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 4 NOVEMBRE 2010

VOLUME 3

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
PRÉLIMINAIRES	4
PLAIDOIRIE PAR Me LOUISE TREMBLAY	6
PLAIDOIRIE PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS .	34
PLAIDOIRIE PAR Me STÉPHANIE LUSSIER	62
PLAIDOIRIE PAR Me NICOLAS PLOURDE	77
ARGUMENTATION PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	93
PLAIDOIRIE PAR Me MARTINE BURELLE	105
RÉPLIQUE PAR Me LOUISE TREMBLAY	112

_____

L'AN DEUX MILLE DIX, ce quatrième (4e) jour du mois de novembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du quatrième (4e) 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.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Madame la Greffière. Alors, nous allons débuter aujourd'hui avec les plaidoiries. Peut-être avant, vérifier si le dépôt concernant l'engagement numéro 3 va pouvoir être effectué.

Me LOUISE TREMBLAY :

Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Madame, Monsieur les Régisseurs. Écoutez, on souhaitait beaucoup pouvoir déposer cet engagement-là aujourd'hui. On me dit cependant que quelques jours additionnels seraient requis. De mon côté, je ne crois pas que ce soit problématique. Je veux m'en

assurer auprès de la Régie. On me dit, là, qu'au début de la semaine prochaine sans problème, la réponse à l'engagement pourrait être fournie. Il y a certaines vérifications qui doivent être faites et qui, malheureusement, n'ont pas pu être complétées hier.

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce que, pour la Régie, Maître Legault, ça pose un problème?

Me LOUIS LEGAULT :

Il n'y a pas d'inconvénient quant à ce délai. C'est juste au niveau de la prise en délibéré. Est-ce qu'elle devra se faire dès que la pièce sera reçue? Je vous laisse ça.

Me LOUISE TREMBLAY :

Madame la Présidente, c'est bien évident que Gazifère est consciente que la pièce doit être déposée le plus rapidement possible pour permettre à la Régie de prendre le dossier en délibéré et de rendre une décision rapidement. Alors, tout ça sera pris en considération, je vous l'assure.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Il n'y a pas de problème. Et j'inviterais les intervenants à nous faire part peut-être pendant la plaidoirie s'il y a un inconvénient pour

vous. Donc, à vous la parole, Maître Tremblay.

PLAIDOIRIE PAR Me LOUISE TREMBLAY :

Merci, Madame la Présidente. Alors, dans le cadre de la Phase 4 du présent dossier, la Régie est saisie principalement de deux demandes : une demande d'approbation du Plan d'approvisionnement de Gazifère pour l'exercice deux mille onze (2011) ainsi qu'une demande d'approbation de la modification de ses tarifs à compter du premier (1er) janvier deux mille onze (2011).

En ce qui a trait au Plan d'approvisionnement, la preuve déposée justifie l'octroi de la demande qui, par ailleurs, n'a fait l'objet d'aucune contestation de la part des intervenants. Nous demandons donc à la Régie d'approuver le Plan d'approvisionnement qui a été déposé comme pièce B-29 (GI-33, Document 1).

En ce qui a trait à la demande de modification des tarifs, je veux tout simplement préciser que le calcul du revenu requis de distribution a été effectué conformément à la formule et aux paramètres qui ont été approuvés par la Régie dans ses décisions D-2010-112 et D-2010-112 rectifiée.

Gazifère demande donc l'approbation d'un

montant de vingt-trois millions cinq cent vingt-trois mille quatre cents dollars (23 523 400 $) à titre de revenu requis de distribution pour l'année tarifaire deux mille onze (2011). Le revenu additionnel requis, quant à lui, se chiffre à deux cent cinq mille cent dollars (205 100 $), et il représente une augmentation moyenne des tarifs de distribution de zéro virgule neuf pour cent (0,9 %).

Comme les témoins de Gazifère l'ont précisé en audience, il est bien entendu que la preuve sera mise à jour une fois la décision rendue par la Régie.

Je vais maintenant aborder un sujet qui a fait l'objet de plusieurs questions durant l'audience : les prévisions des volumes au tarif 9. Alors, qu'en est-il de la méthode actuelle utilisée par Gazifère?

La preuve, tant en Phase 1 que dans la présente phase, démontre que Gazifère a toujours utilisé les derniers contrats signés par les clients au tarif 9 au moment d'établir les projections volumétriques de cette clientèle.

Il s'agit d'une pratique reconnue dans l'industrie pour établir les projections de clients

qui signent un contrat. Dans le cas de Gazifère, on parle des clients aux tarifs 3, 4, 5 et 9. Je vous réfère plus particulièrement aux notes sténographiques pages 65 et 66.

Comme l'a souligné madame Mauviel, la référence au contrat constitue la façon la plus objective de prévoir les volumes, le client étant la personne la mieux placée pour établir ses besoins. Les notes sténographiques qui y réfèrent, là, dans le volume 1 pages 73, 74 ainsi que la page 66.

Alors, cet exercice d'établissement des prévisions, cependant, n'est pas statique. Il tient compte de l'évolution de la situation d'un client entre le moment de la budgétisation et la signature du contrat pour l'année témoin, il faut le préciser, que cette évolution-là ait un impact à la hausse ou à la baisse sur les projections.

Madame Mauviel a souligné que si Gazifère avait l'assurance que le client, qui est présentement en situation précaire, allait fermer son usine, elle aurait annoncé que les projections volumétriques devaient être revues à la baisse, et que le dossier tarifaire serait mis à jour en conséquence. Cependant, ce n'est pas le cas.

L'information la plus adéquate dont dispose Gazifère, suite, et ce n'est pas une information, ce ne sont pas des informations qu'elle prend n'importe où, là, suite à des discussions avec le client en question, sont à l'effet que celui-ci a l'intention de signer un contrat reflétant les mêmes volumes que le contrat précédant qui a justement servi pour établir les prévisions. Alors, le client, jusqu'à nouvel ordre, continue ses opérations. Je vous réfère aux notes sténographiques volume 1 page 72 lignes 12 à 24.

Quel est maintenant le contexte actuel? Il est important de rappeler que Gazifère a perdu un client au tarif 9 en deux mille huit (2008), un autre en deux mille dix (2010) et qu'elle risque de perdre un troisième client, encore une fois, en deux mille dix (2010).

Je vous soumets que le moins que l'on puisse dire, c'est que nous ne nous retrouvons pas dans une situation propice pour changer de méthode de prévision des volumes. Et comme l'a souligné, madame Mauviel, à la lumière du contexte actuel dans lequel Gazifère évolue, les contrats signés demeurent le meilleur moyen pour établir les prévisions.

9 h 9

J'irais même plus loin, il serait même imprudent de faire autrement que d'utiliser les contrats.

Examinons maintenant la proposition de la FCEI. Elle recommande de revoir à la hausse les prévisions pour le Tarif 9 et de les établir à trente-deux millions neuf cent soixante-deux mille deux cents mètres cubes (32 962 200 m3), ce qui représente trois point huit (3.8) fois le niveau proposé par Gazifère. Elle nous précise que ce facteur de trois point huit (3.8) correspond au ratio des volumes réels sur les volumes prévus pour les années deux mille sept (2007) à deux mille neuf (2009).

Alors, dans un premier temps, ce que je veux préciser, c'est que Gazifère n'est plus du tout dans le même contexte que celui qui prévalait durant cette période qui sert de base aux calculs de la FCEI. Durant cette période-là, Gazifère avait trois clients, elle en a maintenant deux. Et comme je l'ai précisé tantôt, il y en a un qui est en situation précaire.

Deuxièmement, elle n'a atteint qu'une seule fois le niveau recommandé par la FCEI, c'est-à-dire

en deux mille huit (2008). Alors, ça, c'est fondamental, à notre avis, et comme madame Mauviel l'a souligné en audience, il est donc... ce n'est pas... pour nous, c'est clair qu'il est certain que ces prévisions-là de trente-deux millions quelques ne seront pas atteintes en deux mille onze (2011). Il serait donc imprudent de se baser sur les données historiques pour établir les projections volumétriques. Je vous réfère plus particulièrement aux notes sténographiques, Volume 1, aux pages 62 à 64.

Dans ces circonstances, il nous apparaît évident que la recommandation de la FCEI ne tient pas compte du contexte actuel dans lequel Gazifère évolue. D'ailleurs, l'analyste de la FCEI l'a reconnu lui-même, en réponse à une question de maître Duquette, en ajoutant même qu'il serait opportun de tenir compte du contexte actuel, notes sténographiques, Volume 2, pages 108 à 111.

Au surplus, monsieur Gosselin a affirmé ne pas être en mesure d'évaluer l'impact des circonstances économiques sur le ratio de trois point huit (3,8 %) qu'il recommande. C'est quand même assez particulier de faire une recommandation sans tenir compte du contexte et d'affirmer que la

méthode qu'ils recommandent représentera plus adéquatement les volumes réels.

Je vous soumets que l'objectif qui est visé, c'est-à-dire d'établir des prévisions les plus précises possibles - objectif que Gazifère ne remet pas du tout en question - ne sera pas atteint en donnant suite à la recommandation de la FCEI. En conclusion et à la lumière de la preuve, l'utilisation du contrat demeure, sans aucun doute, la méthode à utiliser pour établir les projections volumétriques.

Examinons maintenant comment tout cela se traduit dans le cadre du mécanisme de Gazifère pour établir ses revenus requis de distribution. D'abord, rappelons que l'excédent de rendement est partagé avec les clients selon le mécanisme de partage qui a été approuvé par la Régie, alors que tout manque à gagner est assumé à cent pour cent (100 %) par Gazifère.

Il nous apparaît évident qu'un changement de méthode de prévisions des volumes affecterait le risque de Gazifère, comme l'a d'ailleurs reconnu l'analyste de la FCEI. Je vous réfère aux notes sténographiques, Volume 2, page 106, lignes 16 à 23.

En effet, si la projection volumétrique est plus élevée que le contrat, Gazifère n'est pas protégée par le contrat, il y a donc un risque accru. S'il y a croissance du risque, cela implique la nécessité de réviser le taux de rendement sur l'avoir de l'actionnaire.

Si la Régie décidait de changer de méthode, voici comment cela se traduirait en pratique, selon Gazifère. Je pense qu'il est vraisemblable de penser qu'au moment où la décision sera rendue, les contrats vont être signés. Madame Mauviel a précisé que Gazifère tenterait de refléter la décision dans les contrats, mais on sait tous là qu'il est peu probable que les clients consentent à amender les contrats signés.

Pour les années à venir maintenant, c'est certain que Gazifère ne voudrait pas conclure de contrat sans refléter la décision de la Régie. Est-ce que les clients vont consentir à signer des contrats aux volumes calculés selon une éventuelle nouvelle méthode? On n'a pas de réponse à ça là, mais dans la négative, l'analyse que nous en faisons là à ce stade-ci, on croit bien que Gazifère a une obligation de servir et que possiblement elle n'aura pas d'autre choix que de

desservir le client en vertu du Tarif 9. Ce faisant, et ça, tant dans l'éventualité où la méthode changeait en deux mille onze (2011) que dans les années à venir, Gazifère s'expose à un risque qu'elle considère inacceptable puisqu'il n'y aura pas de réciprocité ou d'adéquation là entre le contrat et la projection volumétrique. Au surplus, son mécanisme incitatif ne la protège pas en cas de manque à gagner. Je vous réfère aux notes sténographiques, Volume 1, page 109, lignes 17 à 23.

Pour ces raisons, Gazifère considère qu'il doit y avoir une réciprocité entre les contrats signés avec cette clientèle et les projections volumétriques. Je conclus donc sur cette question en vous disant que Gazifère souhaite que la méthode utilisée pour établir les projections volumétriques des clients au Tarif 9 soit maintenue et, en conséquence, également, que la projection volumétrique associée au Tarif 9 pour l'année deux mille onze (2011) soit également maintenue.

Qu'en est-il de la possibilité d'établir un compte d'écarts pour capter les écarts entre les prévisions de volumes et les volumes réels.

La position de Gazifère à ce sujet-là n'a

pas changé. Selon la preuve, tant en Phase 1 que dans la présente Phase, elle ne souhaite pas l'établissement d'un tel compte pour des motifs qui sont essentiellement liés à l'alourdissement du processus réglementaire, aux difficultés à évaluer les impacts des écarts volumétriques sur la marge brute, et à assurer le suivi et la réconciliation d'un tel compte. Je vous réfère aux notes sténographiques, Volume 2, pages 120 à 122.

Il est intéressant de noter également que parmi les motifs mentionnés dans la décision D-2006-158 pour refuser de créer un compte d'écarts, la Régie a invoqué que la création d'un tel compte alourdirait inutilement le mécanisme incitatif proposé.

Il y a une chose qui est certaine. Un tel compte ne devrait pas, et comprenons-nous bien, Gazifère n'en souhaite pas un, mais s'il devait y en avoir un, un tel compte ne devrait pas être limité uniquement à l'impact sur la marge brute mais tenir compte également de l'ensemble des coûts qui sont associés aux clients desservis en vertu du tarif 9, c'est-à-dire par exemple les mauvaises créances et les frais légaux.

Alors je change complètement de sujet, je

vais maintenant vous parler de la proposition de Gazifère d'introduire un mécanisme incitatif basé sur la performance de son PGEÉ.

Je pense qu'il est important de rappeler que Gazifère a précisé lors de l'audience qu'elle veut poursuivre ses efforts en efficacité énergétique, mais qu'elle ne remet pas en question qu'elle doit faire de l'efficacité énergétique. Ce que Gazifère recherche c'est d'avoir en place un incitatif financier qui va l'inciter justement à accroître ses efforts en efficacité énergétique.

Il a été précisé que le but recherché c'est de faire de l'efficacité énergétique une source de revenu pour l'entreprise. Il est clair cependant, selon la preuve, que Gazifère veut conserver ses acquis. La conservation du compte d'écarts de l'avis de Gazifère est fondamentale puisqu'elle va assurer le maintien de la neutralité à l'égard des coûts associés au PGEÉ. Alors on ne veut pas reculer ici. On l'a déjà ce compte-là, il assure une neutralité par rapport aux coûts associés au PGEÉ, et Gazifère ça fait partie intégrante de sa proposition de garder ce compte-là. Je vous soumets d'ailleurs que l'abolition d'un tel compte pourrait avoir des effets pervers.

C'est également important de mentionner que Gazifère ne prétend pas qu'elle ne récupère pas ses coûts. Ce n'est pas ça le point. Gazifère ne dit pas « Je ne récupère pas. » Tout ce qui est dans le tronc commun elle le récupère. Il y a une petite exception au niveau de la neutralité c'est le compte d'écarts de volumes qui a été aboli. Mais pour le reste elle récupère ses coûts. Alors la proposition en elle-même n'a rien d'exceptionnel. Il y a plusieurs distributeurs qui disposent d'un tel mécanisme.

Ce que Gazifère a fait pour en arriver à sa proposition c'est qu'elle a procédé à un exercice de balisage et elle a examiné les mécanismes de cinq autres distributeurs. Pas dans le but de faire exactement la même chose que les autres, mais de trouver un mécanisme, de proposer un mécanisme qui conviendrait à sa réalité. Elle propose un mécanisme hybride, la rémunération fixe serait de soixante-quinze mille dollars (75 000 $). Et c'est important de préciser que c'est un maximum en cas d'atteinte ou de dépassement de la cible. Si les résultats obtenus sont inférieurs à la cible, la rémunération va être ajustée au prorata des résultats. Une chose est certaine, il faut qu'il y

ait des économies d'énergie pour que Gazifère perçoive une rémunération.

En ce qui a trait à la rémunération variable, encore une fois je pense que l'audience a été utile à cet égard-là pour préciser certaines choses. Le pourcentage, le quatre pour cent (4 %) de rémunération variable sera calculé de la façon suivante. C'est quatre pour cent (4 %) des bénéfices nets actualisés établis sur le dépassement,il est important de le préciser, le dépassement, c'est-à-dire l'écart entre le TCTR du PGEÉ en début d'année et le TCTR du PGEÉ en fin d'année. L'importance de cette rémunération variable pour Gazifère : l'inciter à en faire plus.

