son offre d'installation de thermostat programmable subisse le moins possible des répercussions de ce changement organisationnel. Les commentaires de Gazifère nous ont rassurés.

Q. [194] Et quant au programme Éconologis?

R. Quant au sort du programme Éconologis, nous étions inquiets vis-à-vis de l'incertitude qui existe par rapport à l'avenir de l'Agence. Encore ici, Gazifère nous a rassérénés, au moins quant au volet 2, en nous annonçant sous peu que Gazifère devrait conclure un nouveau contrat avec l'Agence pour l'administration du deuxième volet du programme Éconologis. Le contrat précisera que le budget et les gains associés à ce volet du programme sont sous la responsabilité de Gazifère. Alors, nous attendrons donc les développements à venir de ce

programme et nous verrons, dans le dossier R-3709-2009 de l'Agence, le sort réservé au volet numéro 1.

Q. [195] Monsieur Fontaine, il a été question un peu plus tôt aujourd'hui de la manière dont sont calculés les gains prévus pour le programme de Trousse de produits économiseurs d'eau chaude, l'aspect Abaissement de température du chauffe-eau. Est-ce que vous avez des commentaires quant aux réponses qui ont été fournies aujourd'hui par Gazifère?

R. Oui. Alors, c'est un sujet... Le gros des gains pour le chauffe-eau, lorsqu'on abaisse la température, c'est sûr qu'on a moins de perte par la différence de température, mais de ces pertes-là qui sont moindres que si la température de notre chauffe-eau est plus élevée, là on perd plus de chaleur. Si on le mettait très très haut, c'est sûr qu'on chaufferait tout l'espace là, mais, à la limite, plus on baisse la température, moins il y a de perte. À la température de la pièce, bien là, il n'y aurait pas d'échange de chaleur. Alors là, il y a une grosse partie du gain duquel il faut enlever les effets croisés normaux.

Pour le reste, il semble que lorsqu'il y a

un contact humain, la température, l'eau va s'équilibrer. Mais, si vous avez de l'eau plus chaude, bien, vous allez avoir, à la limite, plus d'eau froide. Puis, si vous voulez toujours la même température, le volume d'eau va s'équilibrer. Autrement dit, vous ne ferez pas de gain sur cet aspect-là. Vous allez faire des gains seulement lorsque vous utilisez l'eau à la température très chaude, soit pour laver de la vaisselle ou soit si vous lavez du linge avec la température maximale là, ce que les gens en général ne font pas. Alors, c'est ce que je voulais mentionner.

Q. [196] D'accord. Monsieur Fontaine, quels sont les commentaires méthodologiques que vous avez annoncés quant au suivi que Gazifère fait après six mois?

R. Oui. Nous avons constaté que depuis au moins le dossier R-3692-2009, la pièce GI-37, Document 3 là, c'était la même pièce dans les deux dossiers, n'exprime pas les résultats attendus au trente (30) juin par une proportion de cinquante pour cent (50 %). Gazifère nous confirme qu'elle établit sa répartition après six mois avec l'historique du programme, les activités prévues à son plan de communication et en utilisant son jugement.

Alors, à notre avis, cette façon de faire

ne nous est pas utile si nous ne disposons pas à l'avance de cette prévision pour les six premiers mois. Alors, nous proposons donc à la Régie de demander à Gazifère soit de revenir à la règle de cinquante pour cent (50 %) pour le trente (30)juin ou de déposer, en même temps que son PGEÉ, une prévision mensuelle de l'évolution attendue de ses programmes.

Q. [197] Donc, une prévision qui couvrirait les six premiers mois.

R. Chacun des mois, oui.

Q. [198] Oui.

R. D'ailleurs, dans la preuve, il est mentionné que Gazifère fait un suivi mensuel de ses programmes d'économies d'énergie, mais je n'ai pas la référence exacte.

Q. [199] D'accord. Monsieur Fontaine, est-ce qu'il est approprié, selon vous, que Gazifère, dans son tableau des résultats des tests économiques, à la page 56 du rapport sur le PGEÉ, ne tienne pas compte des autres frais et de la rubrique Évaluation dans le calcul du test de neutralité tarifaire de son PGEÉ?