Quant au traitement proposé pour cette rémunération, pour la rémunération fixe ajouter le montant de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) dans le revenu requis de deux mille onze (2011) à titre d'exclusion. Pour ce qui a trait à la rémunération variable, Gazifère a modifié sa proposition initiale et, finalement, le montant de cette rémunération, le cas échéant, ne serait déterminé qu'en fin d'année et seulement une fois qu'on aurait les résultats. Donc, pour deux mille onze (2011) le montant de l'exclusion demandée

serait de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) et non de soixante-dix-neuf mille dollars (79 000 $).

Il y a également une demande d'approbation d'un compte d'écarts qui est associé à cette rémunération pour tenir compte de l'écart entre les prévisions et le réel.

À la base de ce mécanisme, du mécanisme proposé par Gazifère, ce qui sous-tend l'ensemble du mécanisme et qui représente un bénéfice important pour la clientèle c'est l'engagement de Gazifère de proposer un PGEÉ générant un minimum de cinq cent cinquante mille (550 000) mètres cubes d'économies par année pour une période de trois ans. La proposition de Gazifère repose sur l'atteinte d'objectifs annuels. Je vous soumets que c'est un engagement qui est ambitieux dans le contexte actuel.

Gazifère a bien précisé qu'elle ne se limitera pas à cette cible si les circonstances font en sorte qu'elle croit pouvoir la dépasser. Ultimement, cependant, la cible ou en fait les résultats vont être évalués en fonction de la cible qui aura été approuvée par la Régie.

Je crois ne pas me tromper en disant que le

principe de l'instauration d'un mécanisme de cette nature n'est pas contesté par les intervenants, sauf par la FCEI.

Comment Gazifère a établi la rémunération fixe de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) et le taux de quatre pour cent (4 %) pour la rémunération variable?

Dans la preuve écrite et lors de l'audience, les témoins de Gazifère sont venus expliquer qu'il y a plusieurs gestionnaires et ainsi que du personnel de tous les secteurs d'activités de l'entreprise qui travaillent à l'atteinte des objectifs du PGEÉ.

9 h 24

Et finalement pendant que ces employés-là font ça finalement ne travaillent pas dans les activités qui permettraient, des activités rentables qui permettraient à l'entreprise de percevoir des revenus et que les coûts qui sont associés à cette implication-là à eux seuls représentent un montant supérieur à la rémunération proposée.

Alors pour Gazifère le montant qu'elle propose, le montant de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) ainsi que la rémunération

variable est un montant qu'elle juge acceptable et raisonnable tant pour le Distributeur que pour les clients.

Je voudrais également préciser que ce montant représente, le montant de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) représente un montant net d'impôt de cinquante-trois mille sept cent dollars (53 700 $) pour deux mille onze (2011) et qu'il correspond à zéro virgule dix-neuf pour cent (0,19 %) du taux de rendement sur l'avoir de l'actionnaire.

Examinons maintenant les propositions des intervenants à l'égard de la portion fixe de la rémunération. La proposition de l'ACEF est d'établir la rémunération fixe à un montant de quarante mille dollars. Je ne m'étendrai pas longtemps sur le sujet, je ne fais que vous dire qu'il n'y a aucune explication au soutien de ce montant-là et que nous considérons qu'il n'est aucunement étayé par la preuve.

L'UMQ quant à elle propose une rémunération variant de cinquante à cinquante-cinq mille dollars (50-55 000 $). Dans son mémoire ainsi que lors de l'audience, l'analyste de l'UMQ a indiqué qu'il avait essayé de faire un exercice afin de

déterminer comment la bonification variable du mécanisme d'Enbridge se traduirait en bonification fixe pour Gazifère. Il a ajusté l'incitatif de quatre point sept millions (4,7 M) d'Enbridge au prorate des TCTR respectifs d'Enbridge et de Gazifère et ensuite au prorata des cibles volumétriques de Gazifère.

Alors pour faire cet exercice-là il a utilisé l'incitatif financier et le TCTR de deux mille six (2006) d'Enbridge avec les cibles volumétriques du PGEÉ deux mille neuf (2009) et deux mille onze (2011) de Gazifère. Je qualifierais cet exercice de périlleux et je vous soumets que le calcul n'est pas concluant puisque les données utilisées ont été établies dans des contextes différents appliqués dans le cadre de deux mécanismes incitatifs différents, avec des années différentes, en fin de compte je vous soumets que ce n'est absolument pas concluant.

La FCEI maintenant, elle recommande une bonification du même type que celle de Gaz Métro soit un montant fixe maximal. D'une part, elle propose de fixer cette rémunération à vingt-cinq mille dollars (25 000 $) si l'objectif est atteint à cent pour cent (100 %). Pour établir ce montant

la FCEI utilise comme base de calcul un ratio cent par mètre cube en comparant Gaz Métro et Gazifère.

Je vous soumets que la composition des segments de marché de ces deux distributeurs est fort différente ce qui fait en sorte que le potentiel d'économie d'énergie est également fort différent et ça a d'ailleurs été admis par monsieur Gosselin.

La réalisation d'économie d'énergie est plus difficile dans le secteur résidentiel qui est le marché principal de Gazifère. Ça coûte donc plus cher de faire des économies d'énergie. Il nous apparaît donc inapproprié d'établir une rémunération sur la base d'un ratio cent par mètre cube en comparant Gazifère et Gaz Métro. Je vous réfère aux notes sténographiques, Volume 2, pages 100 et 101.

Dans un deuxième temps la FCEI utilise un montant de un million (1 M) pour établir son ratio de cent par mètre cube. Selon notre compréhension il s'agit de la bonification qui a été accordée à Gaz Métro pour l'année deux mille douze (2012) et pour l'année deux mille onze (2011) cette bonification se situe plutôt à quatre millions de dollars (4 M$). Si le calcul est effectué avec une

bonification de quatre millions de dollars (4 M$), le calcul qui est suggéré par la FCEI, le montant de rémunération fixe serait d'environ quatre-vingt-dix-sept mille dollars (97 000 $) net et cent trente-cinq mille dollars (135 000 $) brut, notes sténographiques, Volume 2, page 103.

Je vous rappelle que la proposition de Gazifère, soixante-quinze mille dollars (75 000 $) brut qui représente un montant net de cinquante-trois mille sept cents dollars (53 700 $). Le deuxième volet de la proposition de la FCEI : ajuster à la baisse le revenu requis autorisé de sorte, et je reprends les mots de la FCEI :

> De sorte que la mesure soit globalement neutre pour les clients.

C'est essentiel de réitérer que le fondement de la proposition de Gazifère d'introduire un mécanisme à la performance de son PGEÉ c'est de faire de l'efficacité énergétique une source de revenus. L'objectif recherché n'est pas la neutralité tarifaire. Je me dois de le souligner en ce sens que l'ajout d'un quelconque ajustement du revenu requis pour compenser la rémunération associée au PGEÉ dénature complètement le mécanisme envisagé et proposé par Gazifère et ce n'est absolument pas ce

qui fait l'objet de la demande qui est devant vous.

Gazifère ne veut pas d'un mécanisme qui ne lui offre ultimement aucune bonification. Au surplus, elle ne veut pas d'un mécanisme qui aurait pour résulter de l'exposer à un risque. Et à ce sujet-là je vous réfère aux notes sténographiques, Volume 2, page 114, en vous précisant qu'à notre avis la proposition de la FCEI concernant l'ajustement à la baisse du revenu requis pourrait avoir l'effet d'exposer Gazifère à un risque.

En conclusion, je vous soumets que la preuve démontre que le montant de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) proposé à titre de rémunération fixe ainsi que le pourcentage à titre de rémunération variable est raisonnable et tout à fait approprié. Dans le cadre de leur preuve et ainsi qu'en audience la FCEI a traité entre autres de l'effet que les programmes d'efficacité énergétique de Gazifère pourraient avoir au niveau, pour améliorer prétendument son offre commerciale ou encore sa position concurrentielle.

9 h 30

Selon le témoignage de monsieur St-Pierre, les programmes d'efficacité énergétique n'amènent pas de client supplémentaire à Gazifère. Je pense

que monsieur St-Pierre, en tant que directeur du service des ventes et de l'efficacité énergétique de Gazifère, est le mieux placé pour se prononcer sur cette question-là. Je vous réfère aux notes sténographiques, Volume 2, pages 57 et 58.

En ce qui a trait à l'amélioration de la position concurrentielle, monsieur St-Pierre a précisé « écoutez, si Gazifère était seule dans le marché à offrir des programmes d'efficacité énergétique, peut-être que la situation serait différente, mais ce n'est pas le cas ». Le principal compétiteur est Hydro-Québec et je pense, je suis assez à l'aise là d'affirmer que les aides financières offertes par Hydro-Québec, surtout dans le secteur commercial, ne se comparent pas aux offres de Gazifère, et que Gazifère n'a pas d'avantage important à cet égard-là.

Lorsqu'il a été interrogé sur le fondement de son affirmation, sur les prétendus avantages de Gazifère, l'analyste de la FCEI a donné comme exemple l'augmentation de contributions financières demandées par Gazifère il y a quelques années, dans le cadre du programme Novoclimat, afin d'être en mesure d'offrir une offre équivalente à celle d'Hydro-Québec.

Je vous rappelle que le contexte de la demande était bien clair. Si Gazifère ne pouvait offrir le même niveau d'aides financières qu'Hydro-Québec, elle allait perdre le client. Éviter de perdre un client, ce n'est pas la même chose que d'aller chercher un nouveau client. Je vous réfère aux notes sténographiques, Volume 2, pages 117 et 118 où monsieur Gosselin, à notre avis, reconnaît cette situation.

Passons maintenant à la proposition d'introduction d'un compte CASEP. Gazifère a été appelée à justifier cette proposition compte tenu, plus particulièrement, de la position qu'elle a adoptée dans le passé à ce sujet-là. Elle a expliqué en quoi la situation a évolué depuis deux mille huit (2008). Et ce qui ressort principalement de la preuve, c'est la diminution marquée du nombre de conversions sur son territoire.

Je vous soumets que le contexte actuel est très favorable à l'introduction d'un tel compte et que, pour Gazifère, le statu quo n'est tout simplement pas acceptable. Comme monsieur St-Pierre l'a dit lors de son témoignage, Gazifère doit réagir et innover pour accélérer la réalisation de conversions sur son territoire. Elle propose donc

l'introduction d'un compte au montant de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) qui constituerait finalement une exclusion à ajouter aux résultats de la formule d'établissement du revenu requis.

Je voudrais maintenant traiter brièvement de la PRI, la période de retour sur l'investissement. Je pense que c'est important de réitérer les propos de Gazifère à l'effet que sa proposition s'appuyait notamment sur la PRI du client et du Distributeur comme un indicateur permettant de statuer sur le montant de l'aide financière associé au CASEP.

La preuve révisée, quant au PRI du Distributeur et du client, n'a pas remis en question le montant de l'aide financière proposé. Gazifère demeure convaincue que le montant de huit cent vingt-cinq dollars (825 $) est approprié pour permettre d'accélérer la réalisation de conversions sur son territoire. Rappelons que ce montant représente environ vingt pour cent (20 %) du coût moyen de conversion en deux mille dix (2010) selon les données réelles. Je vous réfère aux notes sténographiques, Volume 1, page 140.

Je vais maintenant traiter des hypothèses sous-jacentes au calcul de la PRI. Tout d'abord,

l'utilisation d'une consommation moyenne de deux mille six cents mètres cubes (2 600 m3). Gazifère a fourni les données relatives à la consommation moyenne de gaz naturel d'un échantillon de clients s'étant convertis du mazout au gaz naturel entre deux mille sept (2007) et deux mille neuf (2009).

Comme il fallait peut-être s'y attendre, l'analyste de la FCEI n'a pas retenu la donnée la plus récente, celle de deux mille neuf (2009) qui était la plus élevée, mais il considère les données plus anciennes, celles de deux mille sept (2007) et deux mille huit (2008) puisqu'elles seraient plus près de deux mille mètres cubes (2 000 m3).

D'après son rapport d'analyse - alors, il s'agit de la pièce C-3-25, aux pages 12 et 13, ainsi qu'à la note 10 de bas de page - il fait référence au site Internet de Gazifère pour appuyer ses prétentions à l'effet que l'utilisation de deux mille six cents mètres cubes (2 600 m3) ne serait pas raisonnable.

En audience, le témoin de la FCEI a reconnu que cette mention sur le site Internet ne constituait qu'un exemple donné par Gazifère, basé sur une consommation de deux mille litres (2 000 l) de mazout et non pas d'une affirmation à l'effet

que la moyenne de consommation de gaz naturel de sa clientèle est de deux mille mètres cubes (2 000 m3) de gaz. Je vous réfère aux notes sténographiques, Volume 2, pages 96 à 98.

En conclusion sur cette question, ce que nous vous soumettons, c'est qu'il est plus approprié d'utiliser une moyenne de consommation de deux mille six cents mètres cubes (2 600 m3) puisque cette consommation correspond à la dernière moyenne de consommation disponible, soit celle de deux mille neuf (2009).

C'est important également de préciser que, pour en arriver à établir ce deux mille six cents mètres cubes (2 600 m3) ou à le retenir, Gazifère a suivi la même logique, c'est-à-dire d'utiliser les données réelles les plus récentes. C'est la même chose pour le quatre mille cinq cents dollars (4 500 $) au niveau des coûts de... c'est la même logique qui a été suivie par Gazifère.

Passons maintenant à l'actualisation des calculs de PRI. Dans le cadre de ses calculs de la PRI des clients avec CASEP, l'analyste de la FCEI a utilisé un taux d'actualisation de six point quatorze pour cent (6.14 %), soit le taux qui utilisé par Gazifère.

Je vous soumets que l'utilisation d'un tel taux n'est pas appropriée parce que le taux d'actualisation d'un client n'est pas le même que celui d'une entreprise réglementée.

9 h 37

Dans les circonstances, ce que Gazifère a fait, c'est qu'elle n'a pas... elle ne s'est pas prêtée finalement à l'exercice de calculer la PRI du client en actualisant les flux monétaires. Elle a calculé une PRI simple pour le distributeur également. C'est ça la logique qui a été suivie.

En ce qui a trait maintenant au taux d'opportunisme dans le calcul de la PRI du distributeur. Alors, Gazifère est en désaccord d'utiliser un taux d'opportunisme dans le calcul de la PRI du distributeur. Elle a insisté sur l'importance de procéder à une évaluation avant d'en arriver à des conclusions sur le taux d'opportunisme. À ce sujet-là, je crois important de rappeler que les données... Alors, quand je parle de données, je veux dire le cinquante-sept (57) clients sans CASEP et le quatre-vingt-onze (91) avec CASEP. Alors, ces deux données-là constituent des projections, des estimés.

Selon la preuve, Gazifère s'engage à

procéder à l'évaluation du CASEP en temps opportun. Le message qu'on a voulu véhiculer ici ou que mes clients ont voulu véhiculer : mettons sur pied un compte CASEP. La proposition qui est devant la Régie est tout à fait raisonnable. On va rester vigilant, on va examiner la notion d'opportunisme pour valider si l'aide financière est nécessaire et si le montant qui est accordé est adéquat. En plus, Gazifère va faire un suivi annuel du nombre de clients qui ont bénéficié de l'aide financière, des volumes déplacés et des sommes utilisées du CASEP.

Monsieur Lemieux, lors de son témoignage, a précisé que le taux d'opportunisme est effectivement pris en compte dans le calcul de la rentabilité du PGEÉ, mais que le CASEP ne constitue pas de l'efficacité énergétique mais de la substitution énergétique. Ce qui ferait en sorte qu'on n'aurait pas à calculer le taux d'opportunisme pour évaluer la rentabilité. Je vous réfère aux notes sténographiques volume 2 page 15.

Alors, en conclusion, les hypothèses utilisées par l'analyste de la FCEI pour analyser la PRI soulèvent de sérieuses questions. Et les résultats de ses calculs ne sont pas concluants et ne remettent pas en question les paramètres qui

sont proposés par Gazifère, dont entre autres le huit cent vingt-cinq dollars (825 $) d'aide financière.

Je pense que c'est important également de souligner que la valeur actualisée nette pour déterminer... c'est-à-dire déterminée par Gazifère est positive pour une conversion du mazout au gaz naturel avec CASEP. Je vous réfère à la pièce GI-41, Document 1.4, qui démontre justement que la valeur actualisée nette est positive.

Alors, il s'agit d'une proposition raisonnable qui recueille la plus majoritaire des intervenants et il faut le rappeler, qui fait suite à la demande, une demande spécifique de certains d'entre eux.

Comme vous le savez, Gaz Métro dispose d'un mécanisme axé sur la performance de son PGEÉ, dispose également d'un compte CASEP. Ces demandes-là s'inscrivent, les demandes de la part de Gazifère s'inscrivent tout à fait dans le cadre de la loi. Et ce qu'on vous soumet respectueusement, c'est que la Régie devrait faire droit à ces demandes.

En ce qui a trait aux autres questions qui font l'objet du dossier, je vais tout simplement me

limiter à demander à la Régie d'approuver finalement les modalités, les objectifs et les budgets volumétriques et monétaires associés au PGEÉ deux mille onze (2011) et à accorder les autres conclusions de ces demandes. Ceci complète mon argumentation.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Tremblay. Alors, nous allons poursuivre avec l'argumentation de la FCEI, Maître Charlebois.

PLAIDOIRIE PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Bonjour, Madame la Présidente, Madame la Régisseure, Monsieur le Régisseur. Pierre-Olivier Charlebois pour la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Comme vous le voyez, j'ai préparé un petit plan d'argumentation pour vous permettre de me suivre dans les prochaines minutes.

Donc, dans le cadre du dossier R-3724-2010 Phase 4 concernant la demande d'approbation du Plan d'approvisionnement et de demande de modification des tarifs de Gazifère à compter du premier (1er) janvier deux mille onze (2011), l'intervenante, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (la FCEI) s'est principalement concentrée sur trois

sujets, c'est-à-dire : la prévision des volumes au tarif 9; la demande de mise en place d'une bonification liée au Plan global en efficacité énergétique (le PGEÉ); et finalement la demande de mise en place d'un compte d'aide à la substitution des énergies polluantes (le CASEP).

Je vais passer à travers évidemment ces trois sujets-là. Je n'ai pas de surprise pour personne. Alors, d'emblée, je débute tout de suite avec la prévision des volumes au tarif 9. Donc, dans le présent dossier, plusieurs intervenants, dont la FCEI, ont constaté des écarts importants entre les prévisions et les volumes réels au tarif 9 depuis deux mille sept (2007).

D'entrée de jeu et avant d'aborder dans le vif du sujet, je souhaite revenir sur la décision D-2010-112 de la Régie rendue dans la Phase 1 du présent dossier. Dans le cadre du contre-interrogatoire du témoin de la FCEI, cette décision a refait surface dans le but de démontrer qu'il était prématuré d'étudier, dans le cadre de la Phase 4, la méthode de prévision des volumes au tarif 9.

Je vais vous lire le passage pertinent à la décision pour ensuite vous expliquer un peu la

position de la FCEI à cet égard-là. Donc, le paragraphe 105 de la décision D-2010-112. Début de la citation :

> En ce qui a trait à la prévision de volumes interruptibles, bien que l'information disponible ne permet pas de concilier exactement les écarts de volumes et les écarts de revenus, et considérant les explications de Gazifère sur l'impact monétaire des erreurs de prévisions, la Régie juge qu'il n'y a pas lieu de modifier de façon générique la méthode de prévision. Elle est d'avis que les projections volumétriques peuvent être examinées dans le cadre des dossiers tarifaires annuels, tout comme les autres éléments pouvant faire l'objet d'une projection.

La Régie a effectivement jugé qu'il n'y avait pas lieu de modifier de façon générique la méthode de prévision, mais elle a quand même indiqué que les projections volumétriques pouvaient être examinées dans le cadre des causes, dans le cadre des dossiers tarifaires annuels. Nous sommes

dans le dossier tarifaire annuel. Il est donc opportun d'examiner les projections volumétriques.

De plus, si la formation, la présente formation de la Régie analyse bien les recommandations de la FCEI en ce qui concerne la prévision des volumes au tarif 9, elles constatera nécessairement que celles-ci s'inscrivent directement dans ce qu'elle a indiqué à la décision D-2010-112. On va faire l'exercice rapidement.

En effet, la FCEI ne recommande pas une modification générique de la méthode de prévision. Elle recommande plutôt, dans un premier temps, de revoir à la hausse la prévision de la demande pour le tarif 9 et de l'établir à trente-deux millions neuf cent soixante-deux mille (32,962 M) mètres cubes pour l'année deux mille onze (2011) uniquement.

Et ensuite que la méthode de prévision de la demande pour les clients du tarif 9 fasse l'objet d'un examen préalablement à la prochaine cause tarifaire.

Il est donc facile de constater que ces demandes ne peuvent être considérées prématurées dans la mesure où elles s'inscrivent directement dans ce que la Régie a indiqué au paragraphe 105 de

la décision D-2010-112.

Ceci étant dit, donc une fois qu'on a réglé la question de la décision, entrons dans le vif du sujet. Tel que démontré lors de l'audience dans le présent dossier, Gazifère estime les volumes du tarif 9 sur la base des volumes contractés.

Le tarif 9 exige un volume annuel contracté d'au moins deux millions (2 M) de mètres cubes. De plus, un client dont le volume annuel contracté n'est pas atteint se voit charger une obligation minimale alors qu'il ne subit aucun préjudice du fait qu'il excède ses volumes. Ainsi, le client a intérêt de ce point de vue, selon la FCEI, à ne pas s'engager à un volume trop important. Il a plutôt intérêt à sous-estimer son volume annuel contracté.

Cette conclusion est pleinement supportée par les données historiques disponibles qui montrent que les volumes prévus ont effectivement été de loin inférieurs aux volumes réels. Sur la base de cette analyse, la FCEI conclut que les volumes contractés utilisés par Gazifère pour prévoir les volumes du tarif 9 sont un estimateur biaisé des volumes réels.

Gazifère a semblé suggérer lors de l'audience que la prévision de volumes a peu

d'impact sur les clients. La FCEI estime que cette conclusion est erronée. Les réponses fournies en audience par Gazifère nous indiquent que la prévision de volumes a un impact direct sur le taux du « delivery charge » du tarif 200 ainsi que sur la portion distribution du tarif.

La prévision de volumes soumise par la FCEI entraînerait notamment un tarif de « delivery charge » treize pour cent (13 %) plus faible que la proposition de Gazifère.

De plus, l'établissement des volumes tel que recommandé par la FCEI entraînerait une baisse des taux unitaires de la portion distribution des tarifs alors que ceux-ci augmentent si les volumes proposés par Gazifère sont utilisés.

Ainsi, il est inexact de prétendre que l'enjeu de prévision des volumes a peu de conséquences sur les clients. Il s'agit au contraire d'un enjeu de premier plan qui mérite toute l'attention de la Régie.

Donc, considérant les impacts tarifaires d'une sous-estimation des volumes et le biais dans la méthode de prévision utilisé par Gazifère, la FCEI recommande l'utilisation d'une prévision de trente-deux millions neuf cent soixante-deux mille

(32,962 M) mètres cubes, ce qui reflète les écarts historiques à ce tarif.

Lors de l'audience, le procureur, je passe maintenant à la question du compte d'écart. Lors de l'audience, le procureur de la Régie a invité les intervenants à se prononcer sur la possibilité d'établir un compte d'écart sur les revenus afin de neutraliser Gazifère et les clients pour l'écart entre les volumes prévus et réels.

À ce stade-ci il est difficile pour la FCEI de se prononcer définitivement sur cette proposition. D'une part, le détail de la proposition n'est pas connu. Le compte d'écart toucherait-il seulement les revenus ou les coûts également? Et de quelle façon? Ces éléments-là sont inconnus à ce stade-ci.

D'autre part, l'effet exact d'un tel compte est, à prime abord, difficile à établir. Il n'est pas acquis qu'il permettrait de neutraliser parfaitement l'effet de la prévision.

En fait, puisque la prévision de volume au tarif 9 affecte non seulement le taux du tarif 9 mais également le taux de tous les autres tarifs, il paraît même improbable qu'un compte d'écart visant seulement le tarif 9 puisse neutraliser

l'effet de la prévision. La FCEI soumet qu'il serait préférable de ne pas mettre en place cette mesure tant que les impacts n'auront pas été pleinement analysés. Ainsi, le besoin d'un compte d'écart est lui-même sujet à débat.

Permettez-moi maintenant de passer au second sujet qui faisait l'objet de la preuve de la FCEI dans le présent dossier, c'est-à-dire la demande de Gazifère de mettre en place une bonification liée au PGEÉ.

Donc, je vous réfère à la pièce GI-37, Document 1, qui est le « Plan global en efficacité énergétique 2011 » de Gazifère aux pages 15 et suivantes. Gazifère propose l'introduction d'un mécanisme incitatif financier axé sur la performance de son PGEÉ.

Lors du contre-interrogatoire de la FCEI du panel de Gazifère concernant le PGEÉ, à la question suivante :

> Est-ce que le désir d'augmentation de la bonification de rendement est la seule motivation qui a justifié la proposition de Gazifère d'introduire un incitatif à l'efficacité énergétique?

La réponse des témoins a définitivement été « Oui. » Je vous réfère aux notes sténographiques du deux (2) novembre deux mille dix (2010) aux pages 12 et 13.

Par ailleurs, en réponse à une demande de renseignements de la Régie, pièce GI-41, Document 1, question 14.2, Gazifère justifie cette proposition en référant à quatre autres motifs. Je vais vous lire la citation pour ensuite en discuter des motifs qui ont été invoqués par Gazifère. Donc début de la citation :

> Par l'introduction de ce mécanisme...

On parlait du mécanisme incitatif financier axé sur la performance du PGEÉ :

> ... Gazifère souhaite placer l'efficacité énergétique au même niveau que ses autres activités, compenser la perte du compte d'écart volumétrique, satisfaire aux préoccupations environnementales de sa clientèle et bénéficier des dispositions de l'article 49(4) de la Loi sur la Régie de l'énergie qui stipule que la Régie doit prévoir des mesures ou des mécanismes incitatifs

pour favoriser l'amélioration de la performance du Distributeur et la satisfaction des besoins des consommateurs.

Donc, à la lumière de l'analyse effectuée relativement à ces quatre motifs et suite à la réponse du panel à la question de la FCEI en contre-interrogatoire, la FCEI considère et soumet que Gazifère n'a pas démontré la pertinence de l'introduction de ce mécanisme, et ce, pour les raisons suivantes.

Donc, permettez-moi de passer à travers les motifs qui ont été invoqués par Gazifère et vous identifier les raisons pour lesquelles la FCEI considère que Gazifère n'a pas démontré la pertinence de ce mécanisme-là.

Donc, dans un premier temps, le motif relatif au fait de placer l'efficacité énergétique au même niveau que les autres activités.

9 h 53

Selon Gazifère, l'inclusion d'activités en efficacité énergétique à la structure de l'organisation n'engendre aucun revenu supplémentaire et occasionne même des investissements importants en termes de capitgal

humain, je vous réfère à la pièce GI-41, Document 1, réponse à la question 14.1 de la Régie de l'énergie.

Par ailleurs, Gazifère l'a répété à plusieurs reprises lors de l'audience et la procureure de Gazifère l'a même répété ce matin en plaidoirie, tous les coûts associés aux activités reliées à l'efficacité énergétique sont entièrement récupérés par Gazifère, et ce, sans faire la distinction entre les coûts en capital humain et en termes monétaires. Je vous réfère aux notes sténographiques du deux (2) novembre deux mille dix (2010) à la page 12.

Ainsi, à quels investissements importants Gazifère réfère-t-elle?

De plus, Gazifère semble faire complètement abstraction du fait que le PGEÉ permet une offre commerciale améliorant la position concurrentielle de gaz naturel par rapport aux autres sources d'énergie. Ça a été abordé par la procureure de Gazifère également en plaidoirie.

Selon la FCEI, cet avantage important constitue un incitatif non négligeable à faire de l'efficacité énergétique et permet à Gazifère de demeurer concurrentiel par rapport à ses

compétiteurs en abaissant le coût énergétique de ses clients.

Permettez-moi de revenir un peu sur justement la fameuse demande que Gazifère avait fait dans le cadre d'un dossier en deux mille six (2006). Donc Gazifère a d'ailleurs reconnu l'impact commercial direct de son offre en efficacité énergétique dans le dossier R-3785-2005, à la pièce GI-1, Document 3, aux pages 13 et 16.

Donc permettez-moi de citer ce que demandait Gazifère à l'époque. Donc début de la citation :

> Gazifère offre présentement mille cinq cents dollars (1500 $) à l'acheteur d'une maison certifiée Novoclimat. Pour sa part, Hydro-Québec qui oeuvre dans la franchise de Gazifère offre deux mille dollars (2000 $) à l'acheteur, sept cent cinquante dollars (750 $) à l'entrepreneur et mille cent quatre-vingt-cinq dollars (1185 $) à l'Agence de l'efficacité énergétique pour défrayer les coûts de gestion, de promotion et d'inspection reliés au programme, pour une

contribution totale de trois mille neuf cent trente-cinq dollars (3935 $). À la lumière de cette information, Les Habitations Chabitat, qui construisent présentement au gaz naturel, ont manifesté leur intention de construire leurs maison entièrement à l'électricité plutôt qu'au gaz naturel afin de bénéficier des subventions plus généreuses d'Hydro-Québec. Conséquemment, la concurrence d'Hydro-Québec due à son PGEÉ menace les parts de marché de Gazifère. Gazifère ne peut se permettre de perdre ce développement, à casue de l'importance du projet, à cause de l'effet boule de neige que cela provoquerait chez les autres entrepreneurs et pour le développement futur de ce secteur.

Ainsi, Gazifère demande à la Régie d'approuver une augmentation de la contribution présentement offerte par Gazifère pour le programme Novoclimat afin de l'amener au même niveau que

> celle offerte par Hydro-Québec.

Fin de la citation.

Le témoignage de madame Lucie Vandal-Parent, témoin de Gazifère à l'époque du dossier R-3785-2005, nous indique également l'importance d'effectuer des activités d'efficacité énergétique afin de conserver les parts de marché de Gazifère. Je vous cite un passage du témoignage de madame Parent à l'époque du dossier R-3785-2005 :

> Donc, c'est pour une période bien déterminée, du premier (1er) janvier deux mille six (2006) au trente et un (31) décembre deux mille sept (2007) qu'on vous demande d'augmenter ou de nous donner le droit ou l'approbation de pouvoir donner les mêmes subventions, pour être sur le même pied d'égalité, pour pouvoir compétitionner et garder notre marché de la nouvelle construction.

Je vous réfère donc au dossier R-3785-2005, notes sténographiques du dix-sept (17) octobre deux mille six (2006), interrogatoire du panel de Gazifère, aux pages 21 et 22.

Ainsi, l'affirmation des témoins de

Gazifère dans la présente audience, à savoir que leurs activités d'efficacité énergétique ne permettent pas à Gazifère d'attirer de nouveaux clients, semble contredite par les propos de madame Vandal-Parent.

De plus, et l'introduction du procureur de Gazifère ce matin dans le contexte de cette affaire-là ne permet d'aller un peu plus loin à cet égard. Même si on accepte la prémisse selon laquelle le PGEÉ ne permettrait pas d'aller chercher de nouveaux clients, l'incitatif à faire de l'efficacité énergétique n'en est pas moins important si le PGEÉ permet d'éviter les pertes de clients.