R. Non. D'après moi, ce n'est pas... ce n'est pas approprié. Le TNT du PGEÉ devrait tenir compte de

tous les coûts du PGEÉ. Hydro-Québec l'a fait dans le dossier R-3740-2010. Et c'est juste dans le test du participant qu'on n'en tient pas compte puisque le participant, il ne voit pas ce coût-là. Alors, ça doit être là.

Les tarifs ne servent pas juste à payer l'offre, l'aide financière des programmes, mais aussi le coût pour qu'il serve d'exécuter ces programmes-là.

Q. [200] Le coût du tronc commun, c'est-à-dire.

R. Oui, c'est ça.

Q. [201] Oui. Et finalement, Monsieur Fontaine, puisque ce sujet a été abordé par la Régie, est-ce qu'il est justifié selon vous de créer un compte d'écarts entre le prévisionnel et le réel pour les volumes interruptibles?

13 h 52

R. Bien il y a au moins deux facteurs qui militeraient en faveur de ça, c'est un facteur très difficile à prévoir. Je regardais dans la preuve de la FCEI, à la page 5 du C-3-25. Des variations mensuelles qui varient entre zéro et cinq millions (5 M) de mètres cubes. Alors une courbe dont les, en tout cas, zéro et cinq, une moyenne environ de trois, alors des écarts immenses, c'est bien beau essayer de faire

une prévision de ça, mais d'après moi c'est quasiment impossible et c'est hors du contrôle du Distributeur, ce n'est pas le Distributeur qui décide des prix de la fourniture et de l'intérêt que l'interruptible va avoir pour les clients. Ce sont les deux arguments qui militeraient pour un compte d'écart.

Q. [202] O.K. Je vous remercie, Monsieur Fontaine. Monsieur Fontaine est prêt à répondre à des questions d'autres personnes.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Neuman. Est-ce qu'il y a des intervenants qui désirent contre-interroger le témoin de S.É./AQLPA? Maître Tremblay? Maître Duquette?

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me LISE DUQUETTE :

Q. [203] Une mini-question. C'est plus sur une question de principe en fait. Vous mentionniez en début que le TCTR même s'il était négatif, s'il était pour une bonne cause sociale et/ou environnementale devrait toujours être accepté dans les programme du PGEÉ de l'entreprise et je me demandais, enfin si c'est ça, c'est pour tous les programmes, peu importe à quel point il est négatif ou c'est négatif à la marge ou, alors j'aimerais

savoir si c'est négatif peu importe l'importance du négatif?

R. Non, en fait ce que je disais c'est que généralement les programmes qui s'adressent aux ménages à faible revenu et aussi les projets pilotes et les projets qui visent l'innovation, généralement montrent des TCTR négatifs. Mais est-ce que dans tous les cas, à un moment donné il y a des limites il faut comparer avec ce qu'on peut faire avec les mêmes montants puis ça repose une question à laquelle j'ai déjà répondu sur les taux d'actualisation. Est-ce qu'on met un taux d'actualisation très très faible pour les économies d'énergie puis on en met un plus élevé pour les hôpitaux. Bien là à un moment donné ça devient difficile, ça devient incohérent.

Q. [204] Alors je vous repose la question différemment. Vous dites à un moment donné il y a des limites, alors je cherche à connaître cette limite-là selon vous?

R. Bien ça serait l'utilisation des mêmes ressources à quelque chose qui serait plus utile.

Q. [205] J'ai de la misère mais je vous remercie.

INTERROGÉ PAR LA PRÉSIDENTE :

Q. [206] J'aurais peut-être juste une question

concernant le CASEP. Bon vous êtes d'accord avec l'installation d'un CASEP dans la mesure où Gazifère effectue une étude permettant de déterminer le taux d'opportunisme. Gazifère nous a expliqué que le taux d'opportunisme n'était pas utilisé pour établir la rentabilité de ce CASEP là. Selon vous, est-ce que on devrait tenir compte du taux d'opportunisme pour évaluer la rentabilité d'un tel compte?

R. Moi je crois que oui, oui. Si vous avez, vous donnez l'argent puis vous auriez sans cette somme-là le même résultat, bien là vous faites payer aux gens, vous faites un transfert de richesse qui n'est pas requis, qui n'est pas justifié.