En effet, puisque le revenu requis de Gazifère est basé sur le nombre de clients, l'effet net sur le revenu requis d'aller chercher un nouveau client est exactement le même que celui d'éviter une perte de client.

L'effet net sur l'excédent de rendement est lui aussi le même.

Donc sur cette base-là, la FCEI persiste à penser que le PGEÉ constitue un outil commercial important pour Gazifère et cet aspect-là semble être négligé par Gazifère.

Second motif invoqué par Gazifère : compenser la perte du compte d'écart volumétrique, le CEV. Gazifère soumet également que l'inclusion d'un mécanisme incitatif financier axé sur la performance de son PGEÉ permettra de compenser la perte du compte d'écart volumétrique.

Afin de bien cerner la pertinence de cet argument soumis par Gazifère il est important de revenir à la décision de la Régie en vertu de laquelle le CEV a été éliminé. Il s'agit de la décision D-2010-112. Je vous réfère donc aux paragraphes 203 à 206 de cette décision, je vais vous lire le passage pertinent :

> Dans la décision D-2007-052, la Régie accorde à Gazifère un compte d'écart volumétrique pour capter les écarts entre les prévisions volumétriques annuelles du PGEÉ et les résultats réels obtenus en fin d'année. Elle autorise le Distributeur à traiter ce compte à titre d'exclusion pour la durée du mécanisme incitatif. Le solde du CEV s'est élevé à moins quatre mille sept cent soixante-trois dollars (-4763 $), quatre mille trois cent

vingt-deux dollars (4322 $) et moins onze mille neuf cent soixante-dix-neuf dollars (-11 979 $) respectivement pour les années deux mille sept (2007), deux mille huit (2008) et deux mille neuf (2009).

En audience, Gazifère reconnaît que ce compte n'est probablement plus requis compte tenu des faibles montants qui ont été comptabilisés au cours des trois dernières années. La Régie considère que l'élimination du CEV n'aura pas pour effet de décourager Gazifère à faire de l'efficacité énergétique puisque le PGEÉ fait l'objet d'un exclusion et que les pertes de volumes qui en découlent sont pris en compte dans la prévision des ventes. Elle constate de plus que les montants en jeu ne sont pas significatifs. Alors que le traitement de ce compte est relativement lourd. Elle note enfin que Gazifère ne s'oppose pas à l'élimination de ce compte. En conséquence, Gazifère devra

mettre fin au CEV aux termes du présent mécanisme incitatif.

Donc dans sa décision la Régie relève que Gazifère reconnaît que le CEV n'est plus requis compte tenu des faibles montants qui sont comptabilisés au cours des trois dernières années. La Régie note également que Gazifère ne s'oppose pas à l'élimination du CEV.

Sur la base de ces deux motifs, nous pouvons présumer que ce compte avait peu de valeur pour Gazifère et que la décision de la Régie de l'abolir était justifiée dans les circonstances.

10 h

Aujourd'hui, Gazifère se présente devant la Régie et demande l'introduction d'un mécanisme financier supplémentaire en indiquant que celui-ci est nécessaire notamment pour compenser la perte du compte CEV. Si ce compte avait été important pour Gazifère, on peut s'imaginer que l'entreprise aurait demandé à la Régie de le conserver et aurait présenté des arguments à cet égard.

Or, le témoin de Gazifère en Phase 1 du présent dossier, madame Lise Mauviel, reconnaissait d'emblée le contraire. Je vous cite une partie du témoignage de madame Mauviel à l'époque.

> [...] Après trois années d'existence de ce compte...

c'était une réponse à une question

> ... compte tenu que la lourdeur qui est associée au suivi des écarts par programme, par tarif, par mois et des montants en jeu, on parle d'environ moins cinq mille dollars (-5 000 $) en deux mille sept (2007), plus quatre mille dollars (4 000 $) en deux mille huit (2008) et moins douze mille dollars (-12 000 $) en deux mille neuf (2009), jugez-vous que le maintien de ce compte est toujours requis?

Réponse de madame Mauviel :

> R. Pour être honnête avec vous, probablement que non [...]

Je vous réfère donc à la pièce... qui sont les notes sténographiques, la pièce A-26-1 de la Phase 1 du présent dossier, aux pages 180-181.

De plus, tel que précisé dans la preuve de la FCEI, le CEV était neutre et symétrique du point de vue de l'actionnaire et des clients alors que le mécanisme préposé par Gazifère ne l'est pas. En effet, le mécanisme incitatif proposé par Gazifère

implique à tout coup une hausse de coûts pour les clients. Nous vous soumettons donc que cet argument n'est pas pertinent et que le mécanisme proposé par Gazifère ne saurait être une alternative au CEV... à la perte du CEV.

Troisième motif invoqué par Gazifère : satisfaire aux préoccupations environnementales de sa clientèle.

Gazifère indique que l'introduction du mécanisme permettra de satisfaire aux préoccupations environnementales de sa clientèle. Or, cette affirmation n'est supportée par aucune analyse de performance historique en termes d'efficacité énergétique, ce qui fait en sorte que la déficience des mécanismes en place actuellement, visant à satisfaire les préoccupations environnementales de sa clientèle n'est pas démontrée.

Il n'est également pas démontré que la mise en place de l'incitatif au PGEÉ permettra de générer plus d'économies d'énergie.

Nous croyons qu'il est acquis également que l'une des préoccupations fondamentales de la clientèle de Gazifère est l'optimisation des coûts. Or, Gazifère, n'ayant pas démontré les bénéfices de sa proposition du point de vue des clients, une

question demeure : les bénéfices de la proposition excèdent-ils les coûts?

Finalement, le dernier motif. Et ça semble être - de ce que j'ai compris des témoignages que j'ai entendus lundi et mardi - ça semble être la motivation principale, c'est-à-dire de donner une récompense à Gazifère. Je vous réfère aux notes sténographiques du deux (2) novembre deux mille dix (2010), aux pages 12 et 13. La FCEI est d'opinion que ce motif n'est pas suffisant puisque le mécanisme est au seul bénéfice de Gazifère, alors qu'il y a un impact négatif pour les clients.

Dans les circonstances, la FCEI considère que Gazifère n'a pas démontré adéquatement la pertinence d'introduire un mécanisme incitatif financier et que, par conséquent, la Régie devrait rejeter la demande de Gazifère.

10 h 3

Par ailleurs, et de manière subsidiaire, tel qu'il est précisé dans la preuve de la FCEI, si la Régie accède à la demande de Gazifère, la FCEI recommande une bonification du même type que celle de Gaz Métro, soit une bonification exclusivement fixe dont le montant maximal serait de vingt-cinq mille dollars (25 000 $) si l'objectif est atteint

à cent pour cent (100 %) ainsi que, et surtout, un ajustement à la baisse du revenu requis autorisé (similaire à celui effectué lors de la mise en place de la bonification du PGEÉ pour Gaz Métro) de sorte que la mesure soit globalement neutre pour les clients.

Finalement, permettez-moi d'aborder le dernier sujet sur lequel la FCEI souhaitait attirer l'attention de la formation de la Régie, il s'agit de la demande de mise en place d'un compte d'aide à la substitution des énergies polluantes, le fameux CASEP. La FCEI considère que la Régie ne devrait pas autoriser la mise en place de ce compte et ce, pour les raisons suivantes :

Premièrement, le contexte, l'analyse du marché d'énergie actuel. À la pièce GI-37, Document 1, page 25, qui est le Plan global en efficacité énergétique deux mille onze (2011) de Gazifère, Gazifère indique qu'une aide financière pourrait être l'élément pouvant convaincre un client de passer à l'action, c'est-à-dire de changer de forme d'énergie. Je vous cite le passage. Début de la citation :

> Tout en étant consciente que les écarts de prix entre les différentes

> formes d'énergie jouent un rôle important dans la décision d'un client de changer de forme d'énergie, comme on peut le constater dans le tableau ci-dessus, Gazifère est confiante qu'une aide financière peut être l'élément pouvant ultimement convaincre un client de passer à l'action.

On constate dans cette citation que Gazifère reconnaît également que les écarts de prix entre les différentes formes d'énergie jouent un rôle important dans la décision d'un client de changer de forme d'énergie.

L'analyse du contexte actuel est donc importante afin de vérifier la pertinence de la proposition de Gazifère. En effet, en évaluant le marché de l'énergie actuel, on constate que le gaz naturel est déjà l'option la plus intéressante du point de vue économique et ce, sans remise d'une aide financière à un futur client.

Cette conclusion découle notamment d'une réponse de Gazifère à une demande de renseignements de la Régie. Je vous réfère à la pièce GI-41, Document 1, question 17.1, où Gazifère indique

qu'il y aura en deux mille onze (2011) un avantage concurrentiel du gaz naturel vis-à-vis l'électricité.

En ce qui concerne le mazout, Gazifère parle sur son site Internet d'économies pouvant atteindre cinquante-quatre pour cent (54 %) lors de la conversion du mazout vers le gaz naturel. Je vous réfère à ce titre à la preuve de la FCEI, qui est la pièce C-3-25 page 12, note de bas de page numéro 10.

Aussi, tel que reconnu par Gazifère dans son PGEÉ, le prix est un facteur clé dans la décision des consommateurs. Et dans le contexte actuel, ce prix est déjà favorable au gaz naturel. La FCEI remet donc en cause la pertinence d'introduire un CASEP à ce stade-ci. La FCEI juge donc que le contexte actuel ne justifie pas la mise en place d'un CASEP.

Permettez-moi maintenant d'aborder les problèmes au niveau des hypothèses utilisées par Gazifère. La FCEI soulève qu'il semble exister des déficiences au niveau des hypothèses utilisées par Gazifère, notamment en ce qui concerne le comportement des consommateurs et le calcul de la période de récupération de l'investissement (la

PRI).

En effet, Gazifère ne documente pas les simulations effectuées, ce qui ne permet pas d'évaluer le comportement des consommateurs par rapport à différents niveaux de subventions. Pour ce qui est des hypothèses relatives au calcul des PRI, la FCEI relève quelques éléments questionnables.

Tout d'abord, référant à la pièce GI-37, Document 1, page 26, le dernier paragraphe de cette page, nous constatons que Gazifère choisit de présenter un client résidentiel moyen afin d'illustrer la rentabilité du CASEP. La consommation moyenne de ce client, selon Gazifère, est de deux mille six cents mètres cubes (2600 m3).

Nous vous référons maintenant à la pièce GI-44, Document 1, page 34 de 37. Il s'agit d'une réponse de Gazifère à une demande de renseignements de la FCEI concernant la valeur de deux mille six cents mètres cubes (2600 m3). À la lecture de cette réponse, nous constatons que Gazifère a choisi d'arrondir la dernière moyenne de consommation disponible, soit celle de deux mille neuf (2009) établie à deux mille cinq cent soixante-deux mètres cubes (2562 m3), au lieu d'établir une moyenne de

la consommation des années deux mille sept (2007), deux mille huit (2008) et deux mille neuf (2009).

Les données historiques pour deux mille sept (2007), qui ont été établies à deux mille soixante-dix-sept mètres cubes (2077 m3) et deux mille huit (2008), mille neuf cent quatre-vingt-six mètres cubes (1986 m3), s'éloignent considérablement de cette valeur et Gazifère utilise elle-même une valeur de deux mille litres (2000 l) pour les fins de son marketing. On comprend que ce n'est qu'un exemple, mais je reviens sur la réponse de mon témoin à une question de la procureure : si Gazifère utilise un exemple, on présume que cet exemple est représentatif de la consommation moyenne des clients. Sinon, on pourrait se questionner sur la validité de l'exemple qui est donné.

Considérant l'ensemble de l'information disponible, la FCEI estime que le niveau de consommation utilisé par Gazifère est trop élevé et soumet qu'une valeur de deux mille mètres cubes (2000 m3) est vraisemblablement plus près de la réalité. Ensuite, la FCEI est en désaccord avec le fait de ne pas actualiser le flux monétaire dans le calcul de la PRI.

Finalement, la FCEI est en désaccord avec Gazifère quant au fait que le calcul de rentabilité ne devrait pas prendre en compte le taux d'opportunistes dans le calcul de la PRI du point de vue du distributeur. Cette opinion est d'ailleurs partagée par le témoin de SÉ/AQLPA. Je vous réfère aux notes sténographiques du deux (2) novembre deux mille dix (2010) aux pages 148 et 149.

Tel que démontré dans la preuve, la FCEI a refait les calculs de PRI en faisant varier certaines des hypothèses proposées par Gazifère. Les résultats de ces calculs montrent que la PRI est particulièrement sensible aux hypothèses utilisées.

En effet, sur la base d'un volume moyen de deux mille mètres cubes (2000 m3), tel que proposé par la FCEI, d'un calcul d'actualisation approprié et d'un taux d'opportunistes au CASEP de soixante-trois pour cent (63 %), la PRI du distributeur est de cinquante-trois (53) ans alors qu'elle n'est que de dix (10) ans sans CASEP. L'introduction du CASEP a donc un impact fort important sur la rentabilité des programmes de conversion.

Du point de vue du distributeur, la

question est de savoir s'il est raisonnable de subventionner des branchements de clients lorsque cela porte la PRI à un niveau qui frôle la durée de vie des actifs. La FCEI soumet respectueusement que non.

Alors, ceci conclut l'exposé des éléments sur lesquels la FCEI souhaitait attirer l'attention de la Régie. Sur la base de ce qui précède et sur la base de l'exposé que j'ai fait aujourd'hui, la FCEI recommande que :

- la prévision de demande pour le tarif 9 soit revue à la hausse et qu'elle soit établie à trente-deux millions neuf cent soixante-deux mille mètres (32 962 000 m3), soit trois virgule huit (3,8) fois le niveau proposé par Gazifère.

Alors, permettez-moi juste de revenir avec cette conclusion-là un peu sur le préambule de la procureure de Gazifère, de sa plaidoirie de ce matin.

Avec cette conclusion-là la FCEI conteste le plan d'approvisionnement de Gazifère alors que selon les prétentions de la procureure de Gazifère ce plan d'approvisionnement-là n'était pas contesté par aucun intervenant.

Ensuite la méthode de prévision de la

demande pour les clients du tarif 9 fasse l'objet d'un examen préalablement à la prochaine cause tarifaire. Alors c'est bien important de bien saisir ces deux conclusions-là de la FCEI.

Ensuite la FCEI demande à la Régie, respectueusement, également de rejeter la demande de Gazifère visant la mise en place d'une bonification à la performance du PGEÉ. Également de ne pas autoriser la mise en place d'un compte d'aide à la substitution des énergies polluantes. Et finalement, dans l'éventualité où la Régie refusait la mise en place du CASEP, d'utiliser la marge de manoeuvre rendue disponible pour corriger l'interfinancement du tarif 2 par un montant additionnel de soixante-quinze mille dollars (75 000 $).

Ceci complète les interventions de la FCEI. Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Charlebois. Alors nous allons maintenant passer à l'argumentation de l'ACEF de l'Outaouais. Maître Lussier.

PLAIDOIRIE PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Madame et Messieurs les Régisseurs. Stéphanie Lussier pour

l'ACEF de l'Outaouais. L'ACEF de l'Outaouais qui a pour mission de protéger, défendre et promouvoir les droits individuels et collectifs des consommateurs en ayant un souci particulier pour les personnes à faible et moyen revenu.

Tout d'abord concernant le retrait du programme Chauffe-eau instantané. Gazifère a procédé lors de l'année en cours à l'évaluation du projet pilote Chauffe-eau instantané, volets achat et location. Il conclut que le taux d'opportunisme net du projet s'élève à quarante-quatre pour cent (44 %). Il avance, en plus du taux d'opportunisme qu'il obtient, le surcoût élevé et les faibles économies unitaires du projet comme justification pour conclure que le projet pilote ne sera jamais rentable et propose de lui mettre fin en deux mille onze (2011) ainsi qu'à tous les volets du projet.

La technologie continue pourtant d'être populaire auprès des promoteurs, constructeurs de maisons résidentielles. C'est l'information qu'on obtient d'un autre distributeur, Gaz Métro. Et de plus, Gazifère a indiqué que sa proposition de retirer le projet pilote Chauffe-eau instantané ne se base pas sur des difficultés de promotion de cette mesure mais sur sa non-rentabilité.

Pour l'ACEF de l'Outaouais le projet pilote de Gazifère, avec les résultats d'évaluation qu'il présente, ne peut être retiré sans s'assurer de leur viabilité. Par exemple, le taux d'opportunisme que l'évaluation de Gazifère révèle est de loin supérieur à celui utilisé par Gaz Métro pour son propre projet pilote.

De plus, Gazifère n'a pas étudié l'aspect promotionnel de cette mesure auprès d'autres distributeurs gaziers. Pourtant, aux yeux de l'ACEF de l'Outaouais cette étude mérite d'être engagée pour clarifier, d'une part, l'argument de non-rentabilité de cette mesure et, d'autre part, pour valider le résultat du taux d'opportunisme élevé obtenu dans le cadre de la dernière évaluation du projet pilote.

En conséquence, l'intervenante recommande à la Régie d'ordonner au Distributeur pour le prochain dossier tarifaire la réalisation d'une étude au sujet de cette mesure chez les autres distributeurs nord-américains et de valider les résultats obtenus quant à la non-rentabilité de la mesure et son taux d'opportunisme élevé afin de présenter des solutions pratiques visant à dépasser ces barrières.

Concernant le taux d'adoption des mesures d'efficacité énergétique au sujet de l'effritement du programme Thermostat programmable. Il ressort des résultats du sondage effectué par Gazifère sur le taux d'adoption des mesures d'efficacité énergétique que pour le programme Thermostat programmable l'inclusion des clients qui disposent d'un thermostat mais qui n'ont pas profité du programme du Distributeur donneraient un potentiel résiduel du programme de trois virgule six années.

Gazifère indique que ce résultat ne prend pas en compte le taux d'effritement de la mesure. Cet effet de distorsion n'est pas considéré dans l'évaluation du PGEÉ du Distributeur et n'est donc pas incorporé dans le calcul du taux d'opportunisme net du programme. Gazifère évalue cet effet à quatre virgule neuf pour cent (4,9 %) assimilant ainsi l'effritement de la mesure au défaut de programmation du thermostat et considérant les résultats d'évaluation du programme plus viables que ceux du sondage, conclusion que l'ACEF de l'Outaouais ne partage pas avec Gazifère.

D'abord, l'effritement de la mesure ne doit pas être réduit, selon l'ACEF de l'Outaouais, au défaut de programmation, mais doit inclure

également l'habitude de choisir la même température en tout temps, habitude qui reflète la perte d'intérêt vis-à-vis de l'objectif de la mesure qui est de moduler la température de chauffage en fonction de plusieurs paramètres qui prennent effet sur différentes plages horaires.

Tenant compte de cette habitude comportementale, le taux d'effritement de la mesure selon les résultats de l'évaluation du programme passe alors à quatorze virgule un pour cent (14,1 %). Or, la dernière réponse du sondage d'évaluation du programme indique un pourcentage de seize virgule quatre pour cent (16,4 %). Il est alors fort probable et possible que certains clients parmi ces répondants possèdent un thermostat programmable mais omettent de donner une information sur leurs habitudes de programmation.

Compte tenu de ce qui précède, le taux de vingt-deux pour cent (22 %) de clients qui n'avaient pas programmé leur thermostat au cours de la dernière saison froide et qui résulte du dernier sondage de satisfaction de la clientèle de Gazifère ne semble pas être loin du résultat d'évaluation du programme de deux mille huit (2008) quant au taux d'effritement obtenu.

Alors l'ACEF de l'Outaouais recommande l'adoption du taux d'effritement de vingt-deux pour cent (22 %) pour la mesure d'efficacité énergétique visée par le programme Thermostat programmable et sa prise en compte dans le calcul du taux d'opportunisme net du programme.

Au sujet de la révision de l'effet d'effritement du volet abaissement de la température du chauffe-eau dans le programme Trousse de produits économiseurs d'eau chaude. L'année dernière, l'ACEF de l'Outaouais a recommandé d'intégrer au calcul des économies d'énergie un taux d'effritement pour tenir compte du fait qu'un client puisse réajuster la température de son chauffe-eau après l'application de la mesure d'abaissement. L'intervenante doutait donc que le gain lié à la mesure d'abaissement de température puisse durer toute la durée de vie du chauffe-eau.

En réponse à la demande de la Régie dans sa décision D-2009-151, le Distributeur a mesuré, lors de l'évaluation de son programme Trousse de produits économiseurs d'eau chaude, l'effet d'effritement du volet abaissement de la température du chauffe-eau. Il obtient un taux de

trente virgule sept pour cent (30,7 %) de ses clients équipés d'un chauffe-eau qui ont abaissé la température de l'appareil et sept virgule huit pour cent (7,8 %) qui l'ont haussé. Il conclut alors qu'il n'y a pas lieu d'ajuster les économies d'énergie à cet effet considérant que la majorité des clients ont abaissé plutôt qu'hausser la température de leur chauffe-eau.

10 h 20

Dans sa réponse à une demande de renseignements de la Régie cependant, Gazifère indique que sur les cent dix-sept (117) répondants de son sondage qui ont participé au volet Abaissement de la température du chauffe-eau du programme, environ six pour cent (6 %) des clients ont haussé la température de leur chauffe-eau après leur participation, ce qui représente environ sept sur cent dix-sept (117) clients.

Le Distributeur indique que les résultats du sondage mené par Gazifère démontre clairement qu'il y a une majorité de clients qui abaisse davantage la température de leur chauffe-eau. Certes, il y a plus de participants qui abaissent la température de leur chauffe-eau que de participants qui la haussent, mais rien n'indique

que les premiers la baissent davantage. Cet argument ne justifie donc ni un ajustement à la hausse des économies d'énergie attendues ni même le maintien du même niveau des économies projetées. Au contraire, selon l'ACEF de l'Outaouais, un ajustement à la baisse de six pour cent (6 %) des économies s'avère nécessaire pour refléter cet effet d'effritement négligé.

L'intervenante recommande également que le Distributeur mette en place les mesures nécessaires pour atténuer cet effet d'effritement en relançant, à chaque occasion qui se présente, la promotion de la mesure d'abaissement de la température du chauffe-eau.

Juste avant de passer à la notion ou à la question du mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ, une petite note au sujet de la performance et de l'efficience de Gazifère concernant le taux d'accroissement annuel moyen des investissements.

On constate que le taux d'investissement annuel moyen ou le taux annuel moyen des investissements en capital par client est en forte croissance et qu'il a augmenté de cinq virgule cinq pour cent (5,5 %). Et lors du contre-

interrogatoire, les réponses aux questions nous ont convaincu, dans notre analyse de la situation et dans le fait que l'ACEF de l'Outaouais souhaite recommander à la Régie qu'elle demande à Gazifère d'appliquer un indicateur qui reflète les investissements qui sont liés à l'entretien par kilomètre de conduites du Distributeur ou par valeur de l'actif du Distributeur.

Cela nous permettra d'avoir une meilleure idée de la façon dont Gazifère évolue au niveau de son efficience et de voir s'il y a là amélioration ou, au contraire, s'il y a lieu de faire des efforts supplémentaires.

Maintenant, concernant le mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ. À partir de deux mille onze (2011), le Distributeur souhaite faire de ses programmes d'efficacité énergétique une source de revenus et de profits en mettant en place un mécanisme incitatif financier axé sur la performance de son PGEÉ.

Gazifère propose une formule qui lui apporte une double rémunération, une rémunération fixe de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) qui lui est accordée quelles que soient les économies d'énergie réalisées, et une autre,

variable basée sur un pourcentage de quatre pour cent (4 %) des bénéfices nets actualisés établis par le TCTR du PGEÉ, calculé à chaque fin d'année. Il s'agit donc d'un mécanisme d'incitation asymétrique qui exclut toute pénalité rattachée à la non-atteinte de la cible d'efficacité énergétique et qui garantit un revenu fixe de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) quel que soit l'effort fourni.

Cependant, l'ACEF de l'Outaouais constate, contrairement aux allégations du Distributeur, que la formule du mécanisme qu'il propose pourrait aussi sur-rémunérer ses efforts ou le récompenser gratuitement pour l'atteinte de sa cible en cas d'augmentation du prix du gaz naturel et donc de ses coûts évités. Cette formule pourrait même lui générer des revenus supplémentaires, même dans les cas où il faillit à atteindre sa cible d'économie d'énergie. Il gagnerait alors une partie du montant de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) quand ses résultats ne dépassent pas sa cible fixée en début d'année.

L'ACEF de l'Outaouais exprime sa forte préoccupation par rapport à cette formule du mécanisme proposée qui ne réfère pas et ne

récompense pas les résultats volumétriques des efforts en efficacité énergétique du Distributeur et pour laquelle Gazifère ne donne pas une explication convaincante de la méthode de fixation de la composante fixe de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) ni du coefficient de quatre pour cent (4 %) de la composante variable de la formule, si ce n'est que par un jugement sans appui chiffré.

Il est clair, d'après la réponse de Gazifère à la question 11d) de l'ACEF de l'Outaouais en demande de renseignements, que l'évolution du prix de la molécule du gaz naturel et par là du coût évité pris en compte dans l'évaluation du résultat financier de l'effort du Distributeur en matière d'efficacité énergétique pose un grand souci à Gazifère dans la conception de son mécanisme.

Puisque cette évolution peut influencer le TCTR, et donc le montant supplémentaire généré par le mécanisme, l'ACEF de l'Outaouais se demande sérieusement pourquoi le Distributeur n'inclut pas dans sa proposition de mécanisme une variable volumétrique qui traduit et récompense son effort d'économies d'énergie.

L'ACEF de l'Outaouais souhaite souligner le

fait que chaque mécanisme incitatif a ses points forts et ses points faibles. Selon l'intervenante, Gazifère ne peut pas s'attendre à recevoir et bénéficier de tous les points forts.

Par exemple, l'absence de symétrie ou le fait qu'il n'y ait pas de « malus » pour compenser le « bonus » dans la formule proposéee, ainsi que le TCTR utilisé à cent pour cent (100 %) comme base de calcul du bonus doivent avoir des contreparties comme, notamment, une partie fixe plus faible, par exemple, et la suppression du compte d'écarts du PGEÉ, car ce dernier ne va pas de pair avec l'essence du mécanisme axée sur la performance dans un cadre de prise de risque par le Distributeur.

Bien que l'ACEF de l'Outaouais considère que Gazifère a tout intérêt à promouvoir l'efficacité énergétique, et ce, même en l'absence d'un mécanisme incitatif, elle ne s'objecte pas sur le principe de l'instauration d'une formule d'intéressement l'impliquant davantage dans la voie de l'efficacité énergétique. Néanmoins, si la Régie décidait d'approuver le mécanisme proposé par Gazifère et en appliquant la même méthode que Gazifère qui consiste à juger de la situation sans avoir nécessairement d'appui précis et chiffré,

donc en utilisant leur même méthode, notre raisonnement nous amène à la conclusion suivante.

Il faudrait éliminer le compte d'écarts du PGEÉ. Il faudrait diminuer la composante fixe de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) qui devrait être réduite à quarante mille dollars (40 000 $). Et cette composante fixe devrait être affectée d'un coefficient qui traduit l'écart du volume en mètres cubes économisés entre la cible et le réel. Et je vous réfère au mémoire déposé par l'ACEF de l'Outaouais, pièce C-1-32 aux pages notamment 9 et 10 sur cette question-là.

Enfin, l'ACEF de l'Outaouais suggère que le montant supplémentaire généré par le mécanisme ne soit pas intégré au revenu requis de deux mille onze (2011) mais plutôt à celui de deux mille treize (2013) puisque logiquement il faudrait attendre d'abord les résultats de performance du PGEÉ de deux mille onze (2011) lors de la fermeture des livres qui aura lieu en deux mille douze (2012) pour que le boni soit accordé à Gazifère, évitant ainsi un compte d'écart lié au mécanisme.

Et en contrepartie, l'ACEF n'a pas d'objection au sujet de la durée suggérée d'application du mécanisme qui est de trois ans ni

au sujet de la cible qui est un volume annuel minimum à économiser de cinq cent cinquante mille (550 000) mètres cubes.

Concernant le CASEP, l'ACEF de l'Outaouais appuie la création de ce compte. Toutefois, l'intervenante constate que pour deux mille onze (2011) sont prévues quatre-vingt-onze (91) conversions avec une aide financière et cinquante-sept (57) conversions sans aide financière. Si ces prévisions étaient faites sur des bases solides, Gazifère devrait être en mesure d'identifier ses trente-quatre (34) clients nécessitant cette aide financière afin que la conversion soit faite et que leur soient proposés les incitatifs financiers.

Concernant les autres cinquante-sept (57) clients, l'ACEF de l'Outaouais est d'avis que ces derniers pourraient être considérés comme des opportunistes. Et l'intervenante n'est pas convaincue de la nécessité que leur soit accordée la somme de quarante-sept mille dollars (47 000 $).

Selon l'intervenante, Gazifère doit faire preuve d'imagination et d'initiative afin d'identifier les clients nécessitant un tel incitatif par opposition à ceux pour lesquels cette aide n'est pas nécessaire.

En conséquence, l'ACEF de l'Outaouais considère que Gazifère doit, dans le cadre du projet CASEP, cibler les clients dans le besoin. Et à cette fin, l'intervenante recommande que le Distributeur collabore ou du moins tente, fasse les efforts nécessaires pour collaborer, notamment avec les services municipaux et les organismes du milieu communautaire qui sont en liaison avec les ménages à faible revenu et qui pourraient l'orienter vers les quartiers et les clients du milieu défavorisé pour lesquels la sommes accordée pourrait faire la différence en matière de décision d'une conversion vers la gaz naturel.

En conclusion, l'ACEF de l'Outaouais demande respectueusement à la Régie de prendre en considération et de mettre en application ses recommandations formulées dans le cadre de la phase 4 de la présente audience. Et le tout vous est bien évidemment soumis respectueusement.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Lussier. Alors nous allons prendre une pause avant d'entendre l'argumentation de l'ACIG. Donc une pause de quinze (15) minutes. Merci.

PAUSE

LA PRÉSIDENTE :

Rebonjour. Nous allons donc poursuivre avec la plaidoirie de l'ACIG, Maître Plourde.

PLAIDOIRIE PAR Me NICOLAS PLOURDE :

Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur et Madame les Régisseurs. Nicolas Plourde pour l'Association des consommateurs industriels de gaz.

D'abord nous tenons à souligner que l'ACIG appuie les demandes de Gazifère eu égard à son plan d'approvisionnement.

Ceci dit, vous me permettrez quelques brèves remarques sur la question de la prévision des volumes au tarif 9. Plusieurs idées ont été émises, dont l'idée de la FCEI d'introduire un facteur multiplicateur de trois point huit (3,8) ou encore un compte d'écart. Toutes ces idées ont un mérite certain.

Nous ne pensons pas toutefois que celles-ci devraient être rejetées. En fait nous ne pensons pas qu'elles devraient être rejetées effectivement parce qu'elles ont toutes un certain mérite. Par contre, nous ne pensons pas non plus que ces idées devraient être retenues à ce stade-ci, et ce, pour en fait le motif que j'avais déjà souligné lors de mon interrogatoire ou contre-interrogatoire de

monsieur, de l'expert de la FCEI monsieur Gosselin à l'effet que dans le cadre de la décision sur la phase 1, la Régie avait dit, et là je réfère à la page 33 de la décision de la Régie, je pense que c'est important d'y référer encore, qu'il n'y avait pas lieu de modifier la façon générique de prévoir. En fait, pardonnez-moi, la Régie juge qu'il n'y a pas lieu de modifier de façon générique la méthode de prévision.

Mon confrère Charlebois semble donner une lecture différente de cette décision. Évidemment, la méthode traditionnelle, la méthode habituelle utilisée par Gazifère est de s'en remettre au volume contractuel prévu dans les contrats.

Donc, dès lors où on veut s'écarter de la méthode traditionnelle, dans ce cas-ci comme le suggère la FCEI par l'introduction d'un facteur multiplicateur, je vous soumets bien humblement qu'on revoit la façon générique, la méthode comme telle visant à déterminer les volumes. Même si c'est juste pour un an parce que la FCEI nous propose de le faire que pour un an et de revoir cette question en profondeur dans le cadre de la prochaine cause tarifaire.

Et encore une fois je ne m'attaque pas à la

proposition de la FCEI, je l'ai dit elle a du mérite. Et l'ACIG en phase 1 s'était montrée préoccupée par la question des volumes et l'est toujours et pense certainement que c'est un sujet qu'on devrait traiter. L'idée avancée par le procureur de la Régie aussi quant à un compte d'écart est une bonne idée. Mais à nouveau à ce stade-ci nous pensons que c'est prématuré de prendre une décision. Nous avions pris, l'ACIG avait pris pour acquis que dans le cadre de la présente phase, de la phase 4, il n'y aurait pas de débat important sur cette question, et avec surprise c'est tout le contraire.

On aurait pu effectivement questionner un peu plus Gazifère sur les volumes prévus ou les discussions que Gazifère a eues avec les deux clients pour savoir si, effectivement, ce qui était indiqué dans le contrat était les bons volumes. Mais il n'y a pas eu cette discussion-là. Il aurait pu l'avoir, la Régie l'avait ouvert. Mais on a plutôt décidé d'y aller vers des propositions qui, quant à moi, changent de façon générique la méthode.

Donc, l'ACIG invite la Régie à faire preuve de prudence à cet égard. Nous ne pensons pas que

nous avons tous les éléments nécessaires, nécessaires pour prendre une décision, que toutes les parties, que tous les intervenants ont pu étudier de façon approfondie ce sujet.

10 h 56

Je le répète il y a des nouvelles idées qui sont arrivées en cours d'audience qui méritent je pense d'être approfondies, on ne peut pas les rejeter de la main comme ça, je pense au compte d'écart, c'est quelque chose qui je pense mérite d'être exploré.

Donc tout ça pour dire que si la Régie désire pousser plus à fond sa réflexion quant à cette question, nous considérons que cela devrait se faire lors de la présente cause tarifaire comme d'ailleurs le propose la FCEI.

Donc voilà ce que j'avais à vous dire essentiellement. Quant au mécanisme incitatif proposé par Gazifère vous aurez compris que les clients au tarif 9 ne sont pas vraiment visés par ces mesures et que nous n'avons donc aucun commentaire particulier à vous faire.

Donc merci, voilà ce que nous avions à vous livrer.

M. RICHARD CARRIER :

Pardon, pourriez-vous préciser, vous avez mentionné que s'il devait y avoir un débat, vous avez mentionné un tel débat pourrait se tenir, vous avez voulu dire dans la prochaine audience, l'an prochain? Voulez-vous préciser?

Me NICOLAS PLOURDE :

Qu'est-ce que j'ai dit, à la présente, je m'excuse, dans le cadre de la prochaine cause tarifaire.

M. RICHARD CARRIER :

Donc un débat de fond sur la méthode générique ou sur, quelle est, pouvez-vous préciser la teneur de votre propos?

Me NICOLAS PLOURDE :

La Régie en phase 1 avait dit, on ne revoit pas, on ne revoit pas la méthode générique, c'est ce que j'avais compris, mais qu'on pouvait quand même questionner les volumes contractuels donnés par Gazifère dans le cadre de la cause ce qui implique j'imagine d'aller peut-être plus loin dans les discussions entre Gazifère et le client pour savoir comment il fixe la méthode, quelle est la nature des discussions et bon. Ça ça aurait pu être fait, mais ça n'a pas été fait. Il y a eu comme un glissement vers, quant à moi, des propositions qui s'attaquent à la méthode générique. Le facteur

multiplicateur, le compte d'écart c'est, quant à moi, une modification en tout ou en partie de la méthode actuelle.

Donc si la Régie décide d'aller vers là et compte tenu de ce que nous avons vu dans le cadre de la présente cause tarifaire à l'effet qu'il semble y avoir un intérêt de toutes les parties de peut-être aller un peu plus loin sur ce sujet-là, malgré ce qui avait été dit en phase 1, c'est correct. On peut changer d'idée, mais je pense que c'est prématuré de le faire dans cette cause-ci.

Ne parlant que pour l'ACIG, on ne s'était pas préparé à un tel débat parce qu'il y a peut-être d'autres idées aussi, il y a peut-être d'autres façons. Quand j'ai posé une question à monsieur Gosselin, est-ce que ça se fait, qu'est-ce qui se fait ailleurs dans le monde? Est-ce qu'il y a des exemples ou un facteur multiplicateur a été retenu? Bon on ne le sait pas.

Donc je pense qu'il y a une étude plus large, on doit ratisser plus large avant de prendre une décision et c'est pour ça que je vous dis s'il y a un tel appétit et je pense que ça serait peut-être sain d'avoir un débat un peu plus approfondi. Ça a toujours été une question aussi qui a

préoccupé l'ACIG on devrait le faire dans le cadre de la prochaine cause tarifaire.

M. RICHARD CARRIER :

Merci.

Me NICOLAS PLOURDE :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Plourde. Nous allons donc poursuivre avec le contre-interrogatoire..., excusez, l'argumentation du GRAME, Maître Paquet.

PLAIDOIRIE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Alors bonjour, Madame la Présidente, Madame et Messieurs les régisseurs, Geneviève Paquet pour le GRAME.

Donc en ce qui concerne la phase 4 de la demande 3724-2010, le GRAME s'est penché sur la proposition d'un mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ de Gazifère, l'instauration d'un compte d'aide à la substitution d'énergie polluante et certaines propositions de modifications apportées au programme en efficacité énergétique.

À titre de commentaire préliminaire, le GRAME est d'avis que la Régie doit tenir compte du contexte réglementaire et politique actuel au

Québec dans le cadre de sa décision à rendre dans la présente cause et considère que les propositions de Gazifère reflètent la volonté exprimée par le gouvernement de réduire les émissions de gaz à effet de serre dans le cadre du plan d'action deux mille six, deux mille douze (2006-2012) sur les changements climatiques et d'améliorer le bilan énergétique du Québec par notamment l'atteinte de cibles en efficacité énergétique dans le cadre de sa stratégie énergétique deux mille six, deux mille quinze (2006-2015).

Donc à l'égard de l'atteinte d'une cible en efficacité énergétique pour le secteur du gaz naturel sans se prononcer sur la part précise de Gazifère, monsieur St-Pierre en réponse à une question de Madame la Présidente Louise Rozon a confirmé que Gazifère a une responsabilité et doit participer à l'atteinte de la cible. Je vous réfère aux notes sténographiques du deux (2) novembre deux mille dix (2010), page 58.

Donc afin de permettre au Distributeur de participer à l'atteinte de cette cible en gaz naturel, Gazifère propose notamment l'introduction d'un mécanisme incitatif axé sur la performance de son PGEÉ.

Le GRAME appuie la proposition d'un mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ de Gazifère pour trois raisons principales, soit premièrement la nécessité de reconnaître l'engagement de Gazifère à l'atteinte d'une cible en efficacité énergétique qui serait liée à la stratégie énergétique. Deuxièmement l'importance de mettre en place un incitatif financier visant l'amélioration des résultats en efficacité énergétique et troisièmement un traitement équitable des distributeurs de gaz naturel au Québec.

Pour ce qui est de l'établissement de la cible par Gazifère, le GRAME établit un parallèle avec le mécanisme incitatif de Gaz Métro et le processus de renouvellement de celui-ci qui est actuellement en cours dans le cadre du dossier R-3693-2009.

Suite à la lecture de la décision D-2010-116 rendue le vingt-cinq (25) août deux mille dix (2010), il est intéressant de constater que la Régie a récemment demandé au groupe de travail portant sur le renouvellement du mécanisme incitatif de Gaz Métro de revoir à la hausse l'objectif annuel d'économie d'énergie associée à

son incitatif à la performance du PGEÉ afin que cet objectif soit représentatif de l'objectif établi par la stratégie énergétique du Québec.

À cet égard dans la présentation qui a été déposée sous la cote C-4-16 en page 3 de la présentation du GRAME, je veux simplement vous indiquer que la référence à la décision devrait plutôt se lire D-2010-116, plutôt que D-2010-166. Il s'agit d'une erreur au niveau de la décision.

11 h 05

Maintenant, concernant la cible retenue par Gazifère, le GRAME considère qu'une cible de cinq cent cinquante mille mètres cubes (550 000 m3) est conforme à la part de Gazifère dans la stratégie énergétique lorsque l'on en exclut les économies d'énergie des programmes qui sont transférés à l'Agence.

Par conséquent, la cible minimale annuelle retenue par Gazifère est suffisante pour l'atteinte de l'objectif de la stratégie énergétique et le GRAME recommande à la Régie de l'approuver dans le cadre du mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ proposé par Gazifère.

En page 18 de son rapport déposé sous la cote C-4-14, le GRAME recommandait aussi une cible

avec un minimum cumulatif afin de favoriser les actions hâtives en matière d'efficacité énergétique.

Tel qu'expliqué en présentation par madame Moreau, étant donné que la proposition de Gazifère comporte une rémunération variable de quatre pour cent (4 %), le GRAME ne juge pas nécessaire que cette cible soit cumulative. Étant donné que la portion variable du mécanisme proposé n'est pas plafonné, cette situation encourage le Distributeur à dépasser ses objectifs tel que mentionné par les témoins de Gazifère.

Cependant, dans le cas où la Régie retenait une cible fixe seulement, il y aurait lieu d'introduire une cible cumulative d'un minimum de cinq cent cinquante mille mètres cubes (550 000 m3).

LA PRÉSIDENTE :

Parlez-vous d'une cible fixe ou d'une rémunération fixe?

Me GENEVIÈVE PAQUET :

On parle de la cible minimum.

Donc, pour conclure sur cette proposition, le GRAME vous soumet que Gazifère n'a présentement aucun incitatif financier à l'amélioration des

résultats en efficacité énergétique de son PGEÉ puisque celui-ci est exclu de son mécanisme incitatif, alors que Gaz Métro est rémunérée pour l'atteinte d'une cible qui est liée à la stratégie énergétique.

Le GRAME est donc en faveur de la proposition de Gazifère portant sur un mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ, et ce, afin de créer un réel incitatif à l'efficacité énergétique pour Gazifère.

On recommande donc à la Régie d'approuver les modalités proposées, soit une rémunération fixe de soixante-quinze mille (75 000 $) traitée à titre d'exclusion dans la formule, ainsi qu'une rémunération variable de quatre pour cent (4 %) en lien avec l'écart du TCTR du PGEÉ en début et en fin d'année.

Maintenant, un mot concernant la demande d'abolition du compte d'écart du PGEÉ par l'ACEF de l'Outaouais étant donné que le GRAME est en désaccord avec cette demande.

Selon le GRAME, il est important que Gazifère ne soit pas pénalisée dans le cas où ces programmes obtiendraient des résultats plus favorables qu'escomptés. Selon le GRAME toujours,

l'abolition d'un compte d'écart pourrait avoir des effets pervers sur les prévisions budgétaires puisque cela pourrait inciter Gazifère à comptabiliser des résultats supérieurs aux prévisions réalistes afin d'être certaine de pouvoir octroyer toutes les aides financières à sa clientèle sans encourir le risque d'écart négatif.

Aussi, il pourrait y avoir un effet sur les efforts de promotion des programmes dans le cas des programmes qui dépasseraient les prévisions en cours d'année. Et enfin, il pourrait y avoir un effet sur la possibilité que Gazifère refuse des demandes d'aide financière en fin d'année, ce qui irait à l'encontre de l'équité entre les clients. Donc, pour ces raisons, le GRAME considère que le compte d'écart est justifié et devrait être conservé malgré l'introduction d'un mécanisme incitatif basé sur la performance de son PGEÉ.

J'aborde maintenant le CASEP. Donc, le GRAME est en faveur de l'introduction d'un compte CASEP puisque la conversion vers le gaz naturel favorise la réduction des émissions de gaz à effet de serre en lien avec le plan d'actions deux mille six (2006), deux mille douze (2012) sur les changements climatiques.

En page 21 de son rapport, le GRAME recommandait à Gazifère de déposer un suivi de l'utilisation des sommes du CASEP à l'instar de celui effectué par Gaz Métro. Je vous réfère à la page 21 du rapport du GRAME.

Lors de sa présentation en date du premier (1er) novembre deux mille dix (2010), monsieur St-Pierre a annoncé que Gazifère entendait déposer un tel suivi qui inclura le nombre de clients ayant bénéficié d'une aide financière à la conversion, les sommes utilisées au CASEP, ainsi que les volumes déplacés par source d'énergie. Je vous réfère à la page 141 des notes sténographiques du premier (1er) novembre.

Ce suivi serait déposé lors de la fermeture des livres et permettrait d'évaluer le ratio coût par mètre cube déplacé et réévaluer au besoin, soit à la hausse ou à la baisse, le montant de l'aide financière qui est octroyé pour la conversion vers le gaz naturel.

Concernant ce montant, le GRAME est en faveur du montant de huit cent vingt-cinq dollars (825 $), mais néanmoins recommande à Gazifère d'effectuer un suivi des investissements qui sont requis par les clients, et ce, afin de déterminer

si le montant de huit cent vingt-cinq dollars (825 $) est suffisant comparativement au coût en capital. De plus, ce suivi permettrait de déterminer plus précisément la période de retour sur l'investissement du client avec ou sans CASEP.

Quant au taux d'opportunisme, monsieur St-Pierre a mentionné lors de sa présentation que Gazifère entendait... s'engageait à procéder, en temps opportun, à une évaluation du fonds incluant une évaluation de la notion d'opportunisme, et ce, afin de valider si le montant octroyé est adéquat. Je vous réfère aux notes sténographiques du premier (1er) novembre, pages 140 et 141.

De l'avis du GRAME, il pourrait être opportun, tel que proposé par SÉ/AQLPA, d'effectuer une étude de ce taux dans le cadre de la prochaine cause tarifaire.

J'aborde maintenant la dernière section portant sur un des programmes, en fait, du PGEÉ, le programme « Aide à la rénovation » qui est adressé aux coopératives d'habitation et aux organismes à vocation sociocommunautaire.

Donc, Gazifère a décidé de limiter la participation de ce programme aux coopératives et aux organismes communautaires venant en aide à la

clientèle défavorisée dans un premier temps. Je vous réfère à la page 19 des notes sténographiques du deux (2) novembre deux mille dix (2010).

Le GRAME recommandait d'élargir les critères d'admissibilité à tous les organismes à but non lucratif. Je vous réfère à la page 25 du rapport du GRAME. Cependant, suite aux réponses de monsieur St-Pierre données lors du contre-interrogatoire du GRAME concernant ce programme, il semble y avoir une ouverture de la part de Gazifère pour élargir les critères d'admissibilité lorsque le programme sera mieux implanté.

11 h 10

Je vous réfère à cet effet aux pages 19 à 21 des notes sténographiques du deux (2) novembre deux mille dix (2010). Donc dans ce contexte le GRAME recommande à la Régie d'approuver le programme aide à la rénovation qui est offert aux organismes à vocation sociocommunautaire venant en aide particulièrement à la clientèle défavorisée et aux coopératives d'habitation, mais subsidiairement demander à Gazifère d'évaluer la possibilité d'offrir ce programme à d'autres organismes communautaires et de déposer un suivi de cette analyse au prochain dossier tarifaire.

En conclusion, le GRAME souhaite souligner qu'il apprécie la transparence dont font preuve les représentants de Gazifère dans le cadre de leurs réponses aux demandes de renseignements et lors des contre-interrogatoires et accueille très favorablement les efforts qui ont été consacrés par ce distributeur en matière d'efficacité énergétique et de réduction de gaz à effet de serre qui sont présentés dans la demande tarifaire deux mille onze (2011). Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Paquet. Je pense que vos derniers commentaires ont été bien accueillis.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Alors nous allons passer à l'argumentation de S.É./AQLPA, Maître Neuman.

ARGUMENTATION PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Messieurs les régisseurs, Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique. Alors je vais traiter d'abord de la question de la prévision des

ventes et du compte d'écart qui a été proposé par la Régie.

Nous ne nous prononçons pas sur la suffisance ou non de la prévision des ventes interruptibles du tarif 9 aux fins de la détermination des tarifs dans la cause tarifaire. Nous constatons qu'historiquement cette prévision a été systématiquement en dessous de la réalité, mais varie considérablement d'un mois à l'autre tel que l'illustre par exemple la pièce FCEI C-3.25, page 5, figure 1.

Toutefois que la prévision utilisée dans la cause tarifaire soit modifiée ou non au présent dossier, il nous apparaît souhaitable d'instituer un compte d'écart entre la prévision et le réel des volumes interruptibles. Les conditions usuelles d'établissement de tel compte d'écart nous apparaissent remplies, à savoir d'une part la difficulté de prévision et d'autre part le fait que ces écarts sont généralement hors du contrôle du Distributeur. Monsieur Fontaire l'affirme aux notes sténographiques du deux (2) novembre deux mille dix (2010), la pièce A-49-2 aux pages 145 et 146, à la réponse 201.

Nous sommes par ailleurs d'accord avec la

plaidoirie du quatre (4) novembre deux mille dix (2010) de Gazifère à l'effet d'un éventuel compte d'écart entre la prévision et le réel des volumes interruptibles s'il devait être décidé par la Régie devrait inclure tous les coûts associés à la gestion de ces volumes.

Je passe maintenant à la question de l'efficacité énergétique. D'abord le mécanisme incitatif proposé par Gazifère, il nous apparaît fondamental d'autoriser le mécanisme incitatif sur la performance du PGEÉ que propose Gazifère au présent dossier. Chaque année la Régie approuve le PGEÉ de Gazifère et donc par cette voie détermine les volumes d'efficacité énergétique qui sont appropriés notamment pour permettre à terme l'atteinte en deux mille quinze (2015) des cibles d'efficacité énergétique gazières du Québec.

L'impact pour le Distributeur des coûts en efficacité énergétique est actuellement à peu près neutralisé par le régulateur, mais le serait davantage si on gardait le compte d'écart réel prévisionnel du PGEÉ, qu'il serait approprié de maintenir selon nous.

Nous sommes toutefois d'accord avec Gazifère que ces efforts méritent, non seulement

ces efforts en efficacité énergétiques méritent non seulement de voir leurs effets neutralisés, ils méritent aussi d'être récompensés par le régulateur. Cela est conforme au principe de la réglementation incitative et au principe de l'utilisation d'outils économiques pour permettre l'atteinte d'objectifs environnementaux.

Gaz Métro bénéficie d'une récompense semblable dans son propre mécanisme incitatif. Hydro-Québec Distribution n'en a pas besoin car les coûts évités de l'électricité croissent eux-mêmes à la marge. Il est donc équitable entre les distributeurs et entre les marchés que Gazifère bénéficie d'un mécanisme incitatif offrant une telle récompense.

Par ailleurs, nous croyons comme Gazifère que l'existence de programmes d'efficacité énergétique aide à la rétention de clients, mais nous croyons aussi qu'elle peut aider à l'ajout de clients. S.É./AQLPA avait dans le passé insisté pour que Gaz Métro tienne compte de ces facteurs, c'est-à-dire l'aide à la rétention et l'aide à l'ajout de clients quant à l'imputation de certains des coûts du PGEÉ à ses activités commerciales hors du PGEÉ.

La Régie toutefois n'a regrettablement pas retenu nos représentations dans le cas de Gaz Métro et donc par équité nous ne proposons pas qu'elle le fasse pour Gazifère.

Donc nous recommandons donc 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 tel que demandé par Gazifère. Tel que monsieur Fontaine l'indique dans son rapport la partie variable aurait pu avoir l'effet pervers de désinciter Gazifère à présenter des programmes ayant un test du coût total en ressource négatif. Toutefois comme monsieur Fontaine l'indique dans son rapport, C-5-16, à la section 3.1.1 :

> La cible dans le mécanisme incitatif proposé empêche un tel effet pervers car sans les programmes actuels dont le TCTR est négatif, Gazifère n'atteindrait pas sa cible. Normalement aussi le poids de la partie variable de la récompense devrait être faible.

Gazifère a par ailleurs toujours présenté des programmes à TCTR négatifs dans ses PGEÉ, par

exemple pour les ménages à faible revenu, les projets pilotes, les programmes visant à favoriser l'innovation technologique. Gazifère l'a confirmé en audience, cela ne signifie toutefois pas que tous les programmes à TCTR négatifs doivent toujours être acceptés s'ils répondent à une bonne cause sociale et/ou environnementale.

La Régie en tenant compte des représentations du Distributeur et des intervenants sait faire la part des choses chaque année et déterminer les programmes qui méritent ou non d'être acceptés.

Comme monsieur Fontaine l'a indiqué en réponse à une question de maître Duquette pour la Formation, le test sera souvent de déterminer si l'utilisation des mêmes ressources peut être consacrée à quelque chose qui serait plus utile. Et je vous réfère aux notes sténographiques du deux (2) novembre deux mille dix (2010), pièce A-49-2, pages 146 et 147 aux réponses 204 et 205.

Par ailleurs, nous avons en preuve recommandé à la Régie de l'énergie d'approuver pour deux mille onze (2011) la cible de cinq cent cinquante mille (550 000) mètres cubes pour son mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ.

Comme monsieur Fontaine le souligne dans son rapport C-5.16, section 3.1.2, le niveau de la cible annuelle proposé n'a été dépassé que quatre fois sur neuf dans l'historique des PGEÉ de Gazifère. Cette cible ressemble donc à une médiane. Et comme les économies d'énergie les plus faciles se concrétisent plus rapidement, nous considérons que cette cible annuelle proposée par Gazifère pour trois ans est raisonnable, voire ambitieuse.

Nous ne nous opposerions pas toutefois à ce qu'elle soit légèrement haussée par la Régie au présent dossier tel que le propose le GRAME afin de permettre à Gazifère d'atteindre ou de dépasser en deux mille quinze (2015) sa part proportionnelle des cibles d'efficacité énergétique gazières du Québec. Nous nous en remettons à la Régie sur cette question.

J'aborde maintenant la question de certains programmes spécifiques du PGEÉ. Je vais simplement énumérer nos recommandations sans passer, sans reprendre l'élaboration sur chacun d'eux mais qui se trouve dans le rapport qui a été déposé en preuve par monsieur Fontaine.

Donc, d'abord à notre recommandation numéro 4, nous recommandons à la Régie de l'énergie de

maintenir le programme des Chauffe-eau instantané, volets achat et location, pour au moins une autre année afin de prendre connaissance des résultats des études de Gaz Métro qui jusqu'à présent semblent contredire le taux d'opportunisme élevé que Gazifère associe, quant à elle, à ce programme.

Notre recommandation numéro 5. Malgré nos préoccupations exprimées dans le rapport de monsieur Fontaine, nous recommandons à la Régie de l'énergie, comme lui, d'approuver le programme récupérateur de chaleur des eaux de douche, coopératives d'habitation et organismes à vocation sociocommunautaire tel que proposé par Gazifère.

Par ailleurs, les réponses de Gazifère au présent dossier nous ont rassurés quant au retard du programme des Thermostat programmable et quant à la survie après l'Agence du programme Éconologis.

Une remarque quant à la manière dont sont calculés les gains prévus du programme de Trousse de produits économiseurs d'eau chaude, quant à l'abaissement de température du chauffe-eau. Le deux (2) novembre deux mille dix (2010) en preuve Gazifère a indiqué qu'elle tenait compte d'un gain de cent pour cent (100 %) de l'eau chaude utilisée. Tel que monsieur Fontaine en a fait part dans son

témoignage oral, il semble que lorsqu'il y a un contact humain la réduction de chaleur de l'eau chaude est susceptible d'entraîner une augmentation du volume d'eau chaude consommée. Donc, il semble que Gazifère devrait normalement soustraire cet effet. Cet effet ne s'applique toutefois pas lorsque l'eau chaude est utilisée sans contact humain, par exemple pour les machines à laver le linge quand on lave à eau chaude maximale ou pour le lavage à la machine, le lavage de vaisselle à la machine.

Finalement, la recommandation 6 du rapport de monsieur Fontaine. En ce qui concerne le suivi de PGEÉ de six mois sur douze (12) qui est présenté par Gazifère dans ses causes tarifaires, nous recommandons à la Régie de demander à Gazifère soit de revenir au suivi de six mois basé sur cinquante pour cent (50 %) de l'année, soit comme l'était habituellement la règle en suivi budgétaire de déposer en même temps que son PGEÉ dans sa cause tarifaire annuelle une prévision mensuelle de l'évolution attendue des programmes, ce qui permettra de comparer donc la prévision et le réel de six mois de façon adéquate.

Je passe maintenant au CASEP. Donc, comme

monsieur Fontaine dans son rapport C-5.15 à la section 3.2 est en accord avec les constatations de Gazifère, nous pensons que l'introduction d'un CASEP par Gazifère est opportune, est adéquate. Cela diminuerait les émissions de gaz à effet de serre, permettrait la réduction de la consommation de carburants et combustibles par son remplacement par du gaz naturel et permettrait également la densification du réseau.

Nous notons que Gazifère propose une aide équivalente à soixante-deux pour cent (62 %) de celle offerte par Gaz Métro pour son propre CASEP. S.É./AQLPA estime aussi que les programmes de conversion sont l'enfant pauvre des mesures de diminution de la consommation des carburants et combustibles au Québec. Même l'Agence d'efficacité énergétique les omet dans son PEEÉNT et dans la prise en compte de son état d'avancement vers les cibles gouvernementales de deux mille quinze (2015) d'économies des carburants et combustibles. Donc, ce type de programme comme le CASEP doit être encouragé et favorisé par la Régie.

En réponse à une de nos questions écrites, Gazifère nous a indiqué qu'elle prévoit évaluer la possibilité d'effectuer une étude du taux

d'opportunisme associé à son CASEP. C'est à la pièce B-43, GI-46, Document 1, page 5, réponse à la question 3.5b) de S.É./AQLPA. Même si en audience le deux (2) novembre deux mille dix (2010) Gazifère a paru moins enthousiaste à l'idée de tenir compte de ce taux d'opportunisme dans le calcul des gains du programme.

Ce que nous recommandons c'est à la Régie de demander à Gazifère, dans un premier temps, d'effectuer cette étude du taux d'opportunisme et de la soumettre à son prochain dossier tarifaire, le taux d'opportunisme associé à son CASEP. Mais, dans un second temps, ces résultats leur but c'est de servir éventuellement à ce qu'ils soient pris en compte dans le calcul des gains du CASEP, et ce serait ce que la Régie éventuellement aura à déterminer après avoir pris connaissance de ces résultats. Et soit dit en passant, nous travaillons au même type de recommandations quant au CASEP de Gaz Métro dans d'autres forums.

J'aborde finalement la question qui a été abordée en audience et dans la preuve d'autres intervenants de l'interfinancement.

11 h 25

Dans sa décision procédurale D-2010-125 du

dix-sept (17) septembre deux mille dix (2010) au présent dossier, au paragraphe 10, la Régie a statué que l'interfinancement des tarifs de Gazifère ne constituait pas un enjeu au présent dossier. Conséquemment, SÉ/AQLPA ne l'ont pas traité dans leur preuve, bien qu'il s'agisse d'une question qu'elles abordent déjà depuis plusieurs années en raison des enjeux de justesse du signal du prix qu'ils soulèvent.

La FCEI a toutefois abordé cette question dans sa preuve à la pièce C-3-25, page 17, sur laquelle la Régie a interrogé Gazifère aux notes sténographiques du premier (1er) novembre deux mille dix (2010). C'est à la pièce A-49-1, d'abord aux pages 110 à 112, réponse 136, et aux pages 121 à 126, aux réponses 149, 150 et 151 où SÉ/AQLPA avaient incidemment été citées également.

Dans ses réponses, Gazifère a répété qu'elle n'avait pas de plan de réduction de l'interfinancement entre les tarifs, mais se limitait à regarder une année à la fois ce qu'elle pouvait faire. Nous constatons que la réduction de l'interfinancement est extrêmement lente. Par conséquent, si la Régie juge que cette question d'interfinancement fait partie du présent dossier,

nous ne pouvons que recommander au tribunal de demander plutôt à Gazifère de lui soumettre, si possible au prochain dossier, un plan de réduction de l'interfinancement tarifaire plutôt que de simplement continuer à oeuvrer sur cette question une seule année à la fois.

Donc, ceci complète mes représentations. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Neuman. Alors, nous allons poursuivre avec l'argumentation de l'UMQ, Maître Burelle.

PLAIDOIRIE PAR Me MARTINE BURELLE :

Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur les Régisseurs. Martine Burelle pour l'Union des municipalités du Québec.

Alors, je m'efforcerai dans le cadre de cette plaidoirie à résumer l'opinion de l'UMQ telle que décrite plus longuement dans le mémoire déposé au présent dossier sous la cote C-6-7. Je ne reviendrai pas sur les éléments plus techniques, tel le calcul du revenu requis deux mille onze (2011). Je vous réfère aux passages pertinents du mémoire à ce sujet. Je me contenterai à ce stade de reconnaître que la démarche globale correspond à

l'esprit de la formule. J'aborderai donc les deux sujets pour lesquels les positions de l'UMQ diffèrent de celles du Distributeur, soit le mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ et la mise sur pied d'un compte CASEP.

Commençons donc avec le mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ. L'UMQ ne conteste pas la pertinence d'introduire un mécanisme incitatif axé sur la performance du PGEÉ, mais s'interroge plutôt sur son contenu.

Dans un premier temps, en ce qui a trait à la partie fixe, il importe de se questionner sur la démarche ayant permis au Distributeur de l'établir à soixante-quinze mille dollars (75 000 $). À ce propos, l'UMQ, ayant perçu des similitudes entre le mécanisme proposé par Gazifère et celui d'Enbridge, a choisi de comparer le montant fixe réclamé par Gazifère à celui qui aurait pu être alloué pour le Distributeur Enbridge.

À la lumière de calculs à ce sujet auxquels vous pourrez vous référer à la note 18 de la page 18 du mémoire déposé sous la cote C-6-7, l'UMQ recommande que le montant de la rémunération fixe soit de l'ordre de cinquante à cinquante-cinq mille dollars (50-55 000 $).

Aujourd'hui, la procureure de Gazifère remet en question ses calculs. Notons toutefois qu'elle n'a présenté aucune preuve en ce sens et a choisi de ne pas contre-interroger le témoin de l'UMQ à ce sujet au moment opportun.

En ce qui a trait à la partie variable du tarif, l'UMQ relève, dans un premier temps, que le Distributeur s'est rallié à l'une de ses positions, à savoir que la clientèle ne devrait pas payer d'avance la partie variable de l'incitatif à la performance du PGEÉ. Le dépassement de la cible sera constaté en fermeture des livres et le montant de récompense, quatre pour cent (4 %) du dépassement, affectera les tarifs dans la deuxième année subséquente à cette fermeture, comme l'a affirmé monsieur St-Pierre lors de son témoignage en date du premier (1er) novembre deux mille dix (2010).

Je vous réfère à ce propos à la page 137 des notes sténographiques de la première journée d'audience. Soit après réflexion, Gazifère propose plutôt de ne pas prévoir la rémunération variable lors de l'établissement des tarifs, mais de l'établir en fin d'année en fonction des résultats.

Le Distributeur ne partage toutefois pas

toutes les opinions de l'UMQ et doute de la pertinence d'introduire un plafond à l'incitatif. L'UMQ croit qu'en l'absence d'un tel plafond, la clientèle risque de payer un montant disproportionné dans l'éventualité où le Distributeur connaîtrait un succès exceptionnel, ce qui est tout à fait possible. L'UMQ recommande ainsi que la rémunération totale soit plafonnée à vingt pour cent (20 %) du budget du PGEÉ approuvé par la Régie.

Je passe maintenant au deuxième sujet, le compte d'aide à la substitution des énergies polluantes, le CASEP. L'UMQ supporte les efforts des municipalités et de leur collectivité pour améliorer le bilan environnemental et la réduction des émissions de gaz à effet de serre. Je ne vous surprendrai donc pas en vous disant que l'UMQ approuve la mise sur pied d'un tel programme.

Toutefois, le budget demandé doit être sérieusement examiné car la clientèle en définitive devra supporter les coûts reliés au CASEP. Historiquement, la conversion des clients au mazout vers le gaz naturel a été relativement facile dans la franchise de Gazifère. Il y a eu une baisse du taux de conversion entre deux mille huit (2008) et

deux mille dix (2010), mais elle peut être mise sur le compte du contexte économique difficile qui prévalait durant ces années.

Il est important de noter que, sans l'aide financière CASEP, Gazifère peut aller chercher cinquante-sept (57) clients, en fait, trente-quatre (34) clients auraient besoin pour bouger d'une aide CASEP. Malgré ces données, le Distributeur demande un budget CASEP de soixante-quinze mille dollars (75 000 $), soit huit cent vingt-cinq dollars (825 $) multipliés par quatre-vingt-onze (91) clients.

L'UMQ soumet que ce budget est trop élevé. L'UMQ n'accepte pas la prémisse selon laquelle chaque client a besoin du maximum d'aide pour se convertir. Certains clients pourraient bouger avec une aide financière moins élevée.

L'UMQ s'est ainsi livrée à un exercice comptable. Si l'on octroyait l'aide maximum au trente-quatre (34) irréductibles, soit huit cent vingt-cinq dollars (824 $) fois trente-quatre (34), on obtiendrait un montant de vingt-huit mille dollars (28 000 $), en arrondissant.

Si l'on octroyait l'aide maximale à vingt-huit (28) clients, soit la moitié de ceux qui se

seraient convertis sans le CASEP, on obtiendrait un montant de vingt-trois mille dollars (23 000 $), soit huit cent vingt-cinq (825 $) fois vingt-huit (28). Le total du budget CASEP devrait donc être de l'ordre de cinquante mille dollars (50 000 $). C'est la recommandation de l'UMQ.

Du reste, le scénario envisagé par l'UMQ est très pour ne pas dire trop optimisme. Il faut considérer que les vingt-huit (28) clients, parmi les clients qui se seraient convertis sans CASEP, pourraient nécessiter une aide financière inférieure à huit cent vingt-cinq dollars (825 $).

En date du premier (1er) novembre deux mille dix (2010) - et je vous réfère à la page 140 des notes sténographiques de la première journée d'audience - monsieur St-Pierre affirmait :

> En temps opportun, Gazifère s'engage à procéder à l'évaluation du fonds CASEP. Cette évaluation permettrait d'examiner la notion d'opportunisme [...] afin de mieux comprendre la réaction des consommateurs et de valider si le montant octroyé est adéquat.

L'UMQ maintient que dans une phase d'introduction,

un budget de cinquante mille dollars (50 000 $) est suffisant et permet d'observer les comportements de la clientèle et, le cas échéant, de raffiner l'offre financière.

11 h 32

Ceci conclut ma plaidoirie et je vous remercie pour votre écoute.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Burelle. Ceci termine la présentation des plaidoiries pour les intervenants. Maître Tremblay, est-ce que vous préférez qu'on prenne une pause lunch avant votre réplique?

Me LOUISE TREMBLAY :

Oui, bonjour, Madame la Présidente. Écoutez, je ne souhaiterais pas qu'on prenne une pause lunch, je ne répliquerai pas très longtemps. Cependant, s'il était possible de m'accorder, de nous accorder peut-être jusqu'à midi moins cinq (11 h 55) et comme je vous dis, je n'aurai pas, ça ne sera vraiment pas long ce que j'aurais à dire, mais je voudrais avoir au moins la chance de m'asseoir avec mes clients et de faire le tour là des argumentations.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien beau, alors on revient à midi moins cinq

(11 h 55) pour conclure avec votre réplique.

Me LOUISE TREMBLAY :

Merci, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

_____

REPRISE DE L'AUDIENCE

11 h 58

LA PRÉSIDENTE :

Maître Tremblay, on vous écoute.

RÉPLIQUE PAR Me LOUISE TREMBLAY :

J'espère. Alors en ce qui a trait, je vais finalement suivre l'ordre dans lequel les intervenants ont présenté leur argumentation. Alors je vais commencer avec la FCEI.

Je vais vous référer plus particulièrement au paragraphe 22 de l'argumentation qu'ils ont déposée où ils réitèrent dans le fond leur recommandation d'utiliser une prévision de trente-deux millions neuf cent soixante-deux mille (32 962 000) mètres cubes plutôt que les prévisions de Gazifère.

Je crois important de rappeler que cette recommandation-là fait complètement fi du contexte

actuel dans lequel Gazifère évolue et qu'il serait totalement illogique et déraisonnable d'accepter une recommandation de cette nature-là qui ne tient absolument pas la route.

Aux paragraphes 22, c'est-à-dire 32, 54 et 61 on retrouve un petit peu la même idée, à l'effet que dans le fond la motivation de Gazifère de proposer un mécanisme basé sur la performance de son PGEÉ, bon ne serait basé que sur le fait que Gazifère veut avoir plus de revenus et que le seul intérêt de ce mécanisme-là en bout de ligne c'est Gazifère qui l'a, pas du tout les clients.

Alors inutile de vous dire que nous sommes en total désaccord avec ces prétentions-là. Gazifère ne nie pas que le but de la proposition c'est de faire de l'efficacité énergétique une source de revenu c'est certain, mais ces commentaires-là de la part de la FCEI font fi complètement de l'engagement de Gazifère qui est un engagement, je vous le soumets, ambitieux dans le contexte actuel, de son engagement de présenter des PGEÉ d'un minimum de cinq cent cinquante mille (550 000) mètres cubes pour trois ans. Alors c'est un bénéfice important pour la clientèle puis on dirait qu'on essaie de nous dire là que ça n'existe

pas. Alors il faut le rappeler, c'est un engagement important.

Aux paragraphes 36 et 48, la FCEI parle du compte CEV, du compte d'écart de volume. Encore une fois, on ne nie pas que ce compte-là a été aboli. Cependant, je réitère que l'abolition de ce compte fait en sorte que Gazifère n'est pas totalement neutre et on ne peut pas nier qu'il y a, il n'en demeure pas moins qu'il y a suite à l'abolition de ce compte-là une perte, et ce, même si les montants ne sont pas élevés.

Au paragraphe 40, la FCEI parle de l'impact sur l'offre en efficacité énergétique. Encore une fois, je vous soumets que selon la preuve les programmes du PGEÉ ne servent pas pour aller chercher de la clientèle et que les citations auxquelles la FCEI réfère dans son argumentation, finalement appuient nos prétentions à l'effet que c'est pour ne pas perdre des parts de marché acquises. C'est ce qui était dit dans ces citations-là.

Dans le fond ce que Gazifère a voulu faire c'est dans ces situations précises là c'est de se ramener au même niveau qu'Hydro-Québec, pas d'être supérieur à Hydro-Québec, mais de se ramener au

même niveau d'aide financière qu'Hydro-Québec, donc elle n'était pas avantagée par rapport à Hydro-Québec. Et si on regarde la situation dans son ensemble, ce qu'on vous a soumis, c'est que Gazifère n'est pas avantagée par rapport à Hydro-Québec et qu'elle serait même plutôt désavantagée.

La FCEI revient sur le fait que selon elle ce ne serait pas un contexte favorable pour procéder à l'introduction d'un compte CASEP et elle se réfère plus particulièrement au prix du gaz. Écoutez, encore une fois, Gazifère n'a absolument pas nié qu'en ce moment le prix du gaz naturel est plus bas que le mazout. Ce que Gazifère dit c'est malgré cet élément-là parmi tant d'autres, les résultats démontrent une baisse marquée du nombre de conversions sur le territoire de Gazifère. En conséquence, Gazifère dit je ne peux pas rien faire, je dois réagir.

Je terminerai pour la FCEI en vous référant aux paragraphes 84 et 85 de l'argumentation, dans lesquels la FCEI remet en question la rentabilité des programmes de conversion. Je vais tout simplement vous référer à une pièce dont j'ai parlé moi-même dans le cadre de mon argumentation, la pièce B44, GI-41, Document 1.4, qui confirme que la

valeur actuelle nette pour une conversion du mazout au gaz naturel avec CASEP est positive.

12 h 4

Pour ce qui est de l'ACEF de l'Outaouais maintenant. Je voudrais traiter des commentaires contenus au paragraphe 19 de leur argumentation. On dirait que l'argumentation, en fait, ne reflète pas la preuve, ou en tout cas qu'il y a eu une mauvaise compréhension de la preuve.

Dans ce paragraphe-là, on précise que le soixante-quinze mille dollars (75 000 $) de rémunération fixe va être accordé à Gazifère quelles que soient les économies réalisées. Je suis désolée, là, mais ce n'est pas ça que la preuve dit. Et que le revenu fixe de soixante-quinze mille dollars (75 000 $) est accordé quel que soit l'effort fourni. Ça ne fonctionne pas, là. Ce n'est pas ça que la preuve dit.

Au paragraphe 20, on vient dire qu'en cas d'augmentation du prix du gaz naturel, et donc des coûts évités, bien, que, là, il pourrait y avoir des revenus supplémentaires. À cet égard-là, c'est important de revenir sur la preuve. Je réfère aux notes sténographiques volume 1, pages 136 et 137. Si je me souviens bien, c'est le témoignage de

monsieur St-Pierre qui est venu préciser que s'il y a une augmentation du coût du gaz, je parle dans une seule année, là, s'il y a une augmentation du coût du gaz au cours de l'année, les coûts évités, le TCTR en début d'année et en fin d'année va être calculé selon les mêmes hypothèses. Ça ne fera pas changer, ça n'aura pas d'impact si ça change au cours d'une année le coût du gaz. Encore une fois, ce n'est pas conforme à la preuve.

Au paragraphe 26 maintenant de l'argumentation de l'ACEF. Bien, écoutez, toute cette argumentation-là, dans le fond, pour nous, c'est totalement, totalement nouveau. C'est quelque chose qu'on voit pour la première fois en argumentation puis qui a fait l'objet... En tout cas, nous, si ça a été dit, on ne l'a jamais entendu en preuve. Finalement, c'est une recommandation qui arrive comme ça, là, puis dont on n'a jamais entendu parler. Alors, je vous soumets que ce n'est pas étayé par la preuve.

En ce qui a trait au compte CASEP. Je pense que c'est un commentaire qui va s'adresser également, qui va répondre également à certains propos du procureur de l'UMQ. Gazifère est d'opinion que les aides financières qu'elle accorde

doivent être équitables envers la clientèle et qu'elle ne peut pas donner des aides financières différentes à ses clients, puis se mettre à négocier, puis à dire : bien, toi, je vais te donner tant. De façon... Ce qui est important pour Gazifère, c'est de traiter les clients équitablement et de donner des aides financières, la même aide financière à tous ses clients.

Alors, ceci complète mes commentaires à l'égard de l'argumentation de l'ACEF de l'Outaouais.

Pour ce qui est du GRAME et de Stratégies énergétiques, on voudrait tout simplement, dans le fond, mentionner, suite à une demande de ces deux intervenants-là qui disent, ou à un souhait exprimé par eux, qui voudraient que les résultats du taux d'opportunisme, en ce qui concerne le CASEP, que ce soit déposé dès le prochain dossier tarifaire. On voudrait tout simplement préciser qu'il va falloir avoir le temps de l'évaluer, et que, manifestement, ça serait beaucoup trop rapide de demander à Gazifère de faire ça dans le prochain dossier tarifaire.

L'UMQ propose un plafonnement de la rémunération. Je considère important de rappeler

que le soixante-quinze mille dollars (75 000 $), qui représente la rémunération variable... pardon, le montant de la rémunération fixe proposé par Gazifère, est plafonné. C'est le maximum le soixante-quinze mille dollars (75 000 $).

On a un petit peu de difficulté à comprendre, si on a une rémunération fixe et une rémunération variable à quatre pour cent (4 %), comment la proposition de l'UMQ qui nous dit, bien, il faudrait être limité à vingt pour cent (20 %) au total, il me semble qu'il y a une incohérence. Si on a un quatre pour cent (4 %) de rémunération variable, pour lui donner un sens, bien, puis qu'on ait un incitatif à faire plus, là, il ne faut pas le plafonner, il ne faut pas la plafonner cette partie-là.

En terminant, puis pour vous faire sourire, je vous dirai que, dans son argumentation, le procureur de l'ACIG a précisé, puis je me trompe peut-être mais il me semble qu'il a précisé qu'il semblait évident ou que l'intérêt, qu'il y avait un intérêt de toutes les parties à revoir la méthode de prévision des volumes. Je voulais juste préciser que ce n'est pas... que Gazifère ne fait pas partie de ce groupe-là.

Alors, ceci complète mes commentaires et complète également ce dossier-ci, bien entendu dans l'attente d'importantes décisions. Mais enfin ça complète de notre côté un dossier. On espère que l'année prochaine, on va avoir un dossier un petit peu moins volumineux.

LA PRÉSIDENTE :

Ce souhait-là était partagé aussi par la Régie. Alors, effectivement, ceci termine les audiences concernant la Phase 4 et les audiences dans l'ensemble concernant le présent dossier. Notre délibéré va débuter dans quelques jours suite au dépôt des réponses à l'engagement numéro 3. Et nous comptons, comme on l'a fait jusqu'à présent, rendre notre décision dans les meilleurs délais. Cette décision va porter à la fois sur le taux de rendement, sur l'avoir de l'actionnaire et sur les sujets qui ont été abordés lors de cette audience.

Alors, au nom de toute l'équipe, je tiens à vous remercier pour le bon déroulement de ce dossier où on a eu à étudier plusieurs enjeux importants dans des délais relativement courts. Et si on a été capable jusqu'à présent de rendre nos décisions dans les délais opportuns, c'est parce que vous avez tous, dans la très grande majorité

des cas, réussi à respecter les échéanciers qu'on s'était fixés. Alors, on vous en remercie.

Avant de terminer, je désire aussi remercier mes collègues, et souligner le travail exceptionnel accompli par notre chargé de projet Phi Dang et tous les membres de son équipe, incluant leur directeur Laurent Pilotto, notre procureur maître Louis Legault, et notre greffière madame Johanne Lebuis qu'on a à l'occasion appelé « madame la présidente » dans une autre cause, mais ce n'est pas pour rien, elle accomplit un travail d'une très grande qualité.

Je m'en voudrais de ne pas remercier le personnel, d'autres membres du personnel de la Régie que vous n'êtes pas habitué de voir mais qui accomplissent aussi un travail, qui jouent un rôle important pour s'assurer que chaque dossier s'effectue dans les délais requis. Je pense, entre autres, au personnel du greffe qui a à traiter énormément de documents dans le cours du traitement d'un dossier, surtout un dossier qui comporte quatre phases, comme celui qu'on a eu à traiter; je pense aussi au personnel à l'accueil. Mais aussi et surtout à la secrétaire de la Régie, madame Véronique Dubois, qui vous a écrit à plusieurs

reprises, téléphoné à l'occasion afin de vous communiquer des informations essentielles au bon déroulement de ce dossier-là.

Je remercie aussi les sténographes et les traducteurs dont le travail est, pour la Régie et pour les participants, indispensable. Cela termine mes remerciements. Je me croirais au Gala de l'ADISQ. Il me reste à vous souhaiter une bonne fin de journée, et au plaisir de se revoir.

AJOURNEMENT

_____

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