Q. [207] Puis dans une des demandes de renseignements qui a été préparée par la FCEI qui est à la page 37 de 37 ou GI-44.

R. Oui, oui.

Q. [208] Gazifère précise que sans le CASEP il prévoit pour deux mille onze (2011) cinquante-sept (57) conversions. Est-ce que selon vous ça se rapproche du nombre, en fait est-ce qu'on doit considérer ces cinquante-sept (57) clients-là comme des opportunistes puisqu'ils procéderaient à la conversion sans subvention?

R. Si toutes les autres hypothèses de Gazifère se réalisent, les écarts de prix puis tout ça, oui, j'aurais tendance à dire oui que ce serait, que c'est des gens qui profitent de la situation puisqu'ils l'auraient fait, selon Gazifère ils l'auraient fait même sans la subvention.

Q. [209] C'est bien, merci beaucoup. Est-ce que vous avez besoin de réinterroger votre témoin?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Non.

LA PRÉSIDENTE :

Alors ça sera votre preuve.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Je vous remercie, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Neuman. Nous allons donc procéder à la présentation de la preuve de l'UMQ.

PREUVE DE L'UMQ

Me MARTINE BURELLE :

Bonjour à tous, Martine Burelle pour l'Union des municipalités du Québec. Donc on peut procéder à l'assermentation du témoin.

L'AN DEUX MILLE DIX (2010), le deuxième jour de novembre, A COMPARU :

LOUIS-RENAULT ROZÉFORT, comptable agréé, ayant son adresse d'affaires au 590, Bord de l'Eau, Laval, Québec

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

INTERROGÉ PAR Me MARTINE BURELLE :

Q. [210] Bonjour, Monsieur Rozéfort. Vous avez préparé la preuve de l'UMQ qui est le document C-6-17, est-ce exact?

R. Oui.

Q. [211] Voulez-vous y apporter des modifications?

R. Non.

Q. [212] Donc adoptez-vous cette preuve pour tenir lieu de témoignage écrit dans la présente instance?

R. Oui.

Q. [213] Alors je vous laisse débuter votre présentation?

R. Merci, Maître Burelle. Bonjour, Madame la Présidente, et puis bonjour aux autres membres du

banc. Nous sommes rendu à la dernière phase de ce dossier et de cette dernière phase-là il s'agit de déterminer finalement le revenu requis de Gazifère. On comprend que dans les circonstances le taux de rendement n'est pas encore, n'a pas encore été déterminé.

13 h 30

Donc, l'examen que j'ai fait de la proposition de Gazifère a plutôt été un examen - je pourrais dire - méthodologique. C'est-à-dire j'ai refait les étapes méthodologiques de la formule établie dans la Phase 1 de ce présent dossier. Et globalement, la méthodologie est bien suivie, il n'y a rien à dire là-dessus. On s'entend que les chiffres exacts là vont bouger dépendamment de la décision sur le taux de rendement, la décision sur le PGEÉ, la décision sur le CASEP. Donc, de ce côté-là il n'y a vraiment pas de grandes découvertes.

Je voudrais passer à deux éléments de ce dossier-là qui ont été interpellés l'UMQ, le PGEÉ et le CASEP.

Le PGEÉ, il y a un mécanisme que Gazifère propose, un mécanisme incitatif pour son PGEÉ. La première question que je me suis posé quand j'ai vu

arriver un « mécanisme incitatif », entre guillemets, sur le PGEÉ, c'est de me dire : étant donné que le mécanisme incitatif de Gazifère a détaché les volumes - je pourrais dire - de... se base sur les clients et les volumes et le revenu sont un peu - comment - découplés comme on dit en anglais. Donc, pourquoi un mécanisme incitatif pour le PGEÉ?

En fait, la réponse est venue assez vite là. J'ai fait quelques recherches et puis j'ai vu que, finalement, la présence d'un mécanisme incitatif pour déterminer le revenu n'est pas vraiment un empêchement à avoir un PGEÉ. Comme dit Gazifère, le management encourt certains coûts cachés pour dépasser les objectifs d'un PGEÉ et même pour donner le PGEÉ à la base là.

Et, en fait, on lit souvent quand on lit sur les mécanismes incitatifs, que si le management ne voit pas une récompense, il va aller jouer au golf. Il ne donnera pas l'effort nécessaire pour avoir le programme. Donc, on s'entend que c'est correct.

Maintenant, la vraie question qui se pose là-dessus, c'est : comment calibrer un tel mécanisme? Gazifère a présenté deux aspect à son

mécanisme, un aspect une partie fixe et une partie variable.

C'est une question d'appréciation. Finalement, il n'y a pas de vérité - je pourrais dire - nette et tranchée. Et pour apprécier la partie fixe de Gazifère, j'ai regardé un peu le mécanisme d'Enbridge qui, par certains aspects, s'apparente à celui de Gazifère. C'est sûr que Enbridge n'a pas de partie fixe. Enbridge a une partie variable tout au long de son mécanisme. Mais, quand Enbridge atteint cent pour cent (100 %) de ses objectifs, il a droit à une récompense de quatre point sept cinq millions (4.75 M$), je pense.

Donc là, j'ai essayé de faire un « proxi », c'est-à-dire de dire si Gazifère s'était présentée devant Enbridge, comment ce quatre point sept millions-là (4.7 M$) se serait traduit en partie fixe? Et, en fait, il y a des calculs qui apparaissent à la note 8. On ne va pas donner ces calculs-là, c'est un peu - je pourrais dire - pas vraiment « audience friendly ».

Donc, à la note 18 de la page 18... non, de la page... Attendez deux secondes là, je pense que c'était 18, mais là ce n'est pas... Ah! O.K. C'est

la note 18 de la page 18. Vous avez un peu le calcul qui est... Je pense que j'ai mal broché mes pages. Vous avez le calcul qui vous permet d'apprécier comment j'en suis arrivé à un chiffre qui tourne autour de cinquante-deux mille dollars (52 000 $) pour cette partie fixe du mécanisme.

Quant à la partie variable, je n'ai pas vraiment d'opposition à ce que Gazifère ait quatre pour cent (4 %) de la partie variable. La seule opposition que j'avais, c'était que cette partie variable-là soit donnée d'avance. Mais, je pense que la première journée, le témoin de Gazifère - là, il me fait des signes « satisfait », comme quoi qu'on s'entend - la première journée, cette partie-là va être constaté en ferme, donc finalement là je n'ai aucune difficulté avec ce point-là.

L'autre point que je voudrais proposer, c'est de fixer un plafond disons au niveau de la récompense. Et ce plafond-là, je pense que vingt pour cent (20 %) du budget, ce serait quasiment le plafond absolu de la récompense que Gazifère pourrait aller chercher au niveau de son PGEÉ. Je sais que Gazifère, au tout début de l'audience, a dit qu'elle ne propose pas de plafond, bon, en tout cas, ce sont deux propositions qui sont sur la

table là. Je vous laisse le soin de les départager.

Deuxième point, le CASEP. Quand j'ai téléphoné à mes clients pour leur demander : « Qu'est-ce qu'on fait avec le CASEP? », ils m'ont dit : « Les municipalités là, tu ferais mieux d'accepter, mais après tu peux dire ce que tu veux ».

Donc, ils m'ont laissé - je pourrais dire - une complète autonomie quant à l'examen - je pourrais dire - des constituants du CASEP. Ils m'ont donné le droit de dire tout ce que je veux, mais je ne dirai pas n'importe quoi.

Quand on regarde le CASEP, O.K., on s'entend qu'on a besoin d'un certain incitatif pour favoriser le monde à se convertir du mazout ou du propane au gaz naturel. Et là encore, c'est quoi? Comment calibrer cet incitatif-là?

Huit cent vingt-cinq dollars (825 $), bon, tout le monde connaît les éléments constitutifs de la proposition de Gazifère, huit cent vingt-cinq dollars (825 $) par client. Gazifère prévoit quatre-vingt-onze (91) clients. Ils demandent un budget, je pense, dans les environs de soixante-quinze mille dollars (75 000 $).

14 h 05

Deux difficultés que j'ai avec le CASEP, le niveau de huit cent vingt-cinq (825), je ne conteste pas le niveau absolu, mais je me dis c'est un niveau qui peut être négocié, on n'a pas besoin nécessairement de donner huit cent vingt-cinq (825) à chaque client. On peut voir dépendamment de l'interaction entre le représentant et le client. Est-ce qu'on peut lui offrir quelque chose de moindre et qu'il va convertir pareil. Donc il y a à supprimer l'élément là.

Deuxième élément, ça tout le monde est venu à cette question-là, c'est les opportunistes. Je n'emploierai pas le mot parce que bon disons l'efficacité énergétique, je connais un peu, mais l'opportunisme et ces notions-là, je n'emploierai pas nécessairement le mot, mais je parlerais de client mou, c'est-à-dire les clients qui sont à la veille de se convertir, mais qui ont besoin d'un incitatif.

Donc ces cinquante-sept (57) clients que Gazifère dit j'aurais pu aller les chercher, je considère que peut-être que ce n'est pas aussi coulé dans le béton là, peut-être qu'il ne peut pas aller chercher ces cinquante-sept (57) clients-là

vraiment, disons sans CASEP. Peut-être qu'il n'a pas mis ces cinquante-sept (57) clients, certains clients qui auraient besoin de huit cents (800), en tout cas, je vous laisse le soin d'imaginer qu'il peut y avoir un processus de négociation entre ces cinquante-sept (57) clients-là et le représentant.

Donc je me suis dit on va prendre la moitié puis on va leur donner le maximum, pour faire court là, on prend la moitié de ces clients-là on leur donne le maximum du CASEP. Maintenant il y a trente-quatre (34) autres, là je les appelle les purs et durs, c'est-à-dire ceux-là ils ne bougent pas, ils ne veulent rien savoir, il leur faut huit cent vingt-cinq dollars (825 $). Donc on leur donne le tout, on leur donne huit cent vingt-cinq (825) parce qu'eux autres ils ne bougent pas en bas de ça.

Donc quand j'ai fait disons un exercice comptable, je suis arrivé à un montant de cinquante mille dollars (50 000 $) au titre du CASEP. Bon, là je ne sais pas si la Régie est encore intéressée à entendre tous les intervenants sur le compte de frais reportés pour traiter des écarts dans les projections pour le tarif interruptible de Gazifère, mais je vais juste dire que pour

l'instant que dans mon mémoire en phase 1 j'avais observé qu'il y avait un problème dans ces interruptibles-là. Bon je n'avais pas découvert, je pourrais dire une vérité cachée. Tout le monde voyait qu'il n'y avait pas de corrélation entre les volumes projetés et les volumes réels.

Mais je me suis tu juste après la constatation parce que je me souviens que dans la décision D-2006-158 la Régie avait dit... bof! Je suis d'avis qu'un compte de frais reportés pour capter les écarts là n'est pas nécessaire quand la situation sous le mécanisme incitatif n'est pas différent de celle qui prévaut dans un régime de coût de service. Donc là je me suis dit oui je ne vais pas commencer à reprendre le débat parce qu'il me semble que le débat, mais dans les tribunaux administratifs quelqu'un m'a dit il n'y a pas de stare decisis, on peut toujours mettre en question une décision antérieure.

Maintenant le compte de frais reportés lui-même, je me dis que ça serait peut-être, peut-être là la réflexion se fait vite, la question a été lancée ce matin, je n'ai pas fait une réflexion excessivement profonde parce que j'étais sous l'impression que bon il y avait cette décision-là,

il y avait la D-2010-112 que monsieur Plourde ce matin a un peu exploré avec le témoin de la FCEI. Donc j'ai fait une réflexion rapide, je me suis dit que peut-être que ce compte de frais reportés là serait le moindre mal. Parce que j'ai entendu parler de ne pas baser les projections sur les contrats.

Et puis là je me suis dit bien non, ça coudon, on s'est entendu depuis une couple d'années là à baser les projections sur les contrats, il faudrait peut-être s'en tenir à une certaine continuité et même si le témoin de Gazifère quand elle a dit qu'on irait voir les clients pour leur dire qu'ils signent à ce niveau-là si la Régie le décidait. Bien ça ne m'a pas vraiment je pourrais dire déranger, parce que je pense que bon on n'est pas dans une économie dirigée. On ne peut pas aller voir un client pour lui faire signer quelque chose que la Régie aurait décidé.

Donc je me suis dit que le moindre mal serait le compte de frais reportés. Maintenant là vous avez entendu la contre-preuve de Gazifère sur la mise sur pied de ce compte de frais reportés. Je vous ai apporté ma pierre à l'édifice et puis je vous laisse le soin de trancher. Ceci termine mon

témoignage.

Q. [214] Merci, Monsieur Rozéfort pour ce fort intéressant témoignage et le témoin est disponible pour contre-interrogatoire.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup. Est-ce qu'il y a des intervenants qui aimeraient contre-interroger le témoin de l'UMQ? Non. Maître Tremblay? La Régie n'aura pas de questions. Alors on vous remercie pour la présentation de votre mémoire. Merci beaucoup, Maître Burelle. Alors ça termine la présentation de la preuve des intervenants. Maître Tremblay?

Me LOUISE TREMBLAY :

Je ne voulais pas vous interrompre, Madame la Présidente, c'est juste que je réalise que nous n'avons pas produit encore l'engagement numéro 1, et nous sommes prêts à le faire. Je voulais juste qu'on ne l'oublie pas.

LA PRÉSIDENTE :

Excellent. Donc, on peut procéder au dépôt de cet engagement.

Me LOUISE TREMBLAY :

Alors, il va falloir lui donner une cote, j'imagine. B-53 : réponse à l'engagement numéro 1.

B-53 : Réponse de Gazifère à l'engagement numéro 1.

LA PRÉSIDENTE :

Cela complète donc le dépôt de l'ensemble des engagements qui ont été pris lors de cette audience. Il en reste un.

Me LOUISE TREMBLAY :

En fait, selon mon souvenir, l'engagement numéro 2, ça ne sera pas tout de suite, mais ça sera plus tard qu'il sera déposé, si je me souviens bien. Mais, par contre, il y a l'engagement numéro 3 qui est toujours en suspens. Je vais juste vérifier. J'ai oublié de vérifier avec mes clients quand est-ce qu'on pourrait produire cette réponse-là.

DISCUSSION HORS ENREGISTREMENT

Me LOUISE TREMBLAY :

Ce qu'on me dit, c'est que ça devrait être possible de déposer cette réponse-là pour jeudi matin. Est-ce que ça conviendrait?

Me LOUIS LEGAULT :

Parfait. Puis pour ce qui est du 2, évidemment, c'est tenant compte de la décision qui sera rendue...

Me LOUISE TREMBLAY :

Exact.

Me LOUIS LEGAULT :

... pour l'an prochain.

Me LOUISE TREMBLAY :

Donc on n'ira pas plus vite que...

Me LOUIS LEGAULT :

On ne devancera pas les choses.

LA PRÉSIDENTE :

Ne faisons pas de « scoop ». O.K. Donc, ça complète les audiences pour aujourd'hui. Nous allons nous revoir jeudi matin à compter de neuf heures (9 h) pour les plaidoiries et la réplique finale. Je vous remercie et bonne fin de journée.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Pardonnez-moi, Madame la Présidente, je suis désolé. Une petite précision, et avec votre permission évidemment. J'en ai parlé avec mes collègues de l'ACEF de l'Outaouais et de l'ACIG, également j'en ai glissé un mot à maître Tremblay. Alors, si c'était possible, j'aimerais passer le premier jeudi matin. Alors, il y a personne dans mes collègues qui, pour l'instant, ont des inconvénients avec ça. Alors, avec votre permission, j'aimerais passer... la FCEI passerait

en premier.

Me LOUISE TREMBLAY :

En premier après moi, par exemple.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Évidemment.

Me LOUISE TREMBLAY :

Très bien. Vous pouvez passer avant moi, si vous voulez.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Non, ça va aller. Évidemment.

LA PRÉSIDENTE :

Alors c'est noté, Maître Charlebois.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Il n'y aura aucun problème.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

C'est gentil. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

_____

Je, soussigné, CLAUDE MORIN, sténographe officiel dûment autorisé à pratiquer en français, avec la méthode sténomasque, certifie sous mon serment d'office que les pages ci-dessus sont et contiennent la transcription exacte et fidèle de la preuve en cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et j'ai signé :

_____

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel