RÉGIE DE L'ÉNERGIE

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

DOSSIER : R-3724-2010 - PHASE 1

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

AUDIENCE DU 14 JUIN 2010

VOLUME 1

ODETTE GAGNON
Sténographe officielle

COMPARUTIONS

Me LOUIS LEGAULT
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me LOUISE TREMBLAY
procureure de Gazifère inc.;

INTERVENANTS :

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

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

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

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

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

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

TABLE DES MATIERES

PAGE

LISTE DES ENGAGEMENTS 4
LISTE DES PIÈCES 6
PRÉLIMINAIRES 7

PREUVE DE GAZIFÈRE

PANEL 1
LISE MAUVIEL
IFTIKHAR ABBASI
ANTON KACICNIK
IAN McLEOD
MARC ST-PIERRE
LUCIE VANDAL-PARENT
INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY 17
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER . . 36
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT 60
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL 105
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET . . 124
DISCUSSION 133
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN . . 136
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN 148
INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT 158

_____

LISTE DES ENGAGEMENTS

E-1 (GI) Faire la réconciliation détaillée du calcul de surplus de revenus 2009 de 149 238 $ proposé par Gazifère à la pièce GI-5, Document 1.2, par rapport au chiffre révisé de 1 095 000 $ proposé par M. Jean-Benoît Trahan dans le mémoire de l'ACIG pour la Phase 3; identifier et quantifier toute erreur de calcul ou méthodologique de la part de M. Trahan, le cas échéant (demandé par ACIG) 78

E-2 : (GI) Quantifier exactement le surplus de revenus nets de distribution pour Gazifère découlant de l'écart total de 19 621 (1000 m3) de volumes au service interruptible en 2009 identifié à la réponse 5 d) (GI-27, doc. 1, pp 5 et 6) et si des coûts supplémentaires sont allégués, bien vouloir clairement les identifier et les quantifier et ce pour toutes les classes tarifaires (demandé par l'ACIG) 90

E-3 (GI) Fournir les propres calculs de Gazifère relativement à l'impact des économies d'échelle, si économies d'échelle il y a, réalisées à même les conduites principales, prendre vos calculs par rapport à ceux montrés au tableau numéro 4 à la page 13 du mémoire de l'ACIG en Phase 1. Si vous êtes en désaccord, fournir vos propres calculs, identifiez les erreurs, si erreurs il y a, et quantifiez-les en expliquant quelle est la nature et le montant de l'erreur (demandé par ACIG) 97

E-4 (GI) Réconcilier vos propres chiffres avec ceux proposés par monsieur Trahan dans le tableau 6, à la page 15 du mémoire de l'ACIG en Phase 1; identifier toute erreur et, le cas échéant, les quantifier (demandé par l'ACIG) 99

E-5 : (GI) Fournir la ventilation de l'item frais différés cause tarifaire pour les années 2006 à 2009 et expliquer comment il est calculé (demandé par la FCEI). . . . 110

E-6 : (GI) Fournir l'explication pourquoi le nombre de compteurs en 2008 est plus petit que le nombre de branchements et de clients pour la même année (demandé par la FCEI). 115

E-7 : (GI) Refaire le tableau de l'Appendice 6 de GI-2, doc, 2, en extrayant les colonnes 9, 11 et 12 (demandé par la FCEI) 118

PAGE

_____

LISTE DES PIÈCES

PAGE

A-16 : Données économiques et démographiques de l'OutAouais et Gatineau 158

A-17 : Écart de prévision des volumes 166

A-18 Décision de la Commission de l'énergie de l'Ontario, EB-2007 615 173

A-19 Extrait de la décision D-2007-52, pages 14 et 15 178

A-20 Tableau intitulé « Productivité des facteurs et excédent de rendement avant impôt » 222

A-21 Pièce GI-13, Document 1.4, page 7 de 7 222

A-22 Pièce GI-13, Document 1.2, page 1 de 1 222

A-23 : Extrait de la décision D-2006-158 . . 231

A-24 : (Dossier 3722-2010 - GI-1, Doc.3) Reinforcement Chemin Pink Financial Feasibility -55/30 year Horizon Parameters and Results 231

A-25 : (Dossier 3722-2010 - GI-1, Doc.3.2) Reinforcement Chemin Pink Financial Feasibility -55/30 year Horizon Parameters and Results 232

_____

L'AN DEUX MILLE DIX, ce quatorzième (14e) jour du mois de juin :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du quatorze (14) juin deux mille dix (2010), dossier R-3724-2010, Phase 1. Demande d'approbation du renouvellement du mécanisme incitatif de Gazifère inc., demande pour la fermeture réglementaire des livres pour la période du premier (1er) janvier au trente et un (31) décembre deux mille neuf (2009), demande d'approbation du plan d'approvisionnement et demande de modification des tarifs de Gazifère inc. à compter du premier (1er) janvier deux mille onze (2011).

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

Les intervenants sont :

Association coopérative d'économie familiale de

l'Outaouais, représentée par maître Stéphanie Lussier;

Association des consommateurs industriels de gaz, représentée par maître Guy Sarault;

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, représentée par maître André Turmel;

Groupe de recherche appliquée en macroécologie, représenté par maître Geneviève Paquet;

Stratégies énergétiques et Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique, représentées par maître Dominique Neuman;

Union des municipalités du Québec, représentée par maître Steve Cadrin.

Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui désirent présenter une demande ou faire des représentations au sujet de ce dossier? Je demanderais aux parties de bien s'identifier à chacune de leurs interventions pour les fins de l'enregistrement. Aussi auriez-vous l'obligeance de vous assurer que votre cellulaire est fermé durant la tenue de l'audience. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Madame la Greffière. Bonjour à vous tous. J'aimerais tout d'abord compléter la présentation de l'équipe aux membres de la présente

formation et aux procureurs. S'ajoutent monsieur Phi Dang, qui est chargé de projet; mesdames Esther Falardeau et Monique Rouleau, ainsi que monsieur Pierre Renaud, qui agissent à titre de spécialistes.

Alors, aujourd'hui, la Régie tient une audience publique dans le cadre de la Phase 1 du dossier R-3724-2010. Voici un bref rappel des principales étapes que nous avons franchies jusqu'à présent. Alors, le quatre (4) mars deux mille dix (2010), Gazifère dépose à la Régie une demande relative au renouvellement de son mécanisme incitatif, à la fermeture réglementaire de ses livres pour la période du premier (1er) janvier deux mille neuf (2009) au trente et un (31) décembre deux mille neuf (2009), à l'approbation de son plan d'approvisionnement pour l'exercice deux mille onze (2011), à la modification de ses tarifs et à l'approbation de certaines autres conditions auxquelles le gaz naturel sera fourni, transporté ou livré aux consommateurs à compter du premier (1er) janvier deux mille onze (2011).

Depuis le dépôt de cette demande, la Régie a rendu quatre décisions. Le seize (16) mars deux mille dix (2010), la Régie rend la décision

procédurale D-2010-028 par laquelle elle décide de procéder à l'examen de cette demande en quatre phases.

La Phase 1 sur laquelle les audiences se tiennent aujourd'hui porte sur le renouvellement du mécanisme incitatif et les taux d'amortissement; la Phase 2 sur les sujets reliés au taux de rendement sur l'avoir de l'actionnaire; la Phase 3 sur la fermeture réglementaire des livres pour l'exercice deux mille neuf (2009); et finalement la Phase 4 sur le plan d'approvisionnement pour l'exercice deux mille onze (2011) et les modifications tarifaires à compter du premier (1er) janvier deux mille onze (2011).

Également, dans cette décision, la Régie fixe l'échéancier de traitement pour les phases 1 et 2. Et, par la suite, l'échéancier de traitement pour la Phase 1 a été modifié concernant les dates prévues pour les audiences. Dans sa décision D-2010-037, la Régie accorde le statut d'intervenant à six intéressés et établit les budgets de participation pour les phases 1 et 2.

Dans sa décision D-2010-046, la Régie fixe l'échéancier de traitement pour la Phase 3 portant sur la fermeture réglementaire des livres. Et

finalement, dans sa décision D-2010-049, la Régie établit les budgets de participation pour la Phase 3.

Après cette audience, plusieurs autres étapes restent à franchir avant de fixer les nouveaux tarifs de Gazifère qui débuteront le premier (1er) janvier deux mille onze (2011). Décision de fond sur le renouvellement du mécanisme incitatif, sur les taux d'amortissement et la fermeture réglementaire des livres, dépôt de la preuve de Gazifère sur la Phase 4, audience sur les phases 2 et 4, et décision finale.

Nous sommes bien conscients que les délais seront serrés pour que l'ensemble des décisions soit rendu en temps opportun. Nous allons tout faire, nous allons faire tous les efforts nécessaires pour atteindre cet objectif, mais pour réussir, les échéances que nous allons fixer devront être respectées par tous et chacun. Et nous comptons sur votre habituelle collaboration à cet effet.

Alors, pour le déroulement de la présente audience, la Régie entend respecter l'horaire qui a été mentionné dans le calendrier d'audience que vous avez reçu. Cet horaire sera de neuf heures

(9 h) à quinze heures (15 h) aujourd'hui, jeudi le dix-sept (17) juin et lundi le vingt et un (21), si nécessaire. Exceptionnellement, les audiences vont débuter à huit heures trente (8 h 30) demain pour se terminer à treize heures trente (13 h 30).

Alors, dans un premier temps, Gazifère va présenter sa preuve en chef sur le renouvellement du mécanisme incitatif. Et par la suite, la Régie entendra la preuve des intervenants selon l'ordre annoncé dans le calendrier d'audience. Et elle entendra si nécessaire la contre-preuve de Gazifère.

Alors, pour éviter que les intervenants aient à témoigner à deux reprises, la Régie entendra à cette étape l'ensemble de leur preuve, incluant celle portant sur les taux d'amortissement, et ce avant que Gazifère présente sa preuve en chef sur ce sujet.

Alors, la Régie aimerait entendre le cas échéant vos observations sur cette façon de procéder. Alors, tel que précisé, la Régie va entendre la preuve en chef de Gazifère sur les taux d'amortissement et les indicateurs environnementaux seulement jeudi matin compte tenu que le témoin expert de Gazifère sur ces sujets n'était pas

disponible aujourd'hui ni demain.

Alors, avant les présentations de ce dernier panel de Gazifère, la Régie entendra la demande de Gazifère visant à reconnaître le statut de témoin expert de monsieur Larry Kennedy et statuera sur cette demande immédiatement. Évidemment, les participants pourront contre-interroger les panelistes à la fin du témoignage de chaque panel.

La Régie s'attend à une présentation succincte des points saillants de votre preuve en tenant compte des conclusions que vous recherchez. Alors, prenez note que nous avons pris connaissance de toute la preuve qui a été déposée par l'ensemble des participants. Les argumentations des participants et la réplique de Gazifère devraient débuter jeudi, soit après la présentation de l'ensemble des preuves.

Alors, avant de débuter la preuve en chef de Gazifère sur le renouvellement du mécanisme incitatif, nous aimerions savoir si vous avez des remarques préliminaires à nous faire ou encore des observations à soumettre concernant le déroulement de la présente audience. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci pour votre attention. Maître Tremblay, la parole est à vous.

Me LOUISE TREMBLAY :

Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Madame, Messieurs les régisseurs. Alors, écoutez, les observations que j'ai à faire en commençant, en ce qui a trait à vos commentaires sur la présentation de la preuve en ce qui a trait au taux d'amortissement, aucune difficulté du côté de Gazifère avec cette façon de procéder, il n'y a pas de problème à ce niveau-là.

Par contre, en ce qui a trait à la preuve au niveau des indicateurs environnementaux, il y a peut-être eu une méprise, là, mais monsieur Marc St-Pierre de chez Gazifère est ici ce matin et ce sujet-là pourrait, va être abordé en preuve en chef dès ce matin. Donc la question, ça sera uniquement la question du taux d'amortissement qui sera abordée jeudi.

Autre élément, ce n'est pas une problématique pour l'instant, on va voir comment les audiences vont se dérouler, je remarque que la contre-preuve ne fait pas l'objet d'une mention spécifique dans le calendrier d'audiences. J'avais

déjà indiqué, dans une de mes correspondances, que les personnes qui sont ici d'Enbridge doivent quitter à la fin de la journée demain. Dans ces circonstances-là, selon le déroulement, je vous demanderai l'opportunité de faire cette contre-preuve en fin de journée demain pour m'assurer, finalement, que j'aurai mes témoins à cet égard-là.

Je vous dis tout de suite que les dernières preuves qui sont prévues, c'est-à-dire celles du GRAME et de l'UMQ, je l'annonce tout de suite, il n'y aura pas de contre-preuve là-dessus. Donc si c'était possible d'insérer la contre-preuve de Gazifère avant la preuve de ces deux intervenants-là demain, dépendamment encore là du déroulement, j'apprécierais, si possible, parce que les gens d'Enbridge, comme je vous l'ai dit, les faire revenir jeudi, je trouve que ça n'aurait pas tellement de bon sens dans les circonstances.

LA PRÉSIDENTE :

O.K., si je comprends bien, donc demain, après la preuve de la FCEI, vous seriez disposée à présenter votre contre-preuve, le cas échéant?

Me LOUISE TREMBLAY :

Oui, dépendamment d'où on va être rendus, naturellement, je n'ai pas d'objection à ce que la

preuve des intervenants commence également mais c'est juste que je veux avoir le temps nécessaire pour faire cette contre-preuve demain.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Merci beaucoup, Maître Tremblay. Est-ce qu'il y a des observations de la part des intervenants ou une objection à ce que, éventuellement, la contre-preuve de Gazifère soit présentée avant la fin de la preuve de tous les intervenants? C'est beau, donc aucune observation ou commentaire spécifique, parfait. Alors on est prêts à débuter avec la preuve en chef sur le renouvellement du mécanisme incitatif.

Me LOUISE TREMBLAY :

Parfait. Merci, Madame la Présidente. Alors, Madame la greffière, je vous demanderais d'assermenter les témoins, s'il vous plaît?

L'AN DEUX MILLE DIX, le quatorzième (14e) jour de juin, ONT COMPARU :

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

IFTIKHAR ABBASI, Manager - Investment Planning and former Manager - Rate Research, Enbridge Gas Distribution, 500 Consumers Road, North York (Ontario);

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

IAN McLEOD, Adviser - Economic & Market Analysis Group, Enbridge Gas Distribution, 500 Consumers Road, North York (Ontario);

MARC ST-PIERRE, directeur des Ventes, Gazifère inc., 706, boulevard Gréber, Gatineau (Québec);

LUCIE VANDAL-PARENT, directrice générale, Gazifère inc., 706, boulevard Gréber, Gatineau (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY,
Procureure de Gazifère inc. :

Q. [1] Alors bonjour, Madame Mauviel. Je vous réfère à

la pièce qui a été déposée sous la cote GI-1, document 1, qui constitue votre témoignage écrit dans le cadre de la phase 1 du présent dossier, ainsi qu'aux pièces GI-2, documents 1, 1.1, 3 et 3.1, qui sont finalement reliées à la proposition de renouvellement de mécanisme incitatif et au suivi de la décision D-2009-090, et à l'ensemble des pièces qui sont dans les sections 5 à 11 du dossier, c'est-à-dire les réponses aux demandes de renseignements de la Régie et des intervenants. Avez-vous préparé ces pièces ou ont-elles été préparées sous votre supervision?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Oui, sauf la pièce GI-7, document 1.1, qui est l'étude sur les taux d'amortissement qui a été réalisée dans le cadre de la cause tarifaire 2001.

Q. [2] Avez-vous des modifications ou des corrections à apporter à ces pièces?

R. Aucune modification ou correction.

Q. [3] Est-ce que vous adoptez ces pièces comme étant votre preuve écrite pour les fins du présent dossier?

R. Oui, je les adopte.

Q. [4] Je vais maintenant vous demander de décrire sommairement les conclusions qui sont recherchées

par Gazifère dans le cadre de la phase 1 du dossier.

R. Parfait. Dans la décision D-2006-158 de la Régie, la Régie note que les grands objectifs de la réglementation incitative sont de :

> ... favoriser l'amélioration de l'efficacité de l'entreprise et la satisfaction des besoins des consommateurs et assurer une juste redistribution des gains en efficacité entre le distributeur et sa clientèle.

Conformément à cette même décision, Gazifère a procédé, au courant de l'année deux mille neuf (2009), à l'évaluation du mécanisme incitatif en place avec le support des employés d'Enbridge Gas Distribution, analyse qui a été déposée à la pièce GI-2, document 1, et Gazifère conclut que ces objectifs ont bel et bien été rencontrés.

Le mécanisme de Gazifère est un mécanisme englobant qui lui permet d'établir, avec une formule, l'enveloppe des revenus requis avec laquelle elle doit opérer au courant d'une année. Avec cette enveloppe budgétaire, Gazifère doit gérer ses opérations, accroître sa clientèle, respecter un certain niveau de satisfaction de

performance quant à la qualité de services offerts à sa clientèle et entretenir son réseau de façon fiable et sécuritaire.

9 h 21

Pendant le premier terme de ce mécanisme incitatif, Gazifère a su respecter à tous ses objectifs, tout en mettant en place des mesures concrètes lui permettant ainsi de devenir plus efficiente et alors, générer des excédents de rendement. Ces excédents de rendement ont été partagés avec des clients selon un mécanisme de partage approuvé par la Régie. Mécanisme qui, en passant, plafonne le rendement excédentaire de Gazifère à deux pour cent (2 %) au-delà du rendement autorisé.

Gazifère tient aussi à préciser que la mise en place de ce mécanisme incitatif a allégé le processus réglementaire ce qui est le but recherché.

En effet, depuis l'introduction de ce mécanisme incitatif, Gazifère... l'expérience démontre que les dossiers tarifaires ont été traités efficacement et que Gazifère a réussi à implanter ses tarifs le premier (1er) janvier de chaque année.

Suite à l'évaluation effectuée du mécanisme incitatif en place, Gazifère conclut :

1- Qu'elle a été en mesure d'augmenter sa clientèle de vingt et un pour cent (21 %) depuis l'introduction du mécanisme incitatif, ceci a donc accordé, à près de six mille quatre cents (6 400) nouveaux clients, l'accès au gaz naturel dans la franchise de Gazifère;

2- Elle a satisfait aux besoins de ses clients en maintenant au-dessus de quatre-vingt-dix pour cent (90 %) l'atteinte des cinq indices de qualité de service;

3- Elle a maintenu son réseau de façon fiable et sécuritaire;

4- Elle a poursuivi ses activités en matière d'efficacité énergétique;

5- Le niveau de productivité selon la mise à jour de l'étude « Total Factor Productivity » démontre une croissance passant de point deux (0.2 %) à point trois (0.3 %);

6- Les coûts de distribution par client

en dollar constant deux mille six (2006) ont diminué de cinq cent cinquante-cinq dollars et quatre-vingt-quatre sous (555,84 $) en deux mille six (2006) à cinq cent quarante-quatre dollars et sept sous (544,07 $) en deux mille huit (2008);

et 7, enfin :

7- L'actionnaire et les clients de Gazifère ont bénéficié d'un partage d'excédent de rendement à chaque année depuis l'introduction du mécanisme incitatif.

Conséquemment, Gazifère est venu à la conclusion qu'un mécanisme englobant de type plafonnement de revenu convient toujours très bien à une entreprise comme Gazifère. C'est un mécanisme qui est simple d'application, qui a permis d'alléger le processus réglementaire et de mettre en place les tarifs le premier (1er) janvier de chaque année.

En somme, ce mécanisme demeure le meilleur type de mécanisme pour Gazifère compte tenu de sa taille et de la nature de sa clientèle. C'est pourquoi nous proposons le renouvellement du

mécanisme, avec quelques modifications et ajustements, pour un terme additionnel de cinq ans qui couvrira la période du premier (1er) janvier deux mille onze (2011) au trente et un (31) décembre deux mille seize (2016).

Ces ajustements sont clairement identifiés au tableau 3 de la pièce GI-2, Document 1, page 24, et comportent un ajustement à la baisse des revenus requis approuvé deux mille dix (2010) de six cent mille dollars (600 000 $); la mise à jour du facteur de productivité et donc du coefficient d'escompte de l'inflation; l'utilisation du taux nominal dans le calcul de l'ajustement du coût en capital plutôt que du taux effectif prévu; et finalement, un ajustement exceptionnel au revenu requis de deux mille onze (2011) pour tenir compte des nouveaux taux d'amortissement proposés et du coût de service du projet Chemin Pink.

L'ajustement à la baisse de six cent mille dollars (600 000 $) des revenus requis deux mille dix (2010) est un montant significatif et il est juste et raisonnable. Il fait plus que compenser l'augmentation de l'amortissement et l'augmentation du revenu requis lié au projet de renforcement Chemin Pink.

Cet ajustement à la baisse a le même effet qu'un facteur additionnel de productivité, ce qui fait en sorte qu'implicitement un facteur additionnelle de productivité est inclus dans la proposition de Gazifère. L'impact de cet ajustement a un bénéfice pour les clients d'au moins trois millions de dollars (3 M$) sur la durée du mécanisme incitatif. La preuve déposée au dossier démontre clairement la proposition de Gazifère.

Me LOUISE TREMBLAY :

Merci beaucoup, Madame Mauviel.

Q. [5] Mr. McLeod, good morning. Can you briefly describe your qualifications in relation to the present hearing?

MR. IAN McLEOD:

A. Well, I have Master's degree in economics. And upon completion of my Master's degree I began working at Enbridge Gas Distribution three years ago. And from -- since that time I've been working as an analyst and moving up in increasing responsibility now to and advisor for Enbridge Gas Distribution on economic issues.

Q. [6] I now refer you to the prefile exhibit; it's filed under tab GI2, document 2, which was revised on May 4, 2010.

This document constitutes the update of Gazifère's total factor productivity study.

Did your prepare this evidence or was it prepared under your control?

A. Yes, I prepared the evidence.

Q. [7] Do you have any modifications to make to this evidence?

A. No, I do not.

Q. [8] Do you agree that the said document shall constitute your written evidence in the present file?

A. Yes, I agree.

Q. [9] Could you now please summarize the results of this updated study?

A. Yes. I was responsible for updating the whole factor productivity study which was originally submitted in 2006 by Daryl J. Seal Consulting.

Since the methodology used to determine the total factor productivty estimate in 2006 was scrutinized in the hearing, and the mechanism was deemed to be an appropriate approach for Gazifère and approved by the Régie.

Gazifère is not proposing any changes to the study.

A simple update to the study was conducted.

Ultimately, the results from the updated study, and the same selection criteria which was outlined in the 2006 decision were the basis for Gazifère's recommendation of a productivity factor or 0.3 percent for the 2011 to 2015 rate setting period.

Now, let me just explain how the study works.

There are three considerations to make in this study. The first is to determine an output measure; second is to determine an input measure; and the third is to pick a time period to examine the firm's productivity growth.

First let me discuss the selection of the output measure.

In keeping with the Régie's 2006 decision, the recommendation -- sorry, the recommended total factor productivity estimate continues to use customers as an output measure as opposed to volumes.

The reason for this is that volume growth continues to show higher variation in customer growth.

And the second consideration is a selection of the input measure. The study maintains the use

of a combined input measure which gives a complete picture of the company's associated inputs as they relate to the output measure.

More specifically, the combined input measure includes physical representations of the company's capital, labour and materials.

These three input categories are measured by their physical presentation. This is the same criteria that was accepted in the 2006 decision.

Labour is measured in terms of full-time and part-time equivalent employees.

And materials are measured by deflating total O & M costs, less labour costs. And these two input categories or simply defined.

Now measuring the firm's physical capital assets can be complete in two ways: The first method uses physical capital data, which is just physically counting the assets; while the second measure uses accounting results, which are then converted into physical representations using price deflators.

As was the caes in 2006, the physical capital data continues to be a more reliable measure of physical assets than the alternative approach which uses accountant data.

The accounting data is less reliable because of the inconsistencies in book values, such as negative depreciation values and the need to convert nominal dollars into real dollar amounts using price indexs, introduces an additional step which is not required when using the physical counts of assets.

Now, finally Gazifère is also continuing to base it's total factor productivity estimate of the last five years of observed performance.

The five-year time frame remains appropriate because it includes three years of performance under the same mechanism, and -- sorry, the same incentive mechanism to the one that the company has proposed. And also, five years does not allow for the inclusion of productivity results from the distinct past.

Therefore, referencing the five years, the five most recent years of total factor productivity results, which include the years of 2004 to 2008, using customers as and output measure, and a combined output measure which uses the physical representations of labour, materials and capital, Gazifère is proposing to use a productivity factor of 0.3 percent for the 2011 and 2015 term.

This estimate is higher than the 0.2 percent estimate from the 2006 study. The reason behind this increase into the total factor productivity estimate is that during the most recent five-year period, inputs grew at a slower pace than the pace observed in the 2006 study, while output growth was virtually the same.

This shows that Gazifère was able to operate more efficiently during the -- than during the initial study. Or, in other words, Gazifère expanded its distributions systems using fewer total input per customer during the 2004 to 2008 time period.

The increase of the productivity factor from 0.2 percent to 0.3 percent, coupled with the company's proposal guided Gazifère's recommendations to not propose the stretch factor for the next term.

So just to recap, the total factor productivity study uses customers as an output measure in the physical representations of labour, material and capital to create a combined input measure.

The relationship between customers and the combined input measure provides an estimate of

total factor productivity.

From 2004 to 2007, this relationship grew at an average annual pace of 0.3 percent. And the company is proposing that this value be used in the next term.

And together with the company's proposal, there isn't a stretch factor that was proposed. Thank you.

Q. [10] Thank you, Mr. MacLeod.

Mr. Abbasi, good morning.

What was the nature of your involvement in the present file?

A. I participated in the preparation of the Gazifère's proposal.

Q. [11] The proposal for the renewal of the --

A. What proposal, for the renewal of -- mechanism.

Q. [12] And can you briefly describe your qualifications in relation to the preparation of this document?

A. I have an MBA from University of Western Ontario. And also I have CFA designation.

And moreover I worked as rate researcher, manager of rate research at Regulatory Department of Enbridge Gas Distribution for three and a half years.

Q. [13] Thank you, Mr. Abbasi.

Mr. Kacicnik, same questions to you: What was your involvement in the present file?

A. I am one of the co-authors of the Gazifère's proposal for renewal CPBR mechanism.

Q. [14] And what are your qualifications in relation to this, the preparation of this document?

A. I am manager of rate research and design at Enbridge Gas Distribution.

And my education is Bachelor of Applied Science degree from te University of Waterloo.

And I'm a Registered Professional Engineer in Ontario .

Q. [15] Thank you, Mr. Kacicnik.

9 h 34

Bonjour, Monsieur St-Pierre. Dans le cadre de sa proposition de renouvellement des mécanismes incitatifs, Gazifère n'a pas proposé l'introduction d'un indicateur environnemental relié à la qualité de services. Pouvez-vous exposer sommairement la position de Gazifère sur cette question?

R. Oui. À la lecture des preuves du GRAME et de Stratégies énergétiques - AQLPA, Gazifère croit important d'effectuer une mise au point quant à sa position concernant l'introduction d'indices

environnementaux. Bien qu'elle juge inappropriée l'introduction d'indices visant à lui imposer l'atteinte d'une cible de réduction de ses gaz à effet de serre via son plan en efficacité énergétique ou ses activités opérationnelles, Gazifère demeure sensible aux préoccupations des intervenants à cet égard et propose des solutions veillant à améliorer son bilan énergétique.

En ce qui a trait spécifiquement à l'introduction d'un indicateur lié aux économies d'énergie, d'eau et de CO2 engendrées par son PGEÉ, Gazifère a expliqué en réponse à une demande de renseignements les difficultés liées à l'utilisation de ces résultats et maintient son affirmation selon laquelle l'exclusion du PGEÉ, du mécanisme incitatif justifie également l'exclusion des résultats du PGEÉ de ces indices de qualité.

Notons également que le PGEÉ de Gazifère entraîne depuis des années de substantielles économies à sa clientèle et ce, en dépit de l'absence d'un indice de qualité rattaché à celui-ci. Gazifère croit que l'amélioration de la performance de son PGEÉ doit passer par la bonification de ses efforts.

C'est pour cette raison que Gazifère

proposera lors de la Phase 4 du présent dossier l'adoption d'un mécanisme distinct axé sur la performance de son PGEÉ. Bien que le modèle du mécanisme qui sera proposé sera asymétrique, une contre-performance du PGEÉ de l'entreprise la privera des gains reliés à celui-ci et par conséquent agira au même titre qu'un indice de qualité.

Quant à l'introduction d'un indice de qualité relié à une réduction des GES provenant de ses activités opérationnelles, Gazifère tient d'abord à rectifier son affirmation à l'effet qu'elle ne disposait pas d'une évaluation des émissions fugitives provenant de ses conduites et de ses postes de mesurage. Embridge comptabilise pour Gazifère les émissions de GES ayant trait à son réseau, son édifice, ses véhicules et sa consommation d'électricité via le « Summary GHD Report for Enbridge's Operations ».

Aujourd'hui, Gazifère souhaite réitérer les actions qu'elle entreprend afin de minimiser ses émissions de GES. D'abord, Gazifère réalise annuellement des activités d'entretien de son réseau qui en plus de satisfaire à l'indice de qualité de services reliés à l'entretien préventif

du réseau, favorise une réduction des GES de l'entreprise.

Gazifère contribue également à émettre un minimum de GES en occupant les locaux d'un édifice construit selon des normes récentes de construction, en possédant un réseau de distribution plus récent et plus moderne que la majorité des réseaux en Amérique du Nord, en souscrivant à une politique d'achat de véhicules et d'équipements plus performants du point de vue de l'efficacité énergétique et en proposant annuellement l'approbation d'un PGEÉ.

Dans ce contexte, l'entreprise est d'avis qu'il ne serait pas justifié d'un point de vue économique de mettre sur pied des actions qui nécessiteraient d'importants investissements pour être réalisées. Toutefois, Gazifère propose aujourd'hui deux actions visant à réduire ses émissions de GES. Premièrement, en deux mille neuf (2009) Gazifère a constaté une hausse des dommages causés par des tiers. Alliant donc à la fois un objectif de sécurité et de développement durable, Gazifère entreprendra une stratégie de communication visant une réduction du nombre de dommages et effectuera dès le PGEÉ deux mille douze

(2012) le suivi de ses activités et ce, au même titre qu'elle effectue un suivi des conversions de l'huile vers le gaz naturel réalisées sur son territoire.

De plus, pour l'année deux mille onze (2011), Gazifère proposera l'introduction d'un compte d'aide à la substitution des énergies polluantes, ce qui permettrait également de générer des économies de GES.

En terminant, bien que Gazifère soit aujourd'hui capable d'identifier des actions permettant une réduction des GES, elle éprouve une certaine réticence à l'idée de faire évoluer dans le temps un indice composé d'actions ponctuelles. Gazifère est d'avis que bien qu'elle ne propose pas de quantifier ces émissions évitées ou d'introduire des indices de qualité de nature environnementale, elle témoigne aujourd'hui par ses actions de sa volonté de réduire son empreinte écologique et de satisfaire à moindre coût les préoccupations environnementales de sa clientèle. Merci.

Q. [16] Merci, Monsieur St-Pierre. Alors, Madame la présidente, ceci complète la présentation de Gazifère. Les témoins sont disponibles pour le contre-interrogatoire.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Tremblay, merci, aux membres du panel. Alors nous allons débuter le contre-interrogatoire du panel, du premier panel de Gazifère portant sur le renouvellement du mécanisme incitatif par Maître Stéphanie Lussier de l'ACEF de l'Outaouais. Maître Lussier.

9 h 41

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [17] Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Madame et Messieurs les Régisseurs. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais. Bonjour aux membres du panel.

Mes premières questions vont poser sur le taux d'amortissement. Dans le dossier... dans le dossier, nous constatons que Gazifère se compare très souvent avec ce qui est pratiqué avec d'autres Distributeurs. Pourquoi, dans le cadre de la révision de ses taux d'amortissement, Gazifère n'a pas recouru à cette approche et pourquoi Gazifère s'est-elle contentée des conseils qui lui ont été fournis par Jannett Fleming dans ses révisions de ces taux?

Mme LISE MAUVIEL :

R. C'est qu'on a fait appel à un expert. Pour

commencer, je ne sais pas si c'est le bon contexte de parler de ça là. Mon expert n'est pas ici pour me guider, mais ce n'est pas grave. Mais, on a fait appel à un expert externe pour développer pour nous les nouveaux taux d'amortissement qui devraient être appliqués sur nos actifs.

Q. [18] Et dans le cadre de cet exercice, Gazifère ne s'est pas... n'a pas fait d'exercice de balisage, c'est exact?

R. Non, mais notre expert, lui, connaît ce qui se passe dans l'environnement, connaît... Il se fie sur son expérience pour établir les taux qui sont appropriés pour Gazifère. Je ne vois pas pourquoi que Gazifère devrait, en plus de faire faire appel à un expert, faire un balisage supplémentaire...

Q. [19] Est-ce que Gazifère...

R. ... parallèle.

Q. [20] D'accord. Est-ce que Gazifère a pris connaissance et a vu des résultats de ces balisages qui auraient été effectués par Jannett Fleming?

R. Bien, certaines des données ont déjà été déposées dans le dossier pour... à titre comparatif pour les besoins de la cause ici même présentement.

Q. [21] Est-ce que Gazifère confirme que le réseau... que son réseau de distribution est un des plus

récents et un des plus... en fait, est plus récent et plus moderne que la majorité des réseaux de distribution gazier en Amérique du Nord?

R. Je n'irai pas jusqu'à dire que c'est le plus moderne, mais je sais que notre réseau est un jeune réseau.

Q. [22] Dans le dossier, nous constatons que Gazifère ne prévoit pas de plan spécifique pour son réseau, de plan de redressement spécifique pour son réseau. En ce qui a trait à la courbe, en fait, en ce qui a trait à la révision de la courbe de survie du compte 473, les branchements d'immeubles - et là je vais vous référer à la pièce GI-5, Document 1.

Me LOUISE TREMBLAY :

Excusez, Madame la Présidente. Maître Lussier, j'ai l'impression que vos questions sont tellement spécifiques qu'elles vont devoir être adressées davantage à l'expert qui a fait l'étude de taux d'amortissement.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Avec plaisir.

Me LOUISE TREMBLAY :

Parce que les courbes de survie là, je ne pense pas que madame Mauviel va être en mesure de répondre à des questions sur les courbes de survie.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Avec plaisir. À quel moment est-ce que je vais pouvoir lui poser mes questions?

Me LOUISE TREMBLAY :

Jeudi matin.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Alors, en ce qui a trait aux coûts de l'impact des redressement des taux d'amortissement, ça aussi, est-ce que vous me référez à l'expert? Parce qu'en fait ce que je peux faire, c'est prendre toute cette série de questions et toutes les poser au panel avec l'expert?

Me LOUISE TREMBLAY :

Je pense que ce serait préférable, Maître Lussier, parce que, de toute façon, madame Mauviel va être sur le panel également avec monsieur Kennedy. Alors, à ce moment-là, s'il y a des questions qui relèvent plus de l'interne, ce sera madame Mauviel qui pourra y répondre. Je pense, ce serait préférable et plus productif, si ça vous convient.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [23] D'accord. Je vais donc passer à ma prochaine série de questions. Et pour ce faire, je vais vous référer à la pièce GI-7, Document 1. Ce sont les réponses de Gazifère aux demandes de renseignements

de l'ACEF de l'Outaouais. C'est un document de trente-cinq (35) pages.

Alors, tout d'abord, je vous réfère à la réponse 1a), en fait, à la question 1a) qui était :

> Veuillez indiquer si Gazifère est en mesure de séparer les effets de chacune des grandes causes derrière les fortes fluctuations de la demande qu'elle a connues, particulièrement celles en lien avec la température et les besoins de chauffage et celles associées aux facteurs économiques et à la demande des grands industriels (autres que celles liées au PGEÉ).

Et Gazifère nous répond qu'elle :

> [...] n'effectue pas ce type d'analyse permettant d'identifier les grandes causes derrières les fluctuations dans la demande. [...]

J'aimerais que Gazifère explique où est la difficulté pour elle d'effectuer ce type d'analyse?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Je n'ai pas fait l'analyse pour établir c'est quoi les difficultés. On a simplement répondu à la question, on n'a pas ces analyses-là qui sont

faites pour détecter les variations liées aux conditions économiques, volumétriques, et caetera. On ne le fait pas à l'interne, donc on n'était simplement pas en mesure d'établir... de fournir cette information-là.

Q. [24] Est-ce que c'est impossible, par exemple, d'évaluer l'impact climatique sur la demande pour une année donnée?

R. Ce n'est pas impossible.

Q. [25] Est-ce que c'est impossible de faire un suivi de la consommation de certains grands industriels et d'expliquer la fluctuation de la demande?

R. On pourrait faire un suivi, on ne pourrait pas nécessairement expliquer pourquoi la fluctuation de la demande en tant que telle parce qu'on ne fait pas ces analyses-là.

Q. [26] Est-ce que c'est impossible d'établir un lien entre la croissance économique en général et la demande du gaz?

R. Encore là, ce ne sont pas des choses qu'on analyse à l'interne. Est-ce qu'on pourrait présumer que, parce que dans l'économie ça va bien, et qu'on a vendu plus de gaz, qu'une des raisons pourquoi qu'on a vendu plus de gaz, c'est parce que ça va bien dans l'économie? Peut-être qu'on pourrait

présumer, mais encore une fois, ce sont des analyses qu'on ne fait pas spécifiquement.

Q. [27] Y a-t-il un service de prévision de la demande au sein de Gazifère?

R. C'est mon service. Je suis directeur de la réglementation et des budgets. C'est nous qui faisons la prévision de la demande.

Q. [28] Et j'ai entendu vos réponses à mes questions. J'aimerais savoir maintenant pourquoi ces questions-là ne sont-elles pas traitées à l'interne?

R. On est un petit distributeur, il ne faut pas oublier ce concept-là, notre contexte dans lequel on vit. Généralement, la projection volumétrique semble se tenir. Ce n'est pas une grosse problématique, si on regarde par secteurs résidentiel, commercial et industriel. Ça fait que si les variations ne sont pas si problématiques, c'est certain que Gazifère ne se mettra pas à mettre en place cinquante-six mille analyses pour justifier des choses qui n'ont pas besoin d'être justifiées. C'est juste point de vue, t'sais, on veut chercher des efficacités, de l'efficience. Bien, c'est un peu ça là. On ne travaillera pas pour rien non plus. Ça fait que c'est un peu pour

ça là qu'on ne fait pas des analyses exhaustives à ce niveau-là.

Q. [29] Maintenant, je vous réfère à la question-réponse 3c) où la question était :

> Veuillez déposer toute étude faisant ressortir sur la même période 2004-2008 l'évolution du facteur de productivité des entrants (capital et travail) des économies canadienne et québécoise.

Et la réponse était :

> This request cannot be satisfied since the consideration of other TFP estimation methods was not conducted.

9 h 51

Q. [30] En termes de productivité totale et individuelle de ces facteurs, est-ce que Gazifère s'intéresse à son positionnement par rapport aux autres entreprises au sein de l'économie québécoise et canadienne?

R. Dans le contexte du renouvellement du mécanisme incitatif, la stratégie de Gazifère a été la suivante puisque l'étude qu'on utilise avait fait déjà l'objet de débats à l'intérieur du premier terme du mécanisme incitatif et puis que les

intervenants et la Régie avaient eu la chance de voir quels types d'analyses que nous on a utilisés pour établir notre productivité avaient été débattus puis que la Régie avait souligné que c'était une bonne façon de mesurer la productivité de Gazifère, on a tout simplement choisi de mettre à jour l'étude en tant que telle pour refléter quelle a été la productivité de Gazifère dans les plus récentes années. Donc ceci étant dit nous n'avons tout simplement pas choisi d'aller voir ce qui se faisait ailleurs.

Nous, le mécanisme fonctionne bien, on est à l'aise avec le mécanisme qu'on a et on voulait tout simplement le renouveler avec la mise à jour de certains paramètres dont la productivité et utiliser la même étude qui avait été approuvée à l'origine. Donc c'est la raison pourquoi on n'a pas fait de balisage puis on n'est pas allé voir si notre productivité est comparable à d'autres ou non.

Q. [31] Je vous amène maintenant à la question-réponse 4d). Gazifère nous répond :

> « The calculation of the 2011 revenue requirement based on cost of service methodology would require detailed

capital, operating, tax, and other budgets. Gazifère has not prepared / gathered such cost of service information.

However, based on a high level evaluation, the Company estimates that its proposal is approximately in-line with revenue requirement if it were based on the cost of service methodology. »

J'aimerais que vous nous expliquiez ce « high level evaluation ». Est-ce que des calculs ont été faits?

R. Pour des besoins internes, on doit nécessairement projeter à plus long terme pour notre compagnie-mère et encore une fois pour ses besoins internes là Gazifère établit ses budgets de façon très haut niveau pour beaucoup de raisons, entre autres, on est un petit distributeur pour Enbridge inc., on a une valeur très minime, importance relative par rapport à Enbridge inc., on n'est pas très très gros dans la balance. Donc c'est pour les besoins internes qu'on a établi des revenus requis très haut niveau et puis avec ces données-là on peut conclure que notre proposition est en ligne avec ça.

Q. [32] D'accord. Et pour une question de précision de vocabulaire, quand en français on dit de très haut niveau, quand vous avez mentionné de très haut niveau dans votre réponse c'est la traduction de « high level » qui veut dire disons plutôt... en surface plutôt qu'en profondeur, c'est ça?

R. Exactement. Ce n'est pas basé sur un budget qu'on part de zéro puis qu'on a tout gonflé pour établir un budget bien détaillé et supporté.

Q. [33] D'accord. Est-ce que Gazifère est en mesure de déposer ses chiffres dans le cadre de cette phase du présent dossier?

R. Non, pas du tout, parce que comme je vous dis c'est vraiment pour des besoins internes, on ne serait pas en mesure de déposer cette information-là.

Q. [34] Ces chiffres-là par contre vous les avez en votre possession?

R. Honnêtement, je ne les ai pas ici.

Q. [35] Pas maintenant, mais ils sont quelque part chez Gazifère?

R. Ils sont quelque part chez Gazifère pour Enbridge inc., pour les besoins de Enbridge inc., effectivement.

Q. [36] Je vous amène maintenant à la question-réponse 6b). Gazifère nous dit :

> « Gazifère is a small gas distribution utility. The Company does not have the expertise and the scale to be involved in management of financial derivatives. In Company's view, the benefits of using financial derivatives to the Company and its ratepayers would be less than the cost of managing such instruments. »

Gazifère est-elle en mesure de nous faire la démonstration de cette affirmation avec des chiffres?

R. Non, cette affirmation-là était vraiment sur une base qualitative, on n'a absolument aucune donnée pour démontrer ça.

Q. [37] Maintenant je vous amène à la, au thème de l'indicateur de service de qualité, il est abordé à la question 7 et je parle ici de la qualité du service. Gazifère propose de continuer avec ses indicateurs et les pourcentages qui lui sont déjà présentement accordés, alloués, attribués. Pour ce qui est de l'indicateur de satisfaction des clients, est-ce que Gazifère est en mesure de déposer dans le cadre de ce dossier, le questionnaire qu'elle a utilisé à ce sujet?

R. En réponse à une demande de renseignements, on a vraiment précisé que ce débat-là avait été fait dans le cadre de la cause tarifaire deux mille huit (2008) et les questions y sont incluses dans cette cause-là. On a déjà fourni toute cette information-là. Regarde, s'il faut le redéposer, on va le faire, mais je ne trouve pas que c'est nécessaire de repartir de débat. Ça vient d'être fait, la mesure elle vient d'être approuvée, à peine deux ans. Je n'en vois pas l'utilité, mais.

Q. [38] Y a-t-il eu des modifications au questionnaire depuis ces deux dernières années?

R. Non.

Q. [39] Donc en deux mille dix (2010) le questionnaire est exactement le même que celui qui a été déposé dans le dossier auquel vous faites référence il y a deux ans?

R. Bien là vous me faites peur par votre exactement là, mais je dirais que les questions n'ont pas changées. Ce sont les mêmes questions qu'à l'origine, en deux mille huit (2008).

Q. [40] Donc c'est exactement la même chose?

R. C'est exactement les mêmes questions.

Q. [41] Au niveau de la planification des activités

d'entretien préventif, est-ce que c'est effectivement le Département d'ingénierie d'Enbridge qui planifie les activités d'entretien de Gazifère?

R. Oui.

Q. [42] En conséquence, c'est bien Enbridge qui fixe également le nombre d'activités à réaliser et c'est également Enbridge qui fixe les objectifs à atteindre, c'est exact?

R. Oui, mais je veux juste préciser. Le Service d'ingénierie d'Enbridge Gas Distribution - Enbridge Gas Distribution, en passant, c'est notre compagnie soeur, ce n'est pas notre compagnie mère - c'est un service spécialisé d'ingénierie. Nous, à l'interne, chez Gazifère, on n'a pas ce service-là, ça demande une certaine expertise, on est trop petits pour justifier la création d'un tel service.

Donc conjointement avec Enbridge Gas Distribution, eux, ils établissent leur programme d'entretien et, en même temps, ils établissent notre programme d'entretien. Puis ces programmes d'entretien-là sont effectués ou établis en fonction de la catégorie d'actifs en question et puis les informations historiques qu'on détient sur ces catégories d'actifs-là et sur la performance de

ces actifs-là.

À l'aide de tout cet historique-là et possiblement les problématiques qui pourraient avoir lieu au niveau de ces actifs-là, le nombre d'unités est établi par le Service d'ingénierie, justement basé sur, tu sais, ça demande une certaine expertise.

Q. [43] Est-ce que Gazifère a l'intention de déposer à la Régie les tâches planifiées de l'année témoin projetée dans le cadre du présent dossier?

R. Non, Gazifère n'a pas l'intention de déposer les tâches, le nombre d'unités planifié pour chacune des activités qui sont inclues dans le programme d'entretien préventif.

Q. [44] Alors qu'est-ce que Gazifère offre à la Régie et aux intervenants pour que nous puissions nous assurer, et analyser et nous rassurer quant aux résultats par rapport à cet indice?

R. Bien, d'abord, le programme d'entretien préventif contient tout le temps les mêmes activités, ça, vous les connaissez, on dépose notre programme avec chacune des activités, ce sont les mêmes activités qu'on fait d'année en année. Et en ce qui a trait à la planification, c'est quelque chose qui se bâtit au courant de l'année, en date du dépôt de la cause

tarifaire et même à l'automne, on ne connaît pas la planification officielle de ce programme-là avant la dernière minute de la fin d'année.

Donc je pense que ce que j'ai à offrir, ou ce que Gazifère a à offrir, c'est que je pense qu'on est honnêtes, on est un distributeur qui veut absolument gérer avec sécurité son réseau, c'est certain qu'on ne jouera pas avec la sécurité du public. Ça fait que je pense que, à un moment donné, il faut avoir confiance un peu aussi.

Q. [45] Et est-ce que cette confiance-là que nous sommes invités à avoir, elle peut être illustrée par des documents qui contiennent des données reliées à cet indice-là?

R. En fermeture des livres, on dépose tout le temps, pour vos besoins, le programme planifié et les activités qui ont été effectivement faites au courant de l'année. Et je dois vous rassurer, en plus, que notre programme d'entretien préventif, on le respecte; c'est trop important de ne pas respecter ce programme-là, c'est une priorité, pour Gazifère et pour Enbridge dans son ensemble, de bien maintenir son programme, de bien maintenir son réseau pour justement éviter que ça devienne dangereux pour le public. On opère quand même un

réseau de gaz naturel.

Q. [46] Je vous amène maintenant à la question-réponse 9 b), toujours du document GI-7, document 1, qui sont les réponses de Gazifère aux demandes de renseignements de l'ACEF de l'Outaouais. La question était :

> Veuillez préciser combien (en %) représentent la croissance des volumes et la croissance de la clientèle dans les ressources incrémentales totales de Gazifère pour chacune des années de l'étude.

Et Gazifère nous répond :

> Gazifère is unable to satisfy this request. The separation of company resources between customer growth and volume growth would require a significant amount of time and resources.

Combien de temps cela prendrait-il faire cet exercice?

Mr. IAN McLEOD :

A. I am not sure if we can put a time frame on it, it is something that we haven't even looked into.

Q. [47] Do you have an estimate, an approximation,

could you tell me whether it would last about one to two years, three to five years, six to ten years?

A. I am unable to answer that question, I wouldn't know.

Q. [48] Are you able to tell me whether or not it would take less than one year, taking into consideration your estimate and your knowledge?

A. No, I can't even speak to it at that level.

Q. [49] Is anybody on this panel... est-ce qu'il y a quelqu'un sur le panel qui est en mesure d'avoir une idée globale de combien de temps serait nécessaire pour que ce travail, cette analyse, soit effectué?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Non, on n'est pas en mesure de déterminer le temps, effectivement, notre...

Q. [50] Et Gazifère n'est pas non plus en mesure d'estimer un ordre de grandeur quant au temps qui serait nécessaire pour effectuer cet exercice, c'est exact?

R. Non, je ne le sais pas pantoute mais j'aimerais ça juste ajouter un petit commentaire, c'est qu'avant d'entreprendre même un exercice de cette nature-là, il faut avoir une raison de le faire et puis il

faut être convaincu que ça va apporter une valeur ajoutée. Gazifère ne voit pas la pertinence de faire une telle analyse comme ça donc c'est pour ça qu'on n'est pas en mesure de vous dire si ça va prendre du temps ou non, on n'en voit pas la pertinence.

Q. [51] Je vous réfère maintenant à la question-réponse 10 d), question :

> Veuillez présenter la ou les méthodes utilisées dans l'industrie réglementée en PBR pour déterminer le facteur de productivité. Veuillez documenter votre réponse.

Gazifère nous répond :

> Gazifère did not conduct a survey on methodology used to determine productivity factor in the regulated industry under CPBR.

Je vous repose la question dans ce contexte, combien de temps serait nécessaire à Gazifère pour procéder à un tel exercice? Je vous demande une évaluation approximative.

R. Je vais répondre de la même façon : on n'a pas évalué ça, je ne sais pas combien de temps ça prendrait pour faire un type de balisage pour

savoir comment les gens établissent leur productivité, les autres distributeurs établissent leur productivité à travers le Canada.

Mais, encore une fois, il faut comprendre le contexte et la raison pourquoi Gazifère ne s'est pas dirigée vers une telle analyse ou un tel balisage, la façon que Gazifère a établi sa productivité en deux mille six (2006), en utilisant le Total Factor Productivity, cette étude-là spécifique a fait l'objet de débats, elle a été approuvée par la Régie comme étant une étude appropriée pour Gazifère. Donc on a tout simplement mis à jour cette étude-là, ne nécessitant pas d'aller faire un exercice de balisage sur c'est quoi, quelles autres études qui existent dans le marché.

Q. [52] Toujours dans le même document, et on est toujours à GI-7, document 1, petit retour à la page 5, 4 et 5 en fait, questions-réponses 4 a) et 4 b); 4 a) :

> Veuillez préciser si Gazifère a établi un balisage ou dispose d'informations concernant les pratiques utilisées dans l'industrie gazière quand il est temps et question de renouveler leur

mécanisme de régulation incitative. Si oui veuillez les déposer.

Gazifère réponde à 4 a)

Gazifère has not collected such information.

Et à 4 b) :

Veuillez préciser s'il y a eu retour à la littérature de l'économie réglementaire de la part de Gazifère avant de formuler et de déposer sa proposition relative au « rebasement doux ». Si oui veuillez déposer les sources documentaires consultées.

Et Gazifère répond :

No, it did not.

Et ensuite, Gazifère nous réfère au :

... evidentiary record from Gazifère's original CPBR application for the 2006 - 2010 term.

10 h 13

Q. [53] Dans le rapport déposé par Gazifère en deux mille six (2006), aux termes du processus de consultation dans le dossier 3587-2005. On apprend que Gazifère a fait un tour des expériences sur les régimes de réglementation incitative.

Est-ce que Gazifère est en mesure de savoir si, dans l'analyse de ces expériences-là, au niveau des entreprises où il y a eu un renouvellement du mécanisme incitatif, il y a eu un renouvellement sur la base du « rebasement hard » versus le « rebasement soft »? Est-ce que cette analyse-là a été faite de comparaison chez Gazifère?

R. Non. Gazifère n'a pas fait cette analyse. Par contre, juste pour vous qualifier un peu ma réponse, on sait qu'en Ontario les distributeurs ontariens, Enbridge Gaz Distribution et Union Gaz, n'ont encore pas vécu leur première expérience de « rebasing » que je pourrais dire, entre guillemets. Et pour ce qui est de Gaz Métro Distributeur au Québec, on sait que leur renouvellement se fait sous la forme d'une renégociation.

Donc, nous, on n'a pas été plus loin que ça. On trouve que notre mécanisme fonctionne très bien. On est bien à l'aise avec le mécanisme. On veut tout simplement le renouveler. Donc, voici le résultat de notre renouvellement.

Q. [54] Je vais entamer maintenant la dernière ligne de questions pour cette partie du contre-interrogatoire s'adressant à ce panel.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Lussier, vous en avez encore pour combien de temps?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Je pense, moins de cinq minutes, selon la longueur de la réponse.

LA PRÉSIDENTE :

C'est beau. Merci.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [55] Je vous réfère maintenant à la pièce GI-5, Document 1, qui sont les réponses de Gazifère aux demandes de renseignements numéro 1 de la Régie. Et je vais vous référer à la réponse... à la question-réponse 1.2. Et la question :

> Veuillez expliquer comment Gazifère a établi le montant de 600 000 $ à titre de réajustement du revenu requis de l'année de base (« rebasing »).

Gazifère nous répond, dans un premier paragraphe, et ensuite, à la page suivante, à la page 3, on arrive au deuxième paragraphe où Gazifère nous répond :

> The Company arrived at $600,000 because this level of one-time downward adjustment more than off-sets

the depreciation expense increase of $368,600 and reinforcement project revenue requirement of $224,967, both of which are proposed to be included in the 2011 revenue requirement. [...]

Question : en se fondant sur cet... en se basant sur cet élément de réponse, est-ce qu'on doit conclure que si les deux dépenses en question - il y en a une de l'ordre de trois cent soixante-huit mille dollars (368 000 $) et l'autre de l'ordre de deux cent vingt-cinq mille dollars (225 000 $) - si ces deux dépenses-là avaient totalisé, au lieu de six cent mille dollars (600 000 $), si elles avaient totalisé cent mille dollars (100 000 $), est-ce qu'on doit comprendre, selon cet élément de réponse, que votre ajustement pour deux mille onze (2011) aurait aussi été de cent mille dollars (100 000 $)?

R. Ce qu'on a fait, c'est qu'on a évalué le mécanisme dans son ensemble et puis on a regardé les excédents de rendement générés dans le passé. Et puis, dans son ensemble, la proposition qu'on a fournie à la Régie et dans le cadre de ce renouvellement-là, on a généré un six cent mille (600 000 $) et puis on a augmenté la productivité

de point deux à point trois(0.2 %-0.3 %).

En plus, c'est que le six cent mille (600 000 $) compensait... compense plus que ce qu'on veut augmenter en tant que revenu requis pour ces deux composantes-là, l'amortissement et le... et le coût de service du projet Chemin Pink. Donc, c'est vraiment une proposition globale et... C'est ça.

Q. [56] Je vous remercie. Ça complète mes questions. Merci aux membres du panel. Merci au banc des Régisseurs.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Lussier. Alors, nous allons passer au contre-interrogatoire de l'ACIG, Maître Sarault.

10 h 19

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

Q. [57] Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur et Madame les régisseurs. Bonjour aux membres du panel. Alors, Guy Sarault pour Association des consommateurs industriels de gaz. Ma première question concerne la difficulté que nous éprouvons à réconcilier et calculer les écarts de revenus pour deux mille neuf (2009) entre le réel et le prévu.

Vous nous donnez, à la pièce GI-5, Document 1.2, une variation des revenus de l'ordre de cent quarante-neuf mille deux cent trente-huit dollars (149 238 $) qui représente par rapport... une augmentation de zéro virgule six pour cent (0,6 %) par rapport à ce qui était prévu, donc une très très faible augmentation de revenus.

Or, notre analyste, Jean-Benoît Trahan, en arrive, quant à lui, à un chiffre de surplus de revenus deux mille neuf (2009), par rapport à ce qui était prévu, de l'ordre de un million quatre cent soixante-quatre mille neuf cent quatre-vingt-huit dollars (1 464 988 $) au tableau numéro 2 du mémoire de l'ACIG en Phase 1, chiffre qu'il a révisé à un million zéro quatre-vingt-quinze mille (1 095 000 $) au tableau 6 du mémoire de l'ACIG en Phase 3.

Et j'y fais référence évidemment parce que ce mémoire porte essentiellement sur la question des écarts et des volumes de revenus dans le cadre du dossier de fermeture. Et il bénéficiait, lors de la préparation de ce mémoire-là, d'informations supplémentaires qui ont été fournies par Gazifère en réponse aux demandes de renseignements de la Régie et de d'autres intervenants.

Alors, contestez-vous les calculs de monsieur Trahan? Pouvez-vous nous expliquer comment il se fait qu'on en arrive à des différences aussi importantes au niveau du calcul du surplus de revenus deux mille neuf (2009) entre l'ACIG et vos calculs?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Les calculs de Gazifère proviennent ou tiennent en compte les revenus associés à la distribution et à l'équilibrage des charges, mais l'équilibrage de la charge, Gazifère doit la payer à Enbridge. Donc, ultimement, la marge brute est amenée à la baisse par rapport à des variations de volume là. Plus que je vends des volumes à ma clientèle, plus l'équilibrage de la charge va coûter cher avec... pour Enbridge. Donc, effectivement, la marge brute va être...

Q. [58] Mais, l'équilibrage des...

R. ... beaucoup beaucoup plus basse que les analyses faites par monsieur Trahan.

Q. [59] Mais, l'équilibrage des charges, est-ce que c'est inclus dans le Tarif 200 ou bien si c'est une charge séparée?

R. C'est inclus dans le Tarif 200.

Q. [60] C'est inclus dans le Tarif 200 d'Enbridge.

Donc, c'est un « pass on » ça?

R. C'est efficience un « pass-on ».

Q. [61] Donc, ça ne peut pas affecter vos revenus de la composante distribution sous le contrôle de Gazifère?

MR. ANTON KACICNIK:

A. I would just like to add to Ms Mauviel's comments. I would like to highlight the way Gazifère recovers revenue from each rate class. It's not only through volumetric charges.

The way rates are design is that part of revenue requirement per rate class is recovered through fixed charges, such as monthly customer charge or contract demand charges for contract rate classes, that's industrials.

So, from what I understand, people that did in their pre-filed evidence is they assumed that the total revenue recovered is recovered through variable volumetric charges.

Q. [62] I think you're mistaken. There was an allowace for the fixed charge, absolutely.

Perhaps it didn't income up in the translation of the evidence but he did take it into account.

And actually I will suggest to you that if

you go to your exhibit GI31, document one, page five, which are answers to Dr. Booth about your rate structure for 2010 and 1999, we find that the fixed component of your rates per category is very very small compared to the variable component. It is of the order of, like, 10 percent fixed, 90 percent variable.

So knowing that there are excess volumes in 2009, how can you -- you know, it says "Volumes in the residential class of more than 1.13 percent; commercial class, 6.2 percent; industrial firm service, 6.5 percent; industrial interruptible service, 247 percent more volumes, and we end up with only $149,000 of excess revenues representing 0.6 percent? I can't follow that. Doesn't make sense.

A. I don't have the exhibit in front of me that you are referring to, but I strongly disagree with your assertions.

You have to have to keep in mind that for contract rate classes, the recovery of fixed costs or fixed charges it's a lot greater, it's around 50 percent.

So when you have volumetric forecast, or when you have actual volumes that come through and

are greater than the forecast, what you are really collecting is the revenue from the last delivery block. And that revenue is very small. So the meter can be spinning a lot if there's more volume that are forecast, but the addtional margin that comes through the door, it's small; it is not nearly as great as the intervener is suggesting.

Q. [63] I'm sorry, I have the exhibit in front of me; these are your answers. For in 2010: Rate 1, fixed 9 percent; variable 91 percent.

Rate 2, 10 percent fixed; 90 percent variable.

Rate 3, 2 percent fixed; 98 percent variable.

Rate 5, 4 percent fixed; 96 percent variable.

Me LOUISE TREMBLAY :

Maître Sarault, je m'excuse, à quelle pièce référez-vous, s'il vous plaît? Là, vous lisez quelque chose, qu'est-ce que vous lisez?

Me GUY SARAULT :

Je le lui avais déjà donné.

Me LOUISE TREMBLAY :

Oui mais vous pouvez le redonnez...

Me GUY SARAULT :

Q. [64] So I repeat once again : it's in your filing, GI-31, Document 1, page 5. This was a specific question as to the fixed components versus variable components in your rate structure, these are your answers.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Monsieur Kacicnik faisait référence au Tarif 9.

Q. [65] Twelve percent (12%) fixed, eighty-eight percent (88%) variable, do you want to see your answer?

Mr. ANTON KACICNIK :

A. I don't, I need to see the exhibit.

Q. [66] This is the exhibit, this is a Gazifère exhibit.

A. I need to know if this answer is with respect to the total bill, that would include distribution cost recovery as well as the upstream costs, or is this table only with respect to the recovery of distribution costs, in other words, Gazifère's CPBR revenue requirement. Because you have to keep in mind that two thirds of residential customer bill, it's upstream costs, it's the cost of gas commodity, it's the cost of transporting that molecule from out West to here, it's the cost of

load balancing, and only one third of the bill, it's recovering Gazifère's costs which are expressed or come out from their CPBR formula.

If we go to industrial rate classes, that relationship is even greater; for those customers, ninety percent (90%) of their total bill, it's upstream costs; ten percent (10%), it's Gazifère's costs. So I know that we filed some tables, but I want to see the exhibit, I want to see which tables were prepared with respect to distribution costs and what was prepared with respect to the total bill.

Me GUY SARAULT :

Je vais faire une, compte tenu des réponses du témoin et du temps qu'on pourrait prendre là-dessus, je vais faire une demande d'engagement à l'effet que Gazifère vienne réconcilier ses chiffres avec les calculs indiqués au mémoire de monsieur Trahan, phase 3, qui arrive à un surplus de revenus 2009 de un million quatre-vingt-quinze mille (1 095 000 $) et de signaler, de les indiquer et quantifier les erreurs méthodologiques, si erreurs il y a, de façon à ce qu'on puisse comprendre où monsieur Trahan se serait trompé, comme le témoin semble l'indiquer verbalement ce

matin. Alors ça serait l'engagement numéro 1.

Mme LISE MAUVIEL :

R. J'aimerais juste spécifier, il ne faut pas oublier que les résultats présentés en fermeture des livres, c'est le reflet de la facturation faite à nos clients moins les vrais coûts qu'on a payés à Enbridge à travers le Tarif 200, et ce sont des états financiers qui ont été vérifiés. Gazifère, en tout cas, je veux juste préciser, là, qu'on ne joue pas avec les chiffres pour arriver avec des données comme ça, c'est le résultat de nos états financiers vérifiés et de la facturation qu'on a faite à nos clients, n'oubliez pas.

Q. [67] Écoutez, le genre de détails qui sont contenus dans les calculs de monsieur Trahan pour en arriver à son million quatre-vingt-quinze mille (1 095 000 $), ce sont des détails qui sont disponibles dans le dossier de fermeture de Gaz Métropolitain, par exemple, qui est une très grosse organisation et qui sont réglementés de la même manière que vous, comment se fait-il que ce genre d'information ne peut être fournie par Gazifère, pourquoi pas?

R. Je ne comprends pas la problématique, est-ce que vous parlez de fournir des revenus de distribution

séparés?

Q. [68] Détaillés, pour qu'on puisse identifier clairement les écarts de revenus associés aux écarts de volumes.

R. Mais il ne faut pas oublier que Gaz Métro a son contexte et nous, on a notre contexte. Nous, on facture nos clients sur une base combinée, on a des tarifs qui sont combinés. On a un tarif de distribution, où est-ce que le tarif variable comprend la distribution et l'équilibrage de la charge, on a un élément coût du gaz comme tel, fourniture, et on a un élément de transport.

La facture du client ne rentre pas dans notre grand livre de façon scindée, elle rentre dans un compte de grand livre. Si notre contexte est comme ça puis Gaz Métro, c'est un différent contexte, c'est... Gaz Métro fonctionne avec ce qu'il peut fournir; nous, on n'est pas en mesure de fournir cette information scindée-là. Ce n'est pas parce qu'on ne veut pas vous le fournir, on n'a pas les... notre système comptable ne fonctionne pas comme ça.

Q. [69] Mais, Madame Mauviel, vous êtes d'accord avec moi, conceptuellement, que pour les fins du calcul des gains de productivité de Gazifère année après

année, gains pour lesquels elle est récompensée comme entreprise, est-ce qu'il n'est pas exact qu'on devrait la récompenser exclusivement pour des surplus de productivité qui résultent d'éléments qui sont véritablement sous son contrôle, par opposition à des éléments qui sont hors de son contrôle, êtes-vous en désaccord avec ce principe-là que je vous suggère?

10 h 32

R. Je vais vous rappeler ce que j'ai dit en présentation d'ouverture, c'est que le mécanisme de Gazifère c'est un mécanisme englobant qui permet d'établir une enveloppe budgétaire avec lequel Gazifère doit opérer ses opérations au courant de l'année tout en respectant certains objectifs de base puis effectivement si en fin d'année on excède ces revenus requis là, oui il y a certaines années que ça peut être parce que nos volumes ont été plus élevés que ce qu'on avait prévu en cause tarifaire. Heureusement on a un mécanisme qui permet de partager ces excédents-là et puis c'est un mécanisme de partage qui en plus est plafonné, plafonné à plus de deux pour cent (2 %) du rendement autorisé. Ça fait que je ne peux que dire qu'en fin d'année quand on calcule l'excédent de

rendement il y a comme une variation au niveau des revenus, il y a une variation au niveau des coûts puis oui il y a un excédent de rendement qui est généré et on partage.

Q. [70] Êtes-vous en train de me dire que donc Gazifère selon le mécanisme actuel pourrait venir partager dans des gains de productivité provenant de hausses de volume qui n'ont entraîné aucun effort supplémentaire de sa part, aucun coût supplémentaire digne de ce nom. Vous seriez appelé à partager dans des gains de productivité attribuables à ce facteur-là. C'est ça votre réponse? Selon la mécanique que vous venez de me décrire, c'est ce que je comprends.

R. Le mécanisme la façon qu'il a été établi c'est qu'on fonctionne avec une enveloppe budgétaire et puis on s'assure d'opérer à l'intérieur de cette enveloppe budgétaire là.

Q. [71] Madame Mauviel...

R. Et on partage en fin d'année tout excédent de rendement.

Q. [72] Je m'excuse, je ne pense pas que vous avez répondu à ma question. Ma question était précise. Est-ce que selon votre description du mécanisme actuel, est-ce que Gazifère pourrait venir partager

dans des gains de productivité résultant essentiellement d'écart positif de volume par rapport à ce qui était prévu sans que par ailleurs il y ait eu des efforts supplémentaires ou des coûts supplémentaires de distribution sous le contrôle de Gazifère qui auraient été encourus par le Distributeur? C'est ça ma question précise. Est-ce que la réponse...

R. La problématique...

Q. [73] ... est oui ou non?

R. La problématique au...

Q. [74] Je pense que ça se répond par oui ou par non?

R. Non, mais c'est parce que...

Me LOUISE TREMBLAY :

Monsieur Sarault.

Me GUY SARAULT :

Elle est très claire la question.

Me LOUISE TREMBLAY :

Je comprends qu'elle est claire, mais laissez au témoin la chance de répondre à la question.

R. La problématique que vous semblez vouloir souligner dans notre projection volumétrique se trouve au niveau du tarif 9, puis on réitère à plusieurs reprises, on le réitère, ce n'est pas un tarif qui génère une marge excédentaire excessive. C'est un

tarif qui génère un peu de marge et puis en plus quand, il ne faut pas oublier que, il ne faut pas juste regarder la variation au niveau des revenus, il faut aussi considérer la variation au niveau des coûts associés à ces clients-là.

Si je peux vous donner un exemple très précis par rapport à ça, c'est que pendant le premier terme de notre mécanisme incitatif deux mille six, deux mille dix (2006-2010), deux des clients qui se trouvent au niveau du tarif 9 se sont prévalus de la Loi sur les arrangements des créanciers, sur la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies et puis le fait qu'ils se sont prévalus de cette loi-là, les mauvaises créances de Gazifère ont augmenté significativement.

Donc c'est bien beau qu'ils ont peut-être consommé plus, mais ils n'ont même pas payé leurs factures. Ça fait qu'ultimement il ne faut pas le regarder juste de façon barrée et isolée. Un excédent de rendement, on l'a dit à plusieurs reprises dans notre dossier, est engendré par des variations au niveau des revenus et des variations au niveau des coûts. Ça fait qu'il faut le regarder dans son ensemble, pas juste isolément, c'est bien

important.

Me GUY SARAULT :

Q. [75] Madame Mauviel, est-ce que vous...

M. ANTON KACICNIK :

A. I would like to add to Ms Mauviel's comments, that it's important to remember that earnings are a function of revenues and costs.

So even though you can have revenues in a certain year that are greater than budget, however at the same time if the utility is not successful in containing costs at or below the revenue envelope, and the costs are greater than the envelope, there may not be any over-earnings.

So I think that's an important part to underscore, that the Utility has to be very cognizant of cost control and manage the cost below the envelope in order for there to be any over-earnings.

In the same time in the year, there could be volumes that are lower than forecast but the company could be very successful in containing costs, mitigating costs, and still generate over-earnings.

So earnings are a function of both revenues and cost, and it's the interplay between the two

that will determine the level of over-earnings in a given year.

Q. [76] D'un point de vue méthodologique, monsieur Trahan a pour les fins du calcul des revenus réels deux mille neuf (2009), a fait le calcul suivant, il a multiplié les volumes réels par classe tarifaire par les tarifs en tenant compte de la composante fixe et des composantes variables, encore une fois pour chaque classe tarifaire et il a fait une correction pour tenir compte de la clientèle, du nombre de clients réels par rapport à la prévision du nombre de clients. D'un point de vue strictement méthodologique, est-ce que vous contestez le bien-fondé de cette méthode de calcul des volumes, des revenus réels deux mille neuf (2009)?

Mme LISE MAUVIEL :

Les taux utilisés par monsieur Trahan sont incorrects, ils comprennent l'équilibrage de la charge, Gazifère ne fait pas d'argent avec l'équilibrage de la charge. Donc effectivement l'analyse effectuée par monsieur Trahan est incorrecte.

Q. [77] Et pour calculer les revenus prévus, monsieur Trahan a calculé les volumes prévus par classe

tarifaire dans la cause tarifaire multipliés par les tarifs encore une fois composantes fixes et variables étant calculées pour chaque classe tarifaire. Est-ce que vous contestez d'un point de vue méthodologique le bien-fondé de son calcul?

R. De quel calcul vous faites référence en passant...

Q. [78] Revenus prévus.

R. ... je ne suis pas super certaine.

Q. [79] Revenus prévus.

R. Oui, mais c'est dans le cadre de quel...

Q. [80] Deux mille neuf (2009)?

R. ... tableau?

Q. [81] Deux mille neuf (2009)?

R. C'est tu dans sa preuve?

Q. [82] Preuve, c'est dans son mémoire, Phase 3?

R. Phase, ah dans le mémoire, Phase 3.

Q. [83] Oui? C'est le, qui l'amène à un chiffre révisé d'un million quatre-vingt-quinze mille dollars (1 095 000 $) de surplus de revenus.

R. O.K.

Q. [84] Pour deux mille neuf (2009)? En tout cas pour les fins de l'engagement numéro 1 que nous avons formulé tantôt, je vais vous demander de quantifier s'il y a des éléments méthodologiques que vous considérez qui sont erronés de la part de monsieur

Trahan de bien les quantifier de façon à ce qu'on puisse réconcilier votre chiffre de cent quarante-neuf mille deux cents (149 200) avec son chiffre d'un million quatre-vingt-quinze mille (1 095 000), vous me comprenez?

LA PRÉSIDENTE :

On va peut-être donc officialiser cet engagement qu'on va identifier comme engagement numéro 1...

Me GUY SARAULT :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

... de l'ACIG.

Me LOUISE TREMBLAY :

En fait c'est l'engagement numéro 2 si je comprends bien.

Me GUY SARAULT :

Bien c'est un complément, c'est dans la même demande.

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce qu'on peut avoir une idée à quel moment cet engagement pourra être complété?

10 h 42

Me LOUISE TREMBLAY :

Alors, Madame la Présidente, mes clients m'indiquent qu'on va faire tout notre possible pour

être en mesure de déposer demain. On va déployer tous les efforts possibles pour le faire et sinon le plus rapidement possible, mais on va essayer de le faire pour demain.

LA PRÉSIDENTE :

Donc, la nature de l'engagement est suffisamment claire? On n'a pas besoin de la... La redire de façon précise pour le bien de tous, Maître Sarault.

Me GUY SARAULT :

Oui, je peux la reformuler, si vous voulez bien. Alors, ça va être de faire la réconciliation détaillée du calcul de surplus de revenus deux mille neuf (2009) de cent quarante-neuf mille deux cent trente-huit dollars (149 238 $) proposé par Gazifère à la pièce GI-5, Document 1.2, par rapport au chiffre révisé de un million quatre-vingt-quinze mille (1 095 000 $) proposé par monsieur Jean-Benoît Trahan dans le mémoire de l'ACIG pour la Phase 3, et d'identifier et de quantifier toute erreur de calcul ou méthodologique de la part de monsieur Trahan, le cas échéant.

E-1 (GI) Faire la réconciliation détaillée du calcul de surplus de revenus 2009 de 149 238 $ proposé par Gazifère à la pièce

GI-5, Document 1.2, par rapport au chiffre révisé de 1 095 000 $ proposé par M. Jean-Benoît Trahan dans le mémoire de l'ACIG pour la Phase 3; identifier et quantifier toute erreur de calcul ou méthodologique de la part de M. Trahan, le cas échéant (demandé par ACIG)

Q. [85] Je voudrais maintenant passer à un autre sujet, celui des écarts de volume au service interruptible pour deux mille neuf (2009), écarts qui ont été quantifiés à deux cent quarante-sept pour cent (247 %) par monsieur Trahan. Et je ne pense pas que cet écart-là, le calcul de l'écart est contesté. Est-ce que ma présomption est correcte?

Mme LISE MAUVIEL :

R. On ne conteste pas l'écart.

Q. [86] Vous ne contestez pas l'écart. Cet écart de deux cent quarante-sept pour cent (247 %) fait l'objet d'une question... une demande de renseignements de l'ACIG dont on retrouve la réponse à la pièce GI-27, Document 1, question 5. Et ce sont aux pages 4 à 6 de 27 inclusivement de cette pièce.

On essayait de comprendre, évidemment, l'origine de cet écart important. Et à la réponse 5a), on nous dit, et je cite :

> D'autre part, les volumes prévus pour les clients à grand débit, soit les clients aux Tarifs 3 à 9, qui représentent la majorité des volumes au secteur industriel, sont basés sur les contrats signés au moment de la préparation des prévisions.

Un peu plus bas, à la réponse 5c), pour l'année... pour les prévisions deux mille neuf (2009), on nous dit que la prévision volumétrique de Gazifère pour ces clients-là a été effectuée en juin deux mille huit (2008). Ça va? Prévision qui était de l'ordre de sept mille neuf cent dix-sept mille (7 917 000) m(3).

Or, à la réponse 5b), on apprend que les contrats signés par les trois clients concernés auraient été signés le dix (10) septembre deux mille huit (2008) pour le client numéro 1, le quinze (15) octobre deux mille huit (2008) pour le client numéro 2 et le dix-sept (17) décembre deux mille huit (2008) pour le client numéro 3.

Est-ce que vous seriez d'accord avec moi si

je vous suggérais qu'au moment de l'établissement de la prévision volumétrique en juin deux mille huit (2008), aucun contrat n'avait encore été signé avec ces clients-là pour leur consommation deux mille neuf (2009)?

R. C'est exact.

Q. [87] À ce moment-là, compte tenu qu'il n'y avait aucun contrat de signé avec ces clients-là pour leur consommation deux mille neuf (2009), comment pouvez-vous m'expliquer que votre prévision ait pu être de sept mille neuf cent dix-sept mille (7 917 000) m(3) plutôt que zéro?

R. On prend les contrats signés en date. Le contrat qui a été signé au moment où est-ce qu'on fait la projection volumétrique, donc le contrat signé pour l'année courante.

Q. [88] Donc, vous avez pris le contrat de l'année antérieure, si je comprends bien, pour ces clients-là?

R. Dans le cadre de notre cause tarifaire deux mille dix (2010), on se fie sur les contrats qui sont signés pour l'année deux mille neuf (2009). C'est les contrats signés qu'on a présentement devant nous pour ces clients-là.

Q. [89] Monsieur Trahan porte à mon attention que

selon le tableau 1 de son mémoire - et, ça, c'est pour les deux phases, c'est le même tableau - il dit que les volumes pour cette catégorie de clients, en deux mille huit (2008), étaient de l'ordre de trente-six mille - c'est écrit très petit - huit cent vingt-six (36 826) 10(3) m(3) et non pas de sept mille (7 000). Alors, comment pouvez-vous réconcilier...

R. Ça, c'étaient les volumes réels, la consommation réelle.

Q. [90] Alors, pourquoi n'avez-vous pas pris cette consommation réelle plutôt que de prendre une consommation contractuelle qui était manifestement théorique au mois de juin deux mille huit (2008)?

R. Bien, parce que la façon que Gazifère projette ses volumes, c'est qu'elle utilise les contrats du client parce que Gazifère ne peut pas prévoir qu'est-ce que le client va consommer l'année suivante, même à la lumière du dernier réel. Parce que c'est clients-là, il ne faut pas oublier que leur choix énergétique est vraiment fonction du coût de la molécule. Et puis, on ne peut pas... on n'est pas en mesure de déterminer c'est quoi les arrangements avec le client et ses courtiers par rapport au gaz naturel. Donc, nous, regarde, on a

toujours toujours utilisé les contrats comme étant la méthode de projection.

Et je réitère, en plus, c'est que ces clients-là opèrent réellement dans une industrie qui est très très précaire. Des quatre clients qui se trouvent au Tarif 9 chez Gazifère, pendant le mécanisme incitatif, il y en a un qui a fermé son usine, deux qui se sont prévalus de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies. Donc, c'est certain que ce serait comme un petit peu déraisonnable de penser que Gazifère va aller mettre des volumes supplémentaires que ce que le contrat présente parce que si vous remarquez, les contrats n'ont pas varié beaucoup beaucoup d'année en année avec ces clients-là.

Ça fait que c'est sûr que, nous... en tout cas, c'est plus que raisonnable qu'on utilise le contrat comme étant la base.

MR. ANTON KACUCNIK:

A. One more comment here, now if Gazifère didn't use the contracted numbers for their budget, they would have a mismatch between rate design volumes and rates and what a client signed the values in the contracts. And that mismatch is not appropriate desire and it should not occur.

Q. [91] Seriez-vous d'accord avec moi que je... si je vous suggérais que plus les prévisions de volumes sont réduites par rapport à la réalité qui va se produire en cours d'année, plus, par voie de conséquence, les tarifs unitaires sont élevés par rapport à ce qu'ils auraient dû être si la prévision avait été plus exacte?

A. Would you please repeat the question?

Q. [92] Que s'il y a une erreur prévisionnelle qui fait en sorte que l'on sous-estime les volumes par rapport à ce qui va se produire vraiment dans l'année témoin, inévitablement, les tarifs unitaires qui sont proposés dans le dossier tarifaire se trouvent à en être plus élevés qu'ils auraient dû être si la prévision avait été plus exacte?

A. Yes, we agree with that, but again, going back to what Ms. Mauviel said, these clients are in the best position to give their own forecasts, they know their industry, they know how much gas they're going to use, so Gazifère cannot put forward their own forecasts, it has to be based on the clients'understanding of their needs and how much gas they're going to use in the test year.

Q. [93] Toujours au plan des principes, est-ce qu'il

n'est pas exact qu'une sous-estimation, par erreur, des volumes lors de la cause tarifaire, par rapport à ce qu'il aurait dû être prévu par rapport à la réalité, peut inévitablement entraîner des écarts de revenus à la hausse, qui vont à leur tour contribuer à des gains de productivité dans lesquels Gazifère va être appelée à partager avec les clients, est-ce que c'est exact au plan des principes?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Je tiens à réitérer, ce n'est pas une sous-évaluation par erreur, c'est une méthode qu'on utilise pour projeter nos volumes, on utilise les contrats. Donc s'il y a sous-évaluation des projections volumétriques, oui, en fin d'année, il y a, il va y avoir des revenus supplémentaires que Gazifère va gagner par ces clients-là, ça va aussi engendrer des coûts supplémentaires par rapport à, encore une fois, à l'équilibrage des charges.

Et aussi il ne faut pas oublier et perdre de vue que ces clients-là génèrent des revenus supplémentaires qui ne sont pas très significatifs, ils ne sont pas dans une classe tarifaire qui génère des revenus supplémentaires très significatifs. Donc, oui, dans son ensemble, ça va

générer des variations au niveau des revenus et des variations au niveau des coûts, qui fera partie de l'excédent de rendement et qui sera partagé en fin d'année, à la fin du processus.

Q. [94] Au premier paragraphe de la pièce GI-27, document 1, page 6, parlant de l'écart qui a été constaté en deux mille neuf (2009) avec un client industriel interruptible, vous dites, et je cite :

> L'écart total de 19 621 (1000 m3) (ou 247,8 %) est principalement dû à un client au tarif 9 qui a choisi d'utiliser le gaz naturel en 2009 au lieu de l'huile et ce, fort probablement, à cause de son prix avantageux. Ce client explique à lui seul tout près de 16 000 (1000 m3) de l'écart.

Est-ce que vous seriez d'accord avec moi que, de par l'explication que vous fournissez ici, l'augmentation de revenus générée par ce client-là n'est pas accompagnée d'une augmentation correspondante de vos coûts?

R. Non, cette augmentation-là a généré des coûts supplémentaires pour Gazifère au niveau de l'équilibrage de la charge.

Q. [95] Bon, mais l'équilibrage de la charge, évidemment, c'est quelque chose que vous payez à Enbridge dans le tarif 200?

R. Oui, effectivement.

Q. [96] Donc vous le payez à Enbridge mais, par ailleurs, vous le chargez au client, donc au niveau des stricts revenus de distribution, qui sont les seuls sous vraiment le contrôle de Gazifère, il n'y a pas, l'équilibrage, c'est un pass-on pour vous, vous ne gagnez rien et vous ne perdez rien, on est d'accord là-dessus?

R. Bien, mes clients au tarif 9 qui vont avoir consommé dix-sept millions (17 M) de plus ne paieront pas une piastre (1 $) pour une piastre (1 $), là. Parce que l'équilibrage de la charge n'est pas, est alloué par tarif de façon différente. Je vais laisser monsieur Kacicnik élaborer là-dessus mais ça engendre un coût supplémentaire pour Gazifère, que je ne récupère pas de ce client-là spécifiquement. Ça, il n'y a pas une... zéro/zéro, là, c'est sûr et certain.

Q. [97] Donc lorsque je vous suggère que les charges d'équilibrage incluses dans le tarif 200 que Gazifère paie à Enbridge constituent un pass-on pour le Distributeur, vous me dites que ce n'est

pas le cas?

Mr. ANTON KACICNIK :

A. They are a pass-on for Gazifère, for the Distributor. However, keep in mind that when we design rates for Gazifère at the beginning of the year, we use cost allocation principles to apportion gas commodity transportation and load balancing costs to different rate classes. And with respect to load balancing, we looked at rate class demand, winter demand compared to average annual demand. And industrial customers, they have a fairly uniform consumption, and they have a very low need for load balancing.

Therefore, the amount of load balancing cost that's allocated to these customers is low. So everything being equal, if these customers take more volume than forecast, they will be pulling the total rate 200 and there will be a slight mismatch between what Gazifère is recovering for load balancing costs from rate 9 and the total rate 200. So even though there will still be a positive impact on Gazifère's revenue, it's not one for one, it will be less than the margin and the rate 9 delivery rate. So you have to keep in mind the mix, the actual mix of volume that occurs during the

year as compared to the budget.

Me GUY SARAULT :

Alors compte tenu de cette réponse, je demanderais un engagement numéro 2, qui serait celui de quantifier exactement la hausse de revenus nets de distribution pour Gazifère découlant de l'augmentation de volumes dont il est question à la réponse 5 d) que l'on retrouve à la pièce GI-27, document 1, pages 5 et 6. Encore, je parle de revenus nets de distribution, c'est net des coûts supplémentaires, si coûts supplémentaires il y a. Et si vous identifiez des coûts supplémentaires, je vous saurais gré de les quantifier dans votre réponse à l'engagement numéro 2.

Q. [98] D'une manière générale...

LA PRÉSIDENTE :

Donc ça va pour cet engagement, Maître Tremblay?

Me LOUISE TREMBLAY :

Je vais vérifier avec mes clients : est-ce qu'il y a une problématique particulière avec cet engagement-là?

Mr. ANTON KACICNIK :

A. Can the undertaking be repeated so we can evaluate here if we can in fact provide anything more that was already filed in the closing of the books?

Me LOUISE TREMBLAY :

Yes, certainly. Maître Sarault, pouvez-vous reprendre, s'il vous plaît, la teneur de l'engagement?

Me GUY SARAULT :

C'était de quantifier exactement le surplus de revenus nets de distribution découlant des surplus de volumes du client interruptible dont il est question, en fait, de l'écart total de « 19 621 (1000 m3) » de volumes au service interruptible en deux mille neuf (2009), qui est identifié à la réponse 5 d) de la pièce GI-27, document 1, pages 5 et 6. Ça va?

Et j'ai ajouté aussi que pour les fins de votre réponse, si vous alléguez qu'il y a des coûts supplémentaires, je vous saurais gré d'identifier clairement les coûts supplémentaires en question et de les quantifier.

E-2 (GI) : Quantifier exactement le surplus de revenus nets de distribution pour Gazifère découlant de l'écart total de 19 621 (1000 m3) de volumes au service interruptible en 2009 identifié à

la réponse 5 d) (GI-27, doc. 1, pp 5 et 6) et si des coûts supplémentaires sont allégués, bien vouloir clairement les identifier et les quantifier et ce pour toutes les classes tarifaires (demandé par l'ACIG)

11 h 03

Me GUY SARAULT :

Madame la Présidente, je regarde dans les notes, j'avais un engagement d'ordre plus général à formuler de toute façon pour les classes tarifaires qui sont identifiées dans le mémoire de monsieur Trahan pour la Phase 1 et la Phase 3, ce sont les mêmes sujets. Donc, classe résidentielle, classe commerciale en service ferme, classe industrielle en service ferme, classe industrielle en service interruptible que nous venons de couvrir. Alors, l'engagement numéro 2, je le fais non seulement pour le client du Tarif 9, sauf erreur de ma part, qui est identifié dans cette réponse aux demandes de renseignements, mais plus généralement pour chacune des classes tarifaires individuelles pour les revenus deux mille neuf (2009).

Me LOUISE TREMBLAY :

Louise Tremblay pour Gazifère.

Q. [99] Mr. Kacicnik, you understood what Maitre Sarault asked as an undertaking? Can you please tell us how you believe you would be able to answer to this undertaking or what are the, basically the constraints that you will probably have in responding to the undertaking, just in order for it to she be clear in the record?

MR. ANTON KACICNIK:

a. Yes. This to confirm that I have understood the undertaking: I would like to say that the margin calculation for Gazifère can only be done on a system total basis.

So you have total revenue, minus total gas cost, it's your total margin for Gazifère. And I believe that was 149,000 in 2009.

Like, this margin cannot be segregated as to what was the contribution of each rate class to this margin.

What I can do, I can illustrate that the relationship between additional volume, let's say for 8, 9, and the margin generated is not one-to-one -- we discussed that earlier -- but it would be something else because the load balancing recovered from rate 9 rates is less than the load

balancing does in rate 200.

That occurs when you have rate volume higher than budget, and everything else being equal.

So we can prepare illustrations like that, but we won't be able to segregate the total additional margin interest rate class packets, that cannot be done for Gazifère.

Me GUY SARAULT :

Q. [100] J'ai bien compris la réponse. Je trouve ça un petit peu inquiétant qu'on ne soit pas en mesure de fournir des informations autres que sur une base globale pour l'ensemble de l'entreprise. Mais, je voudrais juste me... juste m'assurer que j'ai bien compris la réponse de monsieur. C'est que ce que vous nous dites, c'est qu'il peut y avoir des coûts supplémentaires d'équilibrage non récupérés auprès d'une classe tarifaire en particulier, mais je vais aller un pas dans votre direction.

Au global, est-ce qu'il n'est pas exact que les coûts d'équilibrage réels, payés par Gazifère à même le Tarif 200 de Enbridge, constituent au global pour le Distributeur un pur « pass on », donc il n'y a ni perte ni gain sur cet élément-là du Tarif 200, entre les revenus générés par la

clientèle de Gazifère et ce qui est payé par Gazifère à Enbridge, au global?

MR. ANTON KACUCNIK:

A. Plus gas costs are a true -- are a true pass-through for Gazifère. And if the actual results were exactly as per the budget, Gazifère at the end of the year would recover exactly their formula CPBR revenue requirement.

On an actual basis, you will have variations; some rate class will be more than budget, some will have less than budget. So you have to look at this mix. And that will show an impact on the total margin generated.

And because rate 200 provides gas to all rate classes, the margin for Gazifère is simply total revenue minus total gas cost, it's margin for Gazifère.

So, on a budget basis, yes, everything would work out fine, and what they would recover would be exactly the formula revenues.

On an actual basis there will be variances. These variances cannot be explained on a rate class basis.

We can do an illustrations, but what the margin is? It's the audited margin from closing of

the books where they take all the revenues minus total gas cost is the margin.

Q. [101] Je vais attendre de voir la réponse à l'engagement avant de poursuivre sur cet aspect-là, alors... mais, la demande est formulée pour chacune des classes tarifaires.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Sarault, est-ce que vous en avez encore pour plusieurs minutes?

Me GUY SARAULT :

Non, ça a été un petit peu plus laborieux que j'avais anticipé. Je dirais que j'en ai à peu près pour une dizaine de minutes.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Alors, nous allons prendre la pause immédiatement après la fin de votre contre-interrogatoire.

Me GUY SARAULT :

Q. [102] Merci. Je vais passer à un autre sujet. Si vous allez au mémoire de l'ACIG en Phase 1, page 13, tableau numéro 4. Monsieur Trahan se livre à un calcul de l'impact des économies d'échelle réalisées sur les conduites principales entre deux mille six (2006) et deux mille neuf (2009). Ça va? Et il en conclut qu'une part non négligeable des

gains de productivité du modèle incitatif de Gazifère découle en fait des économies d'échelle sur les conduites principales. Ça, c'est au deuxième paragraphe de la page 14 du mémoire de monsieur Trahan en Phase 1.

Est-ce que vous contestez les calculs, l'exactitude des calculs effectués par monsieur Trahan dans cette section de son mémoire?

Mme LISE MAUVIEL :

R. On ne peut pas vraiment accepter ces calculs-là, vraiment. Ce n'est pas... on n'a pas fait l'exercice de déterminer si l'exercice que monsieur Trahan a fait est exact ou non.

Q. [103] À ce moment-là, on va vous demander de le faire, ça va être l'engagement numéro 3 qui va être de fournir les propres calculs de Gazifère relativement à l'impact des économies d'échelle, si économies d'échelle il y a, réalisées à même les conduites principales. Et vous prendrez vos calculs par rapport à ceux montrés au tableau numéro 4 à la page 13 du mémoire de l'ACIG en Phase 1. Si vous êtes en désaccord avec ces calculs-là, fournissez-nous vos propres calculs, identifiez les erreurs, si erreurs il y a, et quantifiez-les, s'il vous plaît, en expliquant quelle est la nature et le

montant de l'erreur.

R. O.K. C'est bien, on va vérifier le tableau.

Q. [104] En fait, ma question, c'est plus que ça, c'est de nous fournir, si vous en venez à la conclusion qu'il y a des erreurs de calcul dans ce tableau-là, nous voudrions avoir vos propres chiffres avec des justificatifs, s'il vous plaît.

E-3 (GI) Fournir les propres calculs de Gazifère relativement à l'impact des économies d'échelle, si économies d'échelle il y a, réalisées à même les conduites principales, prendre vos calculs par rapport à ceux montrés au tableau numéro 4 à la page 13 du mémoire de l'ACIG en Phase 1. Si vous êtes en désaccord, fournir vos propres calculs, identifiez les erreurs, si erreurs il y a, et quantifiez-les en expliquant quelle est la nature et le montant de l'erreur (demandé par ACIG)

Enfin, j'arrive à mon dernier sujet, Madame la Présidente. Je vous réfère toujours au mémoire de monsieur Trahan, Phase 1, section 5.3, tableau numéro 6, traitant de la provenance des réductions

de coûts. Alors, même question, est-ce que vous êtes en accord ou en désaccord avec les chiffres proposés par monsieur Trahan au tableau 6 de la page 15 du mémoire de l'ACIG en Phase 1?

R. Je n'ai pas vérifié tous les chiffres en tant que tels, mais je peux qualifier que les... Il ne faut pas oublier que les résultats réels deux mille neuf (2009) comprennent les avantages associés au fait qu'on a eu un report au niveau du projet CIS, l'implantatin du projet CIS, donc je fais juste qualifier les résultats en tant que tels.

Q. [105] Le projet CIS, pourriez-vous nous expliquer c'est quoi?

R. C'est l'implantation de notre système de facturation.

Q. [106] C'est un système informatisé de facturation?

R. Absolument.

Q. [107] Et ça irait dans le tableau numéro 6, ça irait sous quel poste exactement?

R. Avec plusieurs postes : opérationnel, amortissement, taxes municipales, impôt, rendement, tout.

Q. [108] Alors, écoutez, je vais vous demander, ça va être le dernier engagement, l'engagement numéro 4, de réconcilier vos propres chiffres avec ceux

proposés par monsieur Trahan dans ce tableau 6, à la page 15 du mémoire de l'ACIG en Phase 1; d'identifier toute erreur et, le cas échéant, de les quantifier.

E-4 (GI) Réconcilier vos propres chiffres avec ceux proposés par monsieur Trahan dans le tableau 6, à la page 15 du mémoire de l'ACIG en Phase 1; identifier toute erreur et, le cas échéant, les quantifier (demandé par l'ACIG)

11 h 19

Q. [109] Je vous demanderais également, si vous voulez, au niveau de la charge d`amortissement, on voit que bon il y a une évolution de cent trois (103) à cent dix (110) entre deux mille six (2006) et deux mille neuf (2009), est-ce qu`il y a des éléments de ces composantes de coût qui peuvent être le résultat d`efforts particuliers de la part du Distributeur, d`un vrai gain de productivité? Et si oui, quoi?

R. Je pense qu`on se dirige vers quelque chose qui selon moi s`en vient très gros. Je pense qu`il faut qu`on revienne à l`origine, au principe du

mécanisme qu`on a devant nous, c`est un mécanisme englobant qui permet de générer des revenus requis globals que Gazifère doit opérer, avec lesquels Gazifère doit opérer. Les revenus requis de la formule, générés par la formule sont dissociés des coûts. On ne peut pas se permettre d`aller segmenter, faire l`analyse de chacune des composantes sans voir le portrait englobant, c`est que nous on fonctionne, on a comme de la misère à s`éloigner du coût de service, mais on a un mécanisme, ça fait que je pense qu`il faut plus regarder le portrait global.

La formule donne un budget, un pot si vous pouvez me laisser le dire comme ça, puis on gère nos opérations avec ce pot-là. En tout cas, c`est une opinion que j`affirme, mais si Gazifère gère bien sa croissance dans son réseau, donc les augmentations, les actifs, les actifs qu`elle ajoute, si elle les gère correctement, puis que ça nécessite moins d`investissement en capital pour aller chercher, ajouter de la clientèle. Indirectement ça va affecter l`amortissement sans aucun doute, l`un va avec l`autre. Si les investissements en capital sont bien gérés, la dépense d`amortissement va venir avec. Ça fait que

oui il peut avoir des gains de productivité qui sont associés aux faits que l`amortissement est géré correctement.

Q. [110] Au niveau des taxes municipales, on voit qu`elles sont passées de vingt-sept (27) à vingt-trois (23) de deux mille six (2006) à deux mille neuf (2009), on voit une réduction de quinze, un petit peu plus que quinze pour cent (15 %) sur quatre ans. Quel est le degré d`effort déployé par le Distributeur pour réaliser cette réduction de coût?

R. Encore là, la taxe du capital puis la taxe municipale est fonction de la valeur des actifs, est fonction du capital versé, c`est des éléments qui influencent le montant qui va être versé à la fin de l`année. Donc en partie Gazifère a son rôle à déterminer ou qui influence le niveau de la dépense.

Q. [111] Est-ce que par exemple s`il y a des facteurs comme la révision du rôle d`évaluation de la Ville ou une réduction des taux unitaires de taxation, est-ce que vous seriez d`accord avec moi que c`est des éléments qui ne sont pas sous votre contrôle?

R. La fluctuation au niveau des taux ce n`est pas sous notre contrôle.

Q. [112] D`accord avec ça. Les impôts, réduction de moins quarante-quatre pour cent (-44 %) sur quatre ans. Quel est l`effort réalisé par Gazifère pour cette réduction?

R. Cette réduction-là résulte vraiment de notre projet CIS, cent pour cent (100 %) c`est lié à ça. Le projet CIS est un investissement logiciel, point de vue fiscal on bénéficie de ça, on a une déduction fiscale sur deux ans de tout l`investissement dans le logiciel, mais le résultat ici démontre une baisse, mais il ne faut pas oublier que les tarifs ont reflété cet avantage fiscal là.

Q. [113] Oui, oui?

R. Il ne faut pas aussi oublier qu`en fermeture des livres Gazifère a calculé l`impact du report du projet CIS qui est un impact positif sur l`excédent de rendement et puis Gazifère a proposé exceptionnellement cette année de retourner cent pour cent (100 %) de cet avantage, cet excédent de rendement là aux clients à cause qu`on a fait un report du projet CIS. Donc là on mélange un petit peu toutes sortes de choses là.

Q. [114] Au plan des principes globaux on sait qu`un mécanisme incitatif, en anglais on appelle ça « Performance Based Regulations », PBR, vous êtes

familière avec cette expression?

R. Oui.

Q. [115] Seriez-vous d`accord avec moi qu`en autant que faire se peut au niveau des principes, un mécanisme incitatif devrait avoir pour objectif de récompenser le Distributeur pour des réductions de coûts ou des gains de productivité sur des éléments qui sont véritablement sous son contrôle par opposition à des éléments qui sont hors de son contrôle, qui sont tributaires de circonstances de marché par exemple ou de décisions prises par des tiers. Au plan des principes, êtes-vous d`accord avec ce grand objectif qui devrait être poursuivi par « Performance Based Regulation »?

R. Au plan du principe effectivement on est d`accord. Et puis dans son ensemble on confirme qu`effectivement Gazifère a mis en place des mesures très spécifiques au courant de son mécanisme incitatif, son premier terme. On en a fait état dans une réponse à la Régie, à la demande de la Régie, si je peux y retourner, GI-5, Document 1, page 5, réponse 3.1, des mesures très spécifiques qu`on a établies, qu`on a mises en place qui affectent tant les dépenses d`exploitation que la base de tarification. Puis

Gazifère a géré sa croissance de sa clientèle d`une façon telle qu`effectivement les postes, les composantes, tous les postes de coûts ont évolué à des rythmes raisonnables pendant le premier terme et effectivement des gains ont été générés avec le mécanisme actuel.

Q. [116] Alors je vous remercie. Ça va compléter pour aujourd`hui. Je m`excuse ça a été un petit peu plus long que prévu, Madame la présidente. Alors sous réserve évidemment de mon droit de revenir avec des questions supplémentaires sur la base des réponses aux engagements qui ont été souscrits aujourd` hui, ça complète pour ce matin. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Sarault. Alors on va prendre une pause de quinze minutes. De retour à onze heures quarante-cinq (11 h 45). Merci.

PAUSE

11 h 47

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour, Maître Turmel. Nous allons donc procéder au contre-interrogatoire de la FCEI. Vous aviez annoncé trente (30) minutes pour le contre-interrogatoire. Est-ce que vous croyez être en mesure de respecter ce délai?

Me ANDRÉ TURMEL :

Je crois que oui.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Alors nous allons après votre contre-interrogatoire prendre la pause lunch.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [117] D'accord. Merci beaucoup, Madame la présidente, André Turmel pour la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Alors dans un premier temps, bonjour Madame Mauviel, bonjour aux membres du panel. Je prends pour acquis que vous avez lu la preuve de la FCEI, Madame Mauviel?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Oui.

Q. [118] D'accord. Nos questions portent sur quatre ou cinq thèmes relativement aux faits de bien comprendre là différentes dépenses et les premières portent autour de la compréhension de la dépense d'impôt deux mille neuf (2009). Lorsque l'on regarde et je vous envoie à la pièce GI-5, Document 1.1, page 1 de 2. Donc à GI-5, Document 1.1, page 1 de 2, on donne les détails sur deux mille six à deux mille neuf (2006-2009) des coûts de distribution aux rendements autorisés et à la ligne 7, sous la rubrique Impôts, pour les années deux

mille huit (2008) et deux mille neuf (2009), on voit en deux mille huit (2008) un coût d'imposition de un point quatre cent douze mille, un million quatre cent douze mille dollars (1 412 000 $) et en deux mille neuf (2009) sept cent cinquante-sept mille dollars (757 000 $). Donc plus ou moins un écart de sept cent mille dollars (700 000 $). C'est exact, Madame Mauviel?

R. Oui, c'est exact.

Q. [119] Oui. Et lorsqu'on compare la preuve en Phase 3 dans et je peux vous référer si vous le voulez là, à GI-17, Document 2, page 1, on voit une dépense d'impôt en lien avec le projet CIS de un point deux millions (1,2 M) pour l'année deux mille neuf (2009). Et là donc je comprends, juste m'expliquer comment s'explique cet écart, qu'est-ce qu'on doit comprendre, donc pas voir plutôt deux cent mille (200 000) plutôt que sept cent cinquante mille (750 000) à la ligne 7 sous le réel deux mille neuf (2009)?

R. Pouvez-vous me diriger.

Q. [120] Oui, alors allez à GI-7, Document 2, page 1?

R. Oui.

Q. [121] Vous voyez, là je viens de perdre ma page, mais vous allez voir sous la, je pense la colonne

6, le montant de un point deux millions (1,2 M) et quelque, j'ai perdu la page. Donc ça suggère une dépense d'impôt de un point deux millions (1,2 M) versus une de sept cent cinquante-sept mille (757 000). Seulement pour nous expliquer la relation qui existe entre le fait qu'on devrait voir dans votre tableau, GI-5, Document 1.1, plutôt point deux, deux cent mille dollars (200 000 $) plutôt que sept cent cinquante mille dollars (750 000 $) qu'on voit ici?

R. Ça ce n'est pas une dépense d'impôt, le un point deux millions (1,2 M) c'est l'avantage du fait que mon ACC au point de vue fiscal va être beaucoup plus élevé que mon amortissement. Donc je vais avoir une réduction de la dépense d'impôt en deux mille neuf (2009) parce que je peux amortir au point de vue fiscal mon système, mon logiciel plus rapidement. Au point de vue impôt, ce un point deux millions (1,2 M) il est majoré pour être au niveau des revenus requis, mais point de vue impôt, on parle d'une réduction de huit cent quarante mille (840 000). Ça fait que le projet CIS a occasionné une réduction environ de huit cent quarante mille (840 000) pour Gazifère en deux mille neuf (2009).

Q. [122] Mais donc cet impact important là est

temporaire, c'est exact? Ce n'est pas permanent? Ça s'est passé en deux mille huit (2008) une fois, mais ce n'est pas permanent?

R. Ça s'est passé en deux mille neuf (2009).

Q. [123] Deux mille neuf (2009), pardon?

R. Et ça va se passer encore en deux mille dix (2010) parce que j'amortis ce système-là sur deux ans...

Q. [124] Sur deux ans?

R. ... au point de vue fiscal.

Q. [125] Mais ça n'a pas le caractère permanent là, je veux dire c'est un impact important, temporaire sur deux ans, mais qui n'est pas permanent?

R. Exact.

Q. [126] D'accord, o.k. Maintenant je vous envoie à la pièce GI-17, Document 1, page 2. Donc toujours dans la Phase 3, GI-17, Document 1, page 2 où on fait état des frais différés pour cause tarifaire. Est-ce que vous voyez ça, Madame Mauviel?

R. Oui.

Q. [127] Oui. Donc le montant qui est indiqué là, je pense que c'est un point, j'ai perdu ma page, un point quatre million (1,4 M) de mémoire, pourriez-vous le justifier, l'expliquer un peu sa nature, parce qu'il apparaît un petit peu, il détonne par rapport aux autres années. Je veux bien comprendre

d'où il origine?

R. Ça c'est un ajustement qu'on fait au point de vue fiscal pour faire un rapprochement entre ce qu'on a réellement déboursé en ce qui a trait, on l'a appelé frais différés cause tarifaire là, mais ça comprend tous les frais différés. C'est pour faire un rapprochement entre ce qu'on débourse réellement et ce qu'on a amorti, donc il n'a pas fait l'objet d'un déboursé. Au point de vue fiscal on doit faire des ajustements de cette nature-là pour établir le revenu imposable.

Q. [128] Quelle est la nature de ces frais différés là, est-ce que vous pouvez me donner quelques exemples?

R. C'est les frais différés que la Régie approuve à chaque année dans le cadre de nos causes tarifaires comme exclusions.

Q. [129] O.K. Et sauf erreur on ne les voit pas de manière détaillée, c'est exact dans le dossier?

R. Exact.

Q. [130] Est-ce que je peux vous demander de prendre un engagement, simplement de déposer, de ventiler et de déposer pour les années deux mille six (2006) à deux mille neuf (2009) l'origine et le détail de ces frais différés là. Donc ça serait l'engagement

numéro 5. Donc ventiler l'item frais différés cause tarifaire pour les années deux mille six (2006) à deux mille neuf (2009) et expliquer comment il est calculé.

R. Je veux juste spécifier que cet engagement-là c'est certain qu'on ne pourra pas vous fournir ça cette semaine parce que je dois faire la demande à...

Q. [131] O.K.

R. Chez Gazifère puis la personne n'est pas disponible cette semaine. Ça fait que c'est sûr et certain que ça ne sera pas déposé cette semaine.

Q. [132] Bien ça sera fait sous réserve de nos droits à commenter, le cas échéant, la pièce en argumentation écrite pour ce petit bout-là, Madame la présidente, sans que ça cause de problème là-dessus.

E-5 : (GI) Fournir la ventilation de l'item frais différés cause tarifaire pour les années 2006 à 2009 et expliquer comment il est calculé (demandé par la FCEI).

11 h 54

LA PRÉSIDENTE :

O.K. On parle donc de la possibilité de déposer la

réponse à cet engagement au début de la semaine prochaine. Est-ce que ça pourrait être lundi?

Me LOUISE TREMBLAY :

Probablement pas avant mardi ou mercredi la semaine prochaine.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. On pourra prévoir un très très court délai pour commenter, le cas échéant, cette nouvelle preuve.

Me LOUISE TREMBLAY :

Merci.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [133] D'accord. Je vous remercie. Maintenant, question relative à l'évolution des dépenses d'amortissement. Nous sommes toujours à la pièce GI-5, Document 1.1 et à la ligne 3, sous la rubrique amortissement, on constate que la croissance de la dépense d'amortissement est de moins en moins rapide de deux mille six (2006) à deux mille neuf (2009). Est-ce que vous voyez ça avec moi, Madame Mauviel, de manière générale? Et j'essaie de comprendre comment expliquer cette croissance-là plus lente de la dépense d'amortissement compte tenu que, sauf erreur, dans la preuve vos investissements d'entretien de réseau

sont à peu près stables et à peu près au même rythme que les retraits d'actifs?

R. Bien la croissance, là on parle de la croissance de la dépense d'amortissement.

Q. [134] C'est ça?

R. Quand un actif a cessé d'être amorti, on arrête de l'amortir.

Q. [135] On retire l'actif.

R. On arrête tout simplement d'amortir l'actif. D'une année à l'autre on ajoute des actifs dans notre réseau qui doivent faire, vont être sujet à de l'amortissement supplémentaire d'une année à l'autre. Donc c'est dur de faire, tu sais de faire un lien d'une année à l'autre pourquoi la croissance n'est pas pareille.

Q. [136] O.K.

R. Elle dépend de c'est quoi qu'on a ajouté l'année précédente et l'année courante dans notre réseau en tant que conduite...

Q. [137] Donc ça pourrait être le?

R. ... compteurs, services...

Q. [138] Pardon.

R. ... etc.

Q. [139] Mais ce que vous me dites un peu ça pourrait être aussi un type d'actifs que l'on retire

nécessairement aussi. Si le type d'actifs que l'on ajoute, ça pourrait être nécessairement dû aussi au type d'actifs que l'on retire. Est-ce que c'est plausible?

R. On retire très peu d'actifs, en passant, mais ça peut aussi être influencé par le fait qu'on a fini d'amortir certaines classes d'actifs.

Q. [140] Donc vous êtes d'accord avec moi que c'est quand même lié aux types d'actifs que l'on a?

R. Absolument.

Q. [141] D'accord. Maintenant je vous invite à prendre la preuve, attendez un instant, GI-2, Document 2, il y a différents tableaux. GI-2 donc, Document 2, à l'appendice 6, c'est la page 21 de 23. C'est plutôt l'appendice 7, page 22 de 23. C'est donc la preuve sur le « Total Factor Productivity », nous sommes donc, il y a plusieurs appendices, à l'appendice 7, page 22, vous l'avez, Madame Mauviel?

R. Oui.

Q. [142] D'accord. Et dans ce tableau-là, on voit sous les colonnes 2 et les colonnes 4, colonne 2, le nombre de clients, donc qui varie avec le temps, et colonne 4, le nombre d'appareils de mesurage, et plutôt, excusez-moi, colonne 2 « Services », c'est

le nombre de branchements plutôt que le nombre de clients, et on voulait juste comprendre pourquoi le nombre de compteurs en deux mille huit (2008) qui est trente mille deux cent trente-deux (30 232) est supérieur au nombre de branchements en deux mille huit (2008) qui était à trente-deux mille, c'est-à-dire est inférieur, et à trente-deux mille trois cent cinquante et un (32 351) pour les branchements? Et je vous suggère également qu'à l'appendice, qu'on voit que le nombre de clients également est, donc il y a beaucoup moins de compteurs que de nombre de clients. En deux mille huit (2008) le nombre de clients était de trente-trois mille huit cent quatre-vingt-neuf (33 889), trente-deux mille trois cent cinquante et un (32 351) branchements et trente mille deux cent trente-deux (30 232) compteurs. Alors je ne sais pas si vous avez une explication là-dessus. On peut prendre un engagement si ce n'est pas. Le temps de réfléchir.

R. Oui, je pense que je vais prendre l'engagement. Je ne veux pas me prononcer pour des choses que je ne suis pas...

Q. [143] O.K. Il doit certainement y avoir une explication.

R. ... cent pour cent (100 %) à l'aise.

Q. [144] D'accord. Alors l'engagement numéro 6, Madame la greffière. Donc expliquer pourquoi le nombre de compteurs en deux mille huit (2008) est plus petit que le nombre de branchements et de clients pour la même année.

E-6 : (GI) Fournir l'explication pourquoi le nombre de compteurs en 2008 est plus petit que le nombre de branchements et de clients pour la même année (demandé par la FCEI).

LA PRÉSIDENTE :

C'est un engagement qui va pouvoir être produit demain, j'imagine.

Me LOUISE TREMBLAY :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Merci.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [145] Merci. Alors maintenant toujours à la pièce GI-2, Document 2, dans les annexes de la preuve portant sur le « Total Factor Productivity », à l'appendice 6, je ne sais pas qui pourra répondre à cette série de questions. Aux colonnes 9, 11 et 12,

on fait état de différentes valeurs, sous la colonne 9, on parle de « Leasehold », colonne 11, on parle de « Transportation Equipment », colonne 12, de « Heavy Work Equipment », et notre analyste remarque que à certains moments, il y a des très très petites valeurs, des valeurs en chiffre qui s'approchent de zéro ou de un et quand ces petites valeurs apparaissent ces années-là, il y a un impact important dans le weight change in capital index. Alors, dans un premier temps, est-ce qu'il y a une explication que vous pouvez nous fournir à cet effet? L'impact de ces petites valeurs lié à ces postes que je viens de mentionner. Comment explique-t-on cet impact, si cela s'explique?

J'aimerais attirer votre attention sur le fait que donc, à droite, dans la colonne 15, l'idée, c'est de vous souligner les incohérences des croissances entre deux années de, par exemple, entre quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux mille (2000), de moins douze pour cent (- 12 %) à l'année suivante, on fait un saut quantique à vingt-deux point quatre pour cent (22,4 %); ensuite, entre deux mille quatre (2004), deux mille cinq (2005), ou deux mille cinq (2005), deux mille six (2006), de moins huit pour cent (- 8 %) à seize pour cent

(16 %).

Et puis si je reviens un peu plus tôt, en quatre-vingt-onze (91), quatre-vingt-douze (92), là, je ne vois pas bien, moins douze pour cent (- 12 %), moins huit pour cent (- 8 %), moins... je ne sais pas si... à quarante pour cent (40 %). Ce qu'on recherche ici, c'est, en tout cas, il semble y avoir une incohérence, je ne dirais pas mathématique mais une incohérence dans le poids donné à ce « capital index », qui ne s'explique pas. Et on vous suggère que l'explication peut provenir des petites valeurs liées à certains postes précis.

Mr. IAN McLEOD :

A. Well, in a way, the capital index, ninety percent (90%) of the capital index is accounted for in the "Meters", "Mains", and the "Services" categories, so Columns 4, 6, and 8. Those are the ones that would really be driving those year-to-year changes in the weighted index. So does that answer your question?

Me ANDRÉ TURMEL :

Yes. And that's why I'm going to ask you an undertaking, un engagement, Madame la Présidente. Would you do... I think it would be much more, it

would be easy for you to do the same calculation without Columns 9, 11, and 12, just to see what kind of result we would have therefore.

Alors l'engagement donc numéro 7, Madame la greffière, de refaire le tableau de l'appendice 6 de la pièce GI-2, document 2, en extrayant les colonnes 9, 11 et 12.

Mr. IAN McLEOD :

A. I can remove those values, it does change the methodology of the total factor productivity study though, just to keep in mind that then, the results that would be generated as a result of that would be in conflict with the 2006 Decision.

Me ANDRÉ TURMEL :

Okay, it's your comment, we'll take it as it is.

E-7 (GI) : Refaire le tableau de l'Appendice 6 de GI-2, doc, 2, en extrayant les colonnes 9, 11 et 12 (demandé par la FCEI)

Un instant, excusez-moi, Madame la Présidente... Thank you for this.

Q. [146] Maintenant, toujours dans la même preuve, allons à l'Appendice 8, à l'égard de l'évolution

des indices de travail et de matériel en relation avec le nombre de clients. Simplement pour comprendre encore ici, Madame Mauviel, donc dans ce tableau-là, Appendice 8, aux colonnes 2, bien, colonne 1, on a les années, colonne 2, on a les indices de travail, colonne 3, les indices relatifs au matériel.

Et on voit, entre deux mille quatre (2004), par exemple, et deux mille huit (2008), que les indices de travail et de matériel augmentent de manière considérablement plus rapidement que le nombre de clients, alors qu'on devrait s'attendre à des économies d'échelle importantes. D'ailleurs, tout à l'heure, dans votre témoignage au contre-interrogatoire de l'ACIG, vous avez fait référence à certains gestes que Gazifère a posés, alors comment explique-t-on ici cette... le fait que ces indices-là se démarquent considérablement du nombre de clients, parce qu'ils augmentent sensiblement plus vite, y a-t-il une explication à donner?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Je vais laisser Ian répondre.

Me ANDRÉ TURMEL :

O.K.

Mme LISE MAUVIEL :

Pouvez-vous reposer la question, je pense qu'on a un...

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, oui, tout à fait, O.K., il n'y a pas de problème.

Q. [147] Donc dans le tableau, l'Appendice 8, il y a des indices qui sont indiqués aux colonnes 2 et 3, sous la rubrique « Labour » et « Materials ». Entre deux mille quatre (2004) et deux mille huit (2008), on voit que ces indices-là pour le travail et le matériel augmentent beaucoup plus vite que le nombre de clients. Alors nous, ce qu'on vous dit, c'est, on vous suggère ici, c'est qu'on devrait s'attendre à des économies d'échelle importantes, qu'on ne semble pas trouver, on veut comprendre.

Si vous regardez la preuve de la FCEI, la preuve de monsieur Gosselin sur le coût marginal et dépenses d'exploitation en développement de réseau, qui est largement plus faible que le coût moyen, alors ici, on essaie de comprendre l'adéquation entre ces indices-là et l'augmentation moins sensible du nombre de clients, est-ce qu'il y a une explication qui peut être faite ou pas, parce que ça, ça fait partie de votre méthode, là,

évidemment?

Mr. IAN McLEOD :

A. Yes, they have increased, both indices, and from two thousand four (2004) to two thousand and eight (2008), capitals also declined, the overall composition of Gazifère's distribution system has grown in line with the way that it did in the last study. So I don't know if this is, I don't think this is in conflict with the previous study.

Me ANDRÉ TURMEL :

O.K. Alors j'ai droit à une moue, qui me disait, bon, O.K., alors... we'll take it as it is. Thank you. Un instant, je pense que j'ai terminé, Madame la Présidente, je veux juste vérifier... Ça sera tout. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Turmel. Alors nous allons prendre la pause-lunch d'une heure, donc on va être de retour à treize heures quinze (13 h 15) avec la poursuite du contre-interrogatoire, et on débutera avec le GRAME. Donc, bon lunch! Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

_____

REPRISE DE L'AUDIENCE

13 h 18

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour tout le monde. Nous allons donc débuter avec le contre-interrogatoire du GRAME.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Geneviève Paquet pour le GRAME. Avec votre permission, Madame la Présidente, mon confrère aurait une question à ajouter à son contre-interrogatoire. Donc, je le laisse procéder.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Excusez-moi! Je ne me suis pas levé assez vite. Merci, Madame la Présidente. J'ai informé ma consoeur que j'ai une question que j'avais pas exploitée suite à une réponse qu'avait donnée madame Mauviel. Et simplement, j'en ai pour une minute.

Q. [148] Madame Mauviel. Merci beaucoup chère consoeur. Lors de notre discussion ce matin sur les dépenses d'impôt deux mille neuf (2009), nous avons parlé du projet CIS. Et vous avez dit que ce projet avait un impact à la baisse pour les impôts de huit cent cinquante mille dollars (850 000 $). Sauf erreur, c'est ce que vous avez dit ce matin. Mais dans la pièce GI-17, Document 2 page 1, le document

de la fermeture réglementaire des livres, on voit plutôt un million deux cent mille (1,2 M$). Alors, on se demandait simplement quelle était la différence entre ce un million deux cent mille et quelques, et l'impact sur l'impôt de huit cent cinquante mille (850 000 $) que vous avez discuté ce matin?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Le un million deux cent mille (1,2 M$), c'est majoré, c'est l'impact majoré pour l'impôt qui donne un million deux cent mille (1,2 M$). C'est huit cent quarante quelque mille majoré pour l'impôt, ça donne un million deux cent mille (1,2 M$).

Q. [149] Et quand vous dites « majoré pour l'impôt », juste pour que je comprenne bien?

R. Si on retourne à la pièce, je vais vous montrer mathématiquement l'exercice qui est fait. À la pièce GI-17.

Q. [150] Oui.

R. Document 2. En note 6, vous allez voir le calcul, comment on génère le un million deux cent vingt (1,220 M$).

Q. [151] On part du huit cent cinquante (850 000 $) et on arrive à un million deux cent mille (1,2 M$)?

R. C'est ça.

Q. [152] Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Paquet.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Geneviève Paquet pour le Groupe de recherche appliquée en macroécologie. Mes questions vont principalement s'adresser à monsieur St-Pierre.

Q. [153] Je vous demanderais peut-être de prendre la pièce B-7 (GI-10, Document 1) qui sont les réponses de Gazifère à la demande de renseignements numéro 1 du GRAME. Donc, en page 2, à la réponse à la demande de renseignements 1.1, Gazifère affirme que puisque le PGEÉ est exclus du mécanisme, il ne serait pas pertinent d'introduire un indicateur environnemental lié aux économies d'énergie et d'eau et aux réductions d'émission des GES qui sont engendrées dans le cadre du PGEÉ. Donc, avant de présenter la proposition à la Régie, est-ce que vos représentants ont pris connaissance du mécanisme incitatif à la performance qui est en vigueur chez Gaz Métro?

M. MARC ST-PIERRE :

R. Oui.

Q. [154] Donc, vous êtes au courant du fait que,

malgré l'exclusion des résultats du PGEÉ du mécanisme, ce mécanisme-là comprend à la fois un incitatif à la performance des résultats en efficacité énergétique et un indice de réduction des GES?

R. À ma compréhension, le mécanisme pour Gaz Métro, son indicateur via le PGEÉ, c'est son... c'est son mécanisme de performance relié au PGEÉ. Ce n'est pas dans l'indicateur. Ce n'est pas le même principe que nous.

Q. [155] Effectivement.

R. Que vous demandez.

Q. [156] Et puis vous êtes quand même au courant du fait que le mécanisme de Gaz Métro comprend un indice de réduction des GES qui n'est pas basé sur le PGEÉ, mais qui est basé sur des projets spécifiques?

R. Oui.

Q. [157] Maintenant, lors de votre présentation, vous avez mentionné envisager d'introduire en Phase 4 un indice à la performance qui serait lié aux résultats en efficacité énergétique du PGEÉ à même le PGEÉ et non pas par le biais du mécanisme. Donc, est-ce que vous pourriez élaborer un peu sur cette nouvelle proposition? Est-ce qu'il y aurait des

sanctions, des récompenses prévues?

R. On travaille en ce moment à mettre en place la proposition. Je peux vous dire, comme dans qu'est-ce que j'ai mentionné ce matin, nous croyons que la performance du PGEÉ passe beaucoup plus par la bonification des efforts que par d'être pénalisé au niveau de l'entreprise. Comme je vous dis, on travaille en ce moment à mettre une proposition ensemble. Donc, c'est très difficile pour moi d'élaborer plus.

Q. [158] Et puis cette proposition-là va être faite dans le cadre de la Phase 4 du présent dossier, c'est exact?

R. Oui.

Q. [159] Maintenant, je vous réfère à la réponse 1.2 aux pages 2 et 3 de la demande de renseignements du GRAME, où Gazifère nous fait état de ses difficultés à utiliser les résultats du PGEÉ comme indicateur environnemental. Donc, est-ce que les difficultés qui sont soulevées à la réponse 1.2, est-ce que ces difficultés-là seront toujours présentes lors de l'application ou de l'introduction du nouvel indice de performance qui est proposé?

R. Il y en a certains, oui, comme, par exemple, il y

en a un, l'Agence, l'Agence de l'efficacité, comme on le sait, on ne connaît pas son futur, en ce moment, c'est probablement le plus gros impact qu'on peut avoir au niveau de l'efficacité énergétique au Québec. Il va y avoir des difficultés. Mais aussi qu'est-ce qu'il ne faut pas oublier, c'est que sur le mécanisme, un indice serait sur une période, par exemple, de cinq ans, puis le PGEÉ est autorisé annuellement. Donc, c'est pour cette raison que... c'est pour cette raison qu'on veut mettre un indicateur relié plus au PGEÉ comme performance que de l'amener comme indicateur pour le partage de l'excédent.

13 h 24

Q. [160] Donc étant donné les difficultés que vous pouvez éprouver à utiliser les résultats du PGEÉ à titre d'indicateur en efficacité énergétique, est-ce que vous pourriez envisager d'utiliser une autre cible, par exemple une portion de la cible triennale en efficacité énergétique qui est déterminée par le gouvernement là en fonction bien sûr de la part du marché de Gazifère?

M. MARC ST-PIERRE :

R. Comme on a déjà mentionné dans le passé la cible triennale c'est certain que ça appartient à tous

pour atteindre la cible, c'est-à-dire tous ceux au gaz naturel au Québec, par contre ça revient à l'Agence d'efficacité énergétique pour la cible totale. On n'a jamais eu une cible spécifique à Gazifère d'atteindre. Donc c'est pour ça que c'est très difficile d'aller dans cette direction-là.

Q. [161] Donc vous ne l'envisageriez pas?

R. Non.

Q. [162] Les raisons?

R. Non.

Q. [163] Maintenant concernant une cible de réduction des émissions de gaz à effet de serre, vous avez indiqué que Gazifère entendait introduire une stratégie de communication pour réduire le nombre de dommages et des émissions des GES qui en résultent. Est-ce que vous pourriez aussi élaborer un petit peu sur cette stratégie et peut-être nous indiquer s'il y aurait un suivi qui permettrait de comparer les prévisions avec les résultats annuels de réduction?

R. La stratégie, ils sont après travaillés sur la stratégie, je ne peux pas élaborer. Par contre, oui, comme on a dit dans le PGEÉ deux mille douze (2012) on pourrait identifier les actions puis on pourrait identifier le nombre de dommages. Il ne

faut pas oublier par exemple que c'est une stratégie de communication. C'est certain que notre but c'est de réduire les dommages faits par les tiers. Par contre, je crois que c'est un travail à longue haleine aussi. Il ne faut pas oublier qu'on ne peut pas pénaliser l'entrepreneur ou la personne qui fait un dommage. Donc c'est pour ça que c'est un travail à longue haleine, mais oui on pourrait le faire.

Q. [164] O.K. Est-ce qu'il va aussi être possible, je comprends que la stratégie n'est pas encore en place, mais lorsque ça va faire un an ou deux, est-ce que ça va être possible de pouvoir comparer ou de prévoir, de faire des prévisions au niveau des réductions qui pourraient être anticipées?

R. Je crois que les prévisions ça va être difficile. De donner les résultats, oui, mais de faire des prévisions ça va être très difficile.

Q. [165] Vous avez mentionné aussi en présentation que Gazifère était réticente à faire évoluer un indice environnemental sur des actions ponctuelles. Est-ce que Gazifère pourrait établir un indice de réduction d'émissions qui serait basé sur cette stratégie de communication pour réduire le nombre de dommages ou est-ce que c'est considéré comme une

action ponctuelle?

R. Comme je viens d'expliquer qu'est-ce qui est compliqué puis difficile c'est que vu qu'on ne peut pas pénaliser l'entrepreneur ou la personne qui fait le dommage, on peut faire, on peut mettre plein d'actions en place pour les réduire, par contre on n'a pas le contrôle total. Donc de prendre un risque d'être pénalisé sur quelque chose qu'on ne contrôle pas entièrement, je te dirais que non.

Q. [166] Maintenant c'est une question plus pratique, d'ordre plus pratique que le GRAME voulait confirmer une affirmation, une hypothèse qu'il avait avancé dans son rapport, mais ce n'est pas nécessaire de consulter le rapport. C'est une simple question. Est-ce que Gazifère doit comptabiliser ou déclarer la consommation de sa flotte de véhicules?

R. Oui, comme mentionné, c'est calculé par Enbridge dans le CHD Enbridge Report, Operation Report ».

Q. [167] Et puis est-ce que vous tenez compte de cette consommation-là par rapport à la déclaration à la Régie aux fins de la détermination de la quote-part et de la redevance au fonds vert? Par exemple dans la section utilisée à des fins autre que la revente

lorsque la consommation est destinée au Québec.

R. À notre compréhension, c'est juste le fonds vert on paie selon la consommation de gaz naturel, ce n'est pas relié à, ça ne serait pas relié aux véhicules, à notre compréhension.

Q. [168] Donc ça ne serait pas déclaré, ça ne serait pas...

R. Non.

Q. [169] ... dans la déclaration annuelle?

R. Je ne crois pas.

Q. [170] Est-ce que vous pourriez le confirmer, confirmer cette affirmation par le biais peut-être d'un engagement?

R. Non, je me fais confirmer qu'on ne déclare pas les consommations d'essence.

Q. [171] Merci. Donc étant donné que c'est quand même comptabilisé ces données-là, est-ce que Gazifère pourrait envisager un suivi de la consommation de sa flotte de véhicules au même titre que le suivi qui va être effectué au niveau de la réduction des émissions atmosphériques résultant de la stratégie de communication qui a été avancée ce matin?

R. Le « CHD Report » que je te parle est disponible, c'est public. Donc c'est à l'intérieur, tant et aussi longtemps que Enbridge le comptabilise, je te

dirais que oui.

Mme LISE MAUVIEL :

R. J'aimerais juste qualifier une petite affaire. Notre flotte de véhicules est très minime. Ce n'est pas une grosse flotte, on a peut-être une dizaine de véhicules. Juste pour qu'on ait un ordre de grandeur.

M. MARC ST-PIERRE :

R. Oui, ce n'est pas beaucoup.

Q. [172] Maintenant, Monsieur St-Pierre, vous avez indiqué aussi ce matin et vous avez aussi répondu en réponse à une demande de renseignements du GRAME que Gazifère souscrit à une politique d'achat de véhicules et d'équipements plus performants du point de vue de l'efficacité énergétique. Donc pouvez-vous m'indiquer à quelle politique vous faites référence?

13 h 31

R. C'est une politique d'Enbridge. Nous achetons nos camions... tous nos camions et nos autos à travers d'Enbridge. C'est eux qui font l'achat et c'est une politique qu'eux ont.

Q. [173] Est-ce que ce serait possible d'avoir une copie de cette politique?

R. On va s'informer, on va vérifier, je ne suis pas

certain.

Q. [174] Est-ce qu'on peut prendre un engagement? Au moins que vous allez faire la démarche pour essayer de l'obtenir.

Me LOUISE TREMBLAY :

Louis Tremblay pour Gazifère. On peut certainement vérifier si on peut l'obtenir et vous revenir à ce sujet-là. Oui. Merci.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Donc, ce serait l'engagement numéro 8.

E-8 (GI) Vérifier si c'est possible d'obtenir une copie de la politique d'Enbridge et, si oui, en fournir une copie (demandé par le GRAME)

Donc, ça va compléter pour mes questions. Je vous remercie. Merci, Monsieur St-Pierre.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Paquet. Alors, nous allons maintenant procéder au contre-interrogatoire de SÉ/AQLPA, Maître Neuman.

DISCUSSION

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur

les Régisseurs. Maître Neuman s'en vient à l'instant. Il m'a permis toutefois de vous adresser la parole immédiatement concernant la présentation de la preuve de l'ACEF de l'Outaouais qui était prévue cet après-midi. Compte tenu des questions au sujet du taux d'amortissement qui ont été posées au panel numéro 1 ce matin et auxquelles on n'a pas obtenu les réponses aux questions qu'on voulait poser, on nous a référé au panel qui sera entendu jeudi, nous obtiendrons donc les réponses à ces questions jeudi.

Deux témoins seront entendus pour l'ACEF de l'Outaouais, l'un d'entre eux témoignera au sujet du taux d'amortissement et il souhaiterait connaître les réponses de l'expert à ces questions afin de les intégrer pour faire ses analyses et ses commentaires lors de son témoignage. Et c'est à bon droit et avec raison qu'il souhaite procéder ainsi.

Alors, voici ma suggestion compte tenu de ces circonstances. L'ACEF de l'Outaouais pourrait, si le temps le permet, présenter sa preuve aujourd'hui sur les autres sujets et garder la présentation au sujet du taux de rendement pour jeudi après la présentation de l'expert, ou l'ACEF de l'Outaouais présente sa preuve en entier jeudi

après la présentation de l'expert. C'est ce que nous souhaitons vous proposer comme possibilité.

Un élément peut-être à prendre en considération, c'est que ce témoin doit faire l'aller-retour Ottawa. Donc, s'il témoigne jeudi, cela lui permettra de quitter et d'être présent pour son témoignage le jeudi.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Tremblay, avez-vous des commentaires à formuler?

Me LOUISE TREMBLAY :

Oui. Le seul commentaire que j'aurais, c'est... il y avait quand même un ordre là qui avait été prévu. Je préférerais, moi, que l'ACEF témoigne à tout le moins sur tous les sujets, sauf le taux - vous avez dit le « rendement », vous vouliez dire le taux « d'amortissement ».

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Oui, je m'excuse si j'ai dit le taux de rendement. Je les confonds souvent et ce sont deux choses différentes. Alors, je parle effectivement du taux d'amortissement.

Me LOUISE TREMBLAY :

Alors, je suggérerais là qu'on suive l'ordre en ce qui a trait aux autres sujets et je n'ai pas de

problème avec la suggestion de ma consoeur que son témoin veuille entendre notre preuve avant. C'est de bonne guerre.

LA PRÉSIDENTE :

D'accord. Merci. Donc, on va procéder tout de même à la présentation de la preuve de l'ACEF sur le renouvellement du mécanisme incitatif tel que prévu. Et puis la portion de votre preuve sur les taux d'amortissement pourra être présentée jeudi après la preuve de Gazifère à cet effet-là.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Je vous remercie beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [175] Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur les Régisseurs. Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique. Mes questions s'adressent à monsieur St-Pierre, encore!

D'abord, vous mentionnez - et c'est une belle annonce que vous nous faites - que suite à la constatation d'une hausse des dommages causés par des tiers, que vous allez développer une stratégie de communication et en faire un suivi dans la cause

tarifaire de deux mille douze (2012).

D'abord, simplement pour les fins du dossier, pour que ça apparaisse par écrit, il s'agit donc des dommages causés par des tiers lors de construction, lors d'excavation et qui...

M. MARC ST-PIERRE :

R. Oui.

Q. [176] ... accroche accidentellement...

R. Oui.

Q. [177] ... des conduites et qui provoquent des...

R. Des fuites.

Q. [178] ... des déversements, des fuites.

R. Oui.

Q. [179] D'accord. Il m'avait semblé qu'une telle stratégie existait déjà depuis l'année mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999) ou deux mille (2000). Est-ce que je me trompe? N'y avait-il pas déjà une telle stratégie? Parce qu'il me semblait que la problématique s'était déjà posée à peu près il y a dix (10) ans et que Gazifère avait déjà pris une initiative en ce sens.

R. Je n'étais pas là en quatre-vingt-dix-neuf (99), sauf que je me fais dire que oui. C'est certain que c'est quelque chose qu'on regarde toujours parce que c'est toujours en fonction aussi de la sécurité

du public et de nos employés là. Ce n'est pas quelque chose qu'on recherche. Par contre, on a l'intention de l'intensifier parce qu'on a vu, comme je te dis, l'an dernier une hausse au niveau des dommages et on veut faire plus d'actions encore. On veut trouver des solutions encore plus présentes.

Q. [180] Donc, il y a une stratégie actuelle actuellement et elle consiste à faire quoi en ce moment et qu'est-ce que vous allez améliorer dans cette stratégie?

R. C'est certain qu'en ce moment, sur les cartes d'affaires des gens qui sont à l'extérieur, il y a toujours le numéro d'Infos Excavation. Il y a aussi des... lorsque les représentants ou lorsque les superviseurs vont sur la route, ils mentionnent toujours le fait d'Infos Excavation, donnent des cartes. Il y a aussi, si je ne me trompe pas, Maryse, elle fait, sur les enveloppes, elle a fait une campagne ou elle va faire une campagne pour... d'appeler avant de creuser. Comme je te dis, la campagne qu'on va intensifier, on travaille sur la campagne en ce moment. Donc, je n'ai pas tous les détails.

13 h 37

Q. [181] D'accord. Donc je passe à un autre aspect de cette question. Vous indiquez et je suis content que vous nous en informez que l'information sur les émissions de GES, l'information annuelle est faite et colligée par Enbridge dans un rapport annuel. C'est bien cela?

R. Oui.

Q. [182] O.K. Est-ce qu'il est exact que dans le rapport annuel que vous avez mentionné d'Enbridge, l'information n'est pas indiquée de façon distincte pour Gazifère, qu'elle est colligée pour l'ensemble des entités Enbridge?

R. Non, on a une section distincte pour Gazifère.

Q. [183] O.K. L'ensemble des données donc sont ventilées...

R. Oui.

Q. [184] ... pour Gazifère?

R. Pour Gazifère.

Q. [185] O.K. Et ce rapport est public...

R. Oui.

Q. [186] ... de ce que vous indiquez?

R. Oui.

Q. [187] Il est disponible sur Internet, parce qu'on ne l'avait plus à un moment donné?

R. Ça doit parce qu'il est public.

Q. [188] D'accord, bon, on va essayer de le retracer. Par ailleurs, outre les émissions de GES, bon vous avez indiqué que vous avez réalisé, que vous avez effectué beaucoup d'efforts au niveau de la qualité des bâtiments, la qualité des véhicules. Vous avez mentionné qu'il y a une politique d'Enbridge en ce qui concerne les véhicules. Est-ce qu'il existe une politique de Gazifère ou d'Enbridge concernant la gestion des déplacements du personnel?

R. Est-ce que vous pourriez élaborer?

Q. [189] C'était bon, une politique visant à rationaliser les déplacements, je ne parle pas des véhicules eux-mêmes, mais des circuits, de la fréquence ou des combinaisons de déplacements de manière à réduire à la fois pour l'entreprise réduire les coûts, mais incidemment cela réduit également les émissions de gaz à effet de serre?

R. Oui, ils viennent juste, une de leurs stratégies, je ne connais peut-être pas toutes leurs stratégies, mais une des stratégies, ils viennent d'installer une salle de conférence, une salle de conférence à Ottawa, ils en ont installé deux à Toronto, une au Texas, une à Calgary, puis le but c'est de réduire les déplacements pour affaires.

Q. [190] O.K. Est-ce qu'il y a une politique de

gestion des déplacements des employés qui vont sur le terrain de manière à optimiser les circuits de déplacement de ces employés?

R. C'est certain que lorsqu'on planifie les journées de travail pour nos employés, on va essayer le plus possible de travailler secteur par secteur, d'avoir le moins de déplacement possible. Par contre, comme on sait, il peut y avoir des urgences qui vont défaire nos plans.

Q. [191] Est-ce qu'il existe une politique comme tel à ce sujet?

R. Non, je ne crois pas.

Q. [192] Est-ce qu'il existe une politique de recyclage et récupération dans le cadre des activités de Gazifère?

R. Vous parlez au niveau du bureau ou recyclage...

Q. [193] Au niveau des bureaux, des équipements et autres?

R. Oui.

Q. [194] Une politique écrite à ce sujet?

R. Pas nécessairement écrite, par contre je sais qu'il y a des actions qui sont mises en place.

Q. [195] Votre bâtiment, est-ce que vous pourriez indiquer quel est le type de normes auquel il, c'est-à-dire est-ce que c'est un bâtiment Leed par

exemple, le bâtiment...

R. Non, ce n'est pas un bâtiment Leed.

Q. [196] Non, d'accord. Nouveau climat au moins?

R. Non.

Q. [197] C'est un bâtiment commercial?

R. Oui, c'est ça.

Q. [198] D'accord. Donc de ce que je vois il y a un certain nombre de choses que vous faites et vous avez indiqué par exemple que pour les GES que l'information est disponible. Est-ce qu'il serait possible, et je tiens à faire une parenthèse, je comprends vous avez exprimé des réticences là et je ne veux pas discuter de ces réticences maintenant. On fera une preuve appropriée là-dessus. Vous avez une certaine réticence à incorporer un indicateur de ces éléments-là dans le mécanisme incitatif. Je comprends votre position là-dessus, mais est-ce que vous auriez une objection à déposer annuellement un suivi de ces bonnes choses que vous faites, que ce soit, d'incorporer l'information sur les GES, mais aussi de faire un suivi des autres éléments que j'ai mentionnés, la gestion des véhicules, la gestion des déplacements, le recyclage et la récupération, si des choses sont faites à ce niveau-là. Est-ce qu'il serait possible de faire un

rapport informatif à la Régie annuellement de manière à ce qu'on puisse suivre l'évolution et là-dedans serait inclus également les autres préoccupations que vous avez mentionnées dans votre témoignage sur le sujet plus tôt pour incorporer la question des dommages causés par des tiers. Vous avez indiqué que vous voulez faire un suivi là-dessus. Donc on est de façon incorporée un suivi sur ces différentes caractéristiques environnementales, ne serait-ce qu'à des fins informatives, on verra plus tard si on le met dans le mécanisme?

R. Maître Neuman, si je comprends bien votre question, un des exemples ça serait le rapport que je dis qu'on va déposer en deux mille douze (2012), qu'on est prêt à déposer par exemple pour nos actions vis-à-vis les prix des tiers.

Q. [199] Oui.

R. C'est-tu ça?

Q. [200] Je vous arrête vous avez dit en deux mille douze (2012), je comprends que c'est à partir de deux mille douze (2012)?

R. Bien oui.

Q. [201] O.K.

R. Oui, oui, excuse-moi, c'est à cause qu'on le fait

l'an prochain, pour le temps qu'on le dépose. Ça fait que c'est ça. Ça fait que ça serait de...

Q. [202] Oui, exactement c'est ça de faire un état de vos réalisations dans le domaine, mais en touchant également les autres éléments que j'ai mentionnés. Là vous avez des données sur les GES, bon je comprends qu'elles sont publiques parce que ça serait déposé en preuve par la même occasion. S'il y a d'autres choses que vous faites au niveau des véhicules ou au niveau des bâtiments, au niveau des déplacements, au niveau de la gestion des matières résiduelles, donc ça serait incorporé. Donc de cette manière on aurait un portrait complet, enfin le plus complet possible, je ne veux pas dire complet, mais le plus complet possible des actions que vous êtes déjà en mesure d'identifier et sur lesquelles vous avez des bons coups à nous faire part ou des fois des mauvais coups. En tout cas, on verra.

R. Pour bien se comprendre, qu'est-ce qu'on est prêt à déposer c'est de vraiment identifier des actions qu'on va poser et non les chiffrer.

Q. [203] Si vous avez des chiffres, comme pour les GES, vous les avez déjà?

R. Oui, ça, c'est des chiffres, par exemple, qui vont

donner des émissions de GES.

Q. [204] Oui.

R. Par contre, il n'y a rien dans le rapport qui va nous donner les réductions de GES. C'est pour ça, il faut bien se comprendre, on n'est pas prêts à chiffrer les réductions de GES.

Q. [205] D'accord. Alors si vous me dites que vous êtes prêts à faire ça au moins au niveau quali...

R. Mais nos actions, les actions qu'on va poser avec des programmes bien spécifiques, ça, on serait prêts à faire un rapport, une section avec le PGEÉ.

Q. [206] O.K. De façon un peu liée à cela, comme vous savez, pour que les employés soient mobilisés pour qu'ils aient à coeur les préoccupations environnementales de l'entreprise, il est important qu'ils aient eux-mêmes un feed-back, qu'ils reçoivent eux-mêmes le même genre d'information que celle dont on parle pour leur indiquer, bon, quels sont les politiques, les actions, les résultats lorsqu'ils sont disponibles de Gazifère à ces divers égards. Est-ce qu'il y a quelque chose qui est fait à ce niveau-là pour mobiliser les employés pour avoir une rétroaction vers eux quant à ces différents éléments?

R. Je peux vous dire qu'au niveau du PGEÉ, on a des

rencontres, on a des rencontres quelques fois par année pour donner les résultats, premièrement au début de l'année pour identifier ça va être quoi nos programmes, c'est quoi nos cibles, c'est quoi les résultats. Comme je vous ai dit, je viens de découvrir le rapport d'Enbridge, malheureusement, mais sauf que c'est quelque chose qu'on va mettre en place pour donner de l'information aux employés. Ça, je n'ai pas de problème avec ça.

Q. [207] Et sur les autres éléments, à part le rapport d'Enbridge...

R. Oui, oui.

Q. [208] ... pour l'ensemble des éléments?

R. Qu'est-ce qu'on fait, oui.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

D'accord.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Neuman?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui?

LA PRÉSIDENTE :

J'ai juste un petit peu de difficulté à comprendre le lien avec le renouvellement du mécanisme incitatif, c'est peut-être des informations...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Bien, c'est que dans le mécanisme incitatif, nous proposons qu'il y ait des indicateurs sur ces différentes choses et je comprends que la position de Gazifère est de ne pas avoir un indicateur mais nous cherchions à voir si l'information, au départ, si l'information est disponible, et il y a eu une certaine évolution de ce que Gazifère nous a indiqué là-dessus, puisque le rapport sur les GES, on sait maintenant qu'ils sont disponibles. Donc j'essayais d'avoir le portrait de ce qui est disponible.

Et, comme vous savez, par exemple pour TransÉnergie, TransÉnergie n'a pas de mécanisme incitatif mais à l'heure actuelle reçoit, dans le dossier annuel, au moins l'information, l'information sur différents indicateurs. On n'en est pas au stade de les intégrer au mécanisme mais au moins... donc c'est comme une sorte d'étape préparatoire.

LA PRÉSIDENTE :

D'accord.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Donc c'était dans cet esprit-là que je posais ces différentes questions, parce que lorsque nous avons

interrogé Gazifère sur les GES, il y a eu une réponse qui s'est avérée erronée, mais je comprends que c'était tout à fait de bonne foi, à l'effet que l'information n'était pas disponible, mais je comprends qu'elle l'est. Et donc, ce qu'on faisait, on cherchait à faire le tour de ce qui est disponible.

LA PRÉSIDENTE :

O.K., c'est beau.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

D'accord. Mais, de toute façon, c'était ma dernière question donc, ça fait que je vous remercie. Je vous remercie beaucoup. Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Neuman. Alors nous allons procéder au contre-interrogatoire de l'Union des municipalités du Québec, Maître Steve Cadrin?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN

Procureur de l'UMQ :

Alors, bonjour. Steve Cadrin, pour l'Union des municipalités du Québec. Bonjour à nos panelistes également. Quelques petites questions rapides.

Q. [209] On a parlé des investissements de plus de quatre cent cinquante mille dollars (450 000 $), on a parlé plus spécifiquement de un investissement de

plus de quatre cent cinquante mille dollars (450 000 $) qui sera traité de façon à ce qu'il soit intégré à la formule du revenu requis, est-ce que c'est exact?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Vous parlez du Projet chemin Pink?

Q. [210] Oui, effectivement, celui-là, oui.

R. Oui.

Q. [211] D'accord. J'ai compris également que vous aviez quand même noté, même dans le cadre de votre preuve, et je fais référence plus spécifiquement à GI-2, document 1, page 9, vous avez noté donc à cette page 9, en fait, l'interprétation ou, en fait, une traduction, si je pourrais dire, de la décision de la Régie de deux mille six (2006), vous avez mentionné la chose suivante :

> In its decision D-2006-158, the Régie noted that, in the context of incentive regulation, projects involving large capital expenditure and the resulting impact on the revenue requirement could discourage the distributor from investing in such projects. The Régie agreed that including such projects within the

CPBR formula as a Y factor could be helpful in promoting prudent and reasonable investments by the distributor.

Quant à la première partie de cet énoncé relativement aux craintes qu'avait la Régie, comment le fait de traiter l'investissement du chemin Pink, à titre d'exemple, à l'intérieur de la formule répond-il à la préoccupation de la Régie que je viens d'exprimer, que vous avez dans votre preuve et ça revient à la décision, page 22, la décision D-2006-158?

R. La proposition de Gazifère n'est pas tellement loin de cette décision-là, c'est que le chemin Pink, le projet chemin Pink va être évalué quand même au coût de service. Et au lieu de le traiter à chaque année comme un élément exclu de la formule, plus chemin Pink, plus coût de service du chemin Pink, Gazifère propose de prendre ce qu'on prévoit pour les cinq prochaines années pour ce projet-là, prendre la moyenne des cinq prochaines années puis l'inclure dans le revenu requis de la formule, comme un peu l'oublier, le faire tomber dans la formule parce que c'est un projet qui génère des revenus requis très similaires d'une année à

l'autre.

C'est un projet qui est, c'est un investissement qui va être amorti sur les cinquante (50) prochaines années donc pour ne pas être obligé de capter ce projet-là comme une exclusion pendant cinquante (50) ans, regarde, on décide : on peut-tu prendre ce projet-là, on réalise que c'est un projet de quatre cent cinquante mille (450 000 $), mais on peut-tu le prendre puis le rentrer dans la formule puis juste le faire évoluer avec la formule pour ne pas l'exclure éternellement.

Q. [212] En fait, votre demande, si je ne m'abuse, en deux mille six (2006), c'était de traiter tous les investissements de plus de quatre cent cinquante mille dollars (450 000 $) à l'intérieur de la formule, ou est-ce que je fais erreur?

R. Non, la demande, c'est de traiter les projets de quatre cent cinquante mille (450 000 $) et plus à l'extérieur de la formule. Pour un projet, par exemple, comme un projet CIS par exemple, notre projet, notre système de facturation, ça, c'est un projet que ça a une durée de vie limitée, on amortit ça sur les sept prochaines années, c'est un projet qui se prête très bien à une demande comme ça, à une clause comme ça, on va le suivre comme un

coût de service à part de la formule pendant sept ans.

Par contre, pour un projet, un renforcement de réseau, ça a affaire avec des conduites qu'on amortit sur cinquante (50) ans, ça se prête un peu moins bien. Ça fait que vu qu'on renégociait le mécanisme et vu qu'on avait, on vient juste d'avoir l'autorisation d'investir dans ce projet-là, on propose un traitement comme similaire, parce que c'est quand même le coût de service, on l'évalue, le coût de service, mais on va, on veut l'inclure dans la formule plutôt que l'exclure pendant cinquante (50) ans.

Q. [213] D'accord. Une question en corollaire, en fait : si on accepte cette proposition que vous faites pour le chemin Pink dans ce dossier-ci, comment cet investissement sera traité lors du dossier de fermeture des livres?

R. Aucun traitement particulier lors de la fermeture des livres, il va faire partie du calcul de l'excédent de rendement normal et aucun traitement va être fait en fermeture des livres.

Q. [214] Également, question aussi corollaire, et pourquoi l'amortissement devrait-il être indexé à l'inflation, on mentionne évidemment si le

traitement est accepté, pourquoi donc l'amortissement devrait-il être indexé à l'inflation?

R. Pouvez-vous répéter la question? Je ne suis pas certaine que je comprends votre question.

Q. [215] Je vais essayer de vous la répéter autant qu'un avocat est capable de la comprendre aussi bien qu'il le faudrait. Vous comprenez que j'ai un comptable qui m'aide. Alors donc, la question, c'est : dans la mesure où le traitement est accepté pour le chemin Pink, alors pourquoi l'amortissement devrait-il être indexé à l'inflation? Voilà la question.

R. Je pense que ça relève à, le fondement du mécanisme en tant que tel étant un mécanisme englobant, on rentre, c'est un investissement à très très long terme, là, on va rentrer ça dans la formule, ça va, les revenus requis générés par la formule sont dissociés de tous les coûts, c'est un investissement à long terme. Je ne sais pas comment autrement je pourrais répondre à votre question. Mais peut-être que Anton voudrait ajouter?

Q. [216] It's a lifeline?

Mr. ANTON KACICNIK :

A. Well, with this type of investment, the annualized

revenue requirement doesn't vary much from year to year, and this is shown in one of the interrogatory responses. So when it's thrown into the formula, it is not like the depreciation will jump up and down from year to year, like it could be the case with CIS project. Therefore, it may be appropriate to roll it in and treat it as other components of the revenue requirement subject to escalation formula.

Furthermore, this proposal supports the streamlining of the regulatory process, because you no longer need to calculate cost of service revenue requirement each year, you don't need to track it. So even that it is very uniform in terms of revenue requirement, we can roll it in and reduce the regulatory process and burden that would be associated with it.

Q. [217] Maintenant, en référence avec le document GI-11, document 1, en fait les demandes de renseignements, réponses aux demandes de renseignements donc de l'UMQ, nous sommes à la page 6 et 7, peut-être en suivi de cette question, peut-être, la question n'était peut-être pas claire donc je vais peut-être reprendre du début.

En mettant de côté le débat sur la question de revenir au coût de service, ce n'est pas ça la

question, là, ce qu'on se pose comme question, il y a déjà un cinq ans de mécanisme incitatif qui est en place. Suite à votre proposition d'aujourd'hui, il y aurait éventuellement un autre cinq ans additionnel de mécanisme incitatif qui serait mis en place. A la suite de ces dix années-là, c'est un peu là où la question était, il se pourrait que les coûts et les tarifs, en fait, les coûts se soient écartés des tarifs suite à ce mécanisme incitatif qui a été mis en place pendant ce nombre d'années-là, qui serait à ce moment-là dix ans, la question, c'est : est-ce qu'il y aurait une facilité ou est-ce que ça serait faisable de présenter, à ce moment-là, ce qu'on appelle le « hard rebasing », pour voir si effectivement les coûts et les tarifs se sont écartés les uns par rapport aux autres?

R. C'est dur prévoir ce qu'on va faire dans cinq ans, parce que si je comprends votre question, c'est si, dans cinq ans, on est prêts à faire un « hard rebasing », si j'ai bien compris la question?

Q. [218] En fait, si on devait faire un « hard rebasing » ou si la Régie devait conclure que dans cinq ans d'ici, alors qu'il y aura eu dix ans d'application du mécanisme incitatif, vous demandait de faire un « hard rebasing » pour voir

si les coûts se sont éloignés des tarifs, ou vice versa, donc la question, c'est : est-ce que ça serait faisable, j'ai compris que vous tenez une comptabilité plus particulière maintenant, la question, c'est : est-ce que ça serait faisable, dans un premier temps?

Et je reviendrai éventuellement à la question de monsieur Rozéfort, qui était d'expliquer quelles seraient les différences, de quoi on doit tenir compte dans le « hard rebasing » dans cinq ans, qu'est-ce qui sera là, pas là, comment il va falloir faire des commentaires.

14 h 00

Mme LISE MAUVIEL :

R. Bien, la réponse à « si c'est faisable », selon moi, ce serait le retour aux coûts de service. On le faisait... on le faisait dans le temps, donc effectivement, oui, c'est faisable de retourner à un exercice de budget base de zéro.

Me STEVE CADRIN :

Q. [219] Et au niveau des commentaires que vous auriez à nous faire également à la Régie dans l'analyse qui serait présentée dans cinq ans, quel genre d'informations? Est-ce qu'il y a des informations qui seraient absentes ou des informations

auxquelles il faudrait apporter un bémol sur ce « hard rebasing-là » qui pourrait être fait dans cinq ans, compte tenu de la comptabilité que vous avez tenue pendant les dix (10) années à ce moment-là? Est-ce qu'il y a des choses qui seraient manquantes ou qu'il faudrait tenir compte?

R. Je ne peux pas prédire comment ça va aller dans cinq ans, si je vais avoir des réserves ou non ou si... Je trouve la question difficile à répondre. Notre système comptable, le travail qu'on fait comme c'est là, les fichiers qu'on tient à l'interne vont nous permettre dans dix (10) ans de faire un budget à base de zéro. Ça, je peux vous dire qu'on va être en mesure de faire un budget à base de zéro dans cinq ans. Maintenant, les réserves associées à ce budget-là, je ne peux pas vous prédire qu'est-ce qu'on va présenter comme réserve, si réserve il y en a.

Q. [220] D'accord. Mais, à ce stade-ci, vous n'en voyez pas, à ce que j'en comprends là, dans la façon dont vous faites les choses.

R. Non.

Q. [221] O.K. Ça complète mes questions. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Cadrin. Alors, on va

maintenant procéder au contre-interrogatoire de la Régie. Maître Legault, à vous la parole.

INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT :

Q. [222] Alors, Louis Legault pour la Régie, bonjour. Bonjours aux Membres du panel. Je vais d'abord déposer un tableau. Je pense qu'on est rendu à la cote A-16. Alors, aux fins de l'enregistrement, il s'agit d'un tableau qui s'appelle « Données économiques et démographiques ». La note au bas du panneau nous indique les sources qui ont permis de compiler l'information qui apparaît au tableau et qui traite de taux de chômage, de nombre de ménages et de mises en chantier de résidences dans la région de l'Outaouais.

A-16 : Données économiques et démographiques de l'Outaouais et Gatineau

Alors, Madame Mauviel, si vous avez pris connaissance du tableau, c'est correct?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Oui.

Q. [223] Oui. Alors, selon l'Institut de la statistique du Québec, le taux de chômage à Gatineau et en Outaouais, en général, s'est

maintenu à des niveaux relativement faibles depuis deux mille cinq (2005), c'est-à-dire inférieur à sept pour cent (7 %). Les données de la SCHL, quant à elle pour Gatineau, indiquent que les mises en chantier ont augmenté de plus de trois mille (3 000) unités par année entre deux mille cinq (2005) et deux mille neuf (2009), alors qu'elles étaient à mille deux cent vingt-quatre (1 224) en deux mille (2000).

L'Institut de la statistique du Québec prévoit que le nombre de ménages privés va passer de cent cinquante mille neuf cents (150 900) à cent soixante-sept mille huit cents (167 800) de deux mille onze (2011) à deux mille seize (2016), ce qui représente une hausse d'à peu près huit virgule trois pour cent (8.3 %).

Quelle est votre perception concernant le contexte économique et démographique dans lequel Gazifère évolue depuis la mise en place du mécanisme? Évidemment, en relation avec ces données-là, si vous ne les contestez pas.

R. Si je peux juste faire une mise en garde, ces données-là c'est sur Gatineau dans son ensemble. Le réseau de Gazifère n'est pas nécessairement partout partout à Gazifère. Il y a certains secteurs qu'on

n'y est pas.

C'est sûr que ce qu'on prévoit ou ce que... les mises en chantier, c'est... ça donne une référence de potentiel pour Gazifère dans sa croissance. Dans les dernières années, Gazifère croît à un rythme assez important, probablement en fonction justement de ces données-là. Où on est, règle générale, on réussit à aller chercher la clientèle au gaz naturel. Je ne sais pas si ça répond à la question, mais...

Q. [224] Je pense que oui. Ça fait que vous seriez d'accord avec moi que la vigueur de l'économie locale et que la croissance démographique a aidé Gazifère dans les dernières années au niveau de sa croissance.

R. Ça fait quand même plusieurs années, je crois, qu'on se maintient à des niveaux raisonnablement au même niveau. Si je ne me trompe pas, dans les mille deux cents (1 200) à mille quatre cents (1 400) par année. Ça fait quand même plusieurs années. On a eu quelques années particulièrement plus élevées qui ne sont peut-être même pas dénotées ici. Mais, règle générale, je pense qu'on se tient autour du mille trois cents (1 300), mille quatre cents (1 400) par année.

Non, là j'exagère, je pense, c'est plus autour du mille deux cent (1 200) et puis... Mais, on peut même reculer avant deux mille six (2006), ces résultats-là là.

14 h 07

Q. [225] Et quelle et votre perception ou à tout le moins à l'interne pour les prochains cinq ans? Vous voyez la courbe continuer dans le même sens?

R. Si vous me permettez, l'an dernier on a eu une année difficile on a fini à trois cents (300) clients de moins que deux mille huit (2008). On avait vu une croissance deux mille six (2006), deux mille sept (2007), deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009) la situation économique c'est vrai qu'elle est peut-être meilleure que beaucoup d'autres régions, par contre on a diminué de beaucoup de clients en deux mille neuf (2009). Une chose qu'il faut faire attention aussi, Gazifère on est très fort dans le segment de marché, par exemple l'unifamiliale, par contre on a de la difficulté au niveau du condo, au niveau duplex, où est-ce qu'on est beaucoup moins présent. Qu'est-ce qu'on a vécu l'an dernier ils vont parler qu'il y a peut-être eu une croissance au niveau de la SCHL, par contre c'était beaucoup dans les logements

collectifs où est-ce qu'on a le plus de difficulté à rentrer. Ça c'est juste une mise en garde. Dans les prochaines années, tout dépendant de la direction, on commence à manquer de terrain dans l'Outaouais. Donc il y a de plus en plus de collectifs, de logements collectifs, ça pourrait nous affecter à la baisse.

Q. [226] Je vais maintenant aborder une série de questions sur la question de la prévision des volumes. D'abord à la pièce B-7, mais la pièce GI-6, Document 1, aux pages 5 et 9, en réponse à des questions de l'ACIG. Or, en réponse à des questions de l'ACIG, il y a une des portions de réponse qui nous dit :

> Gazifère n'a effectué aucun changement dans la façon d'établir la projection volumétrique depuis l'introduction du mécanisme.

En page 9, on peut lire :

> Tel que spécifié en réponse à la question 2.7, Gazifère utilise les contrats pour établir la projection volumétrique du secteur industriel.

Pouvez-vous élaborer sur la façon dont vous établissez les projections volumétriques?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Dans le secteur industriel?

Q. [227] Bien d'abord dans le secteur résidentiel et commercial, comment passez-vous d'une prévision en nombre de clients à une prévision en volume?

R. Le processus budgétaire fait en sorte qu'on établit des usages par degré/jour par client. Et on établit aussi des usages de base pour le chauffe-eau par exemple, pour l'utilisation du chauffe-eau par client. Ces hypothèses de base là sont fonction de données historiques. À ça on multiplie le nombre de clients qu'on prévoit avoir soit seulement la fournaise ou le nombre de clients qu'on prévoit avoir la fournaise et le chauffe-eau. On tient aussi des degrés/jour qui varient d'année en année. On tient compte des additions de la clientèle existante et des additions de clients nettes des pertes qu'on prévoit pour l'année témoin. On fait varier aussi l'usage moyen en fonction de nos PGEÉ pour tenir compte de nos programmes d'efficacité énergétique. Plusieurs éléments et hypothèses sont tenus en compte pour établir la projection volumétrique dans les secteurs résidentiel, commercial. On fait ça sur une base globale, nécessairement par type d'usages de chacun, les

types d'usages des clients. Pour le secteur industriel, on n'a que onze clients dans le secteur industriel. Ça fait que pour le secteur industriel, on va vraiment sur une base par client. On prévoit la projection, la projection volumétrique est faite sur une base client par client. Puis les clients, les gros clients ont tous des contrats, puis la base de la projection volumétrique c'est les contrats qui sont signés au moment de la projection volumétrique.

Q. [228] Parfait. Pour revenir au résidentiel, d'abord je comprends qu'il y a utilisation des degrés/jour, les capacités de chauffage, de chauffe-eau dans la résidence, ensuite il y a une multiplication par le nombre de clients. Donc on arrive à un espèce de données moyennes par client. Est-ce que je comprends bien?

R. Oui, effectivement, on établit un montant par client selon l'usage qu'il va en faire et ensuite on multiplie ça par le nombre de clients existants plus ou moins les pertes et les additions de clients qu'on prévoit pour l'année témoin.

Q. [229] Puis pour l'année témoin vous utilisez les données réelles de l'année précédente?

R. Quand on fait l'année témoin, il faut toujours, il

faut se mettre en contexte de temps, je ne connais pas le réel de l'année précédente, par exemple pour l'année témoin deux mille onze (2011), je ne connais pas deux mille dix (2010) au total, ça fait que je dois baser mes projections volumétriques sur du réel deux mille huit (2008), deux mille dix (2010) auxquelles je fais un projeté deux mille dix (2010) et un deux mille onze (2011) budget, parce que tant je n'ai pas le deux mille dix (2010) devant moi complètement réel lorsqu'on fait la projection volumétrique.

Q. [230] Puis le « break down » est fait comment, c'est un cinq, sept, un six, six, un?

R. C'est habituellement un cinq, sept.

Q. [231] Pour l'interruptible, je comprends que vous utilisez les contrats signés, c'est ce qui a été mentionné dans la preuve. Qu'est-ce qui fait en sorte que la prévision est dépassée?

R. C'est que les contrats signés avec les clients, le client a décidé de consommer plus que son contrat.

Q. [232] Mais est-ce qu'il n'y a pas dans les contrats effectivement des obligations contractuelles minimum pour les clients?

14 h 14

Oui, effectivement, un client qui ne

consomme pas son contrat va être sujet à des pénalités en fin d'année selon certaines clauses négociées, et caetera.

Q. [233] Je vais déposer un autre tableau. Sous la cote A-17. C'est un tableau qui s'appelle « Écart de prévision des volumes ».

A-17 : Écart de prévision des volumes.

Juste pour compléter la réponse que vous m'avez donnée tantôt par rapport aux obligations minimums des clients au niveau de l'interruptible, avant d'aborder des questions sur le tableau que je viens de déposer, est-ce que les contrats ne prévoient pas aussi des frais en cas de dépassement?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Un client qui dépasse son volume souscrit dans une journée particulière va avoir une pénalité.

Q. [234] On parle toujours d'interruptible ici?

MR. ANTON KACICNIK:

A. Maybe I can just add, there's two type of provisions in the contract: One relates to something that's called contract demand, and it's the maximum quantity of gas tat the customer is allowed to take in the contract year.

It represents, in other words, a peak day demand, the maximum demand. So that's one value that they sign in, in the contract. If they exceed this demand, there will be something that's called unauthorized demand overrun charge, and the contract demand value will be reset to this higher value.

The other provision that I think you are refering to, it's the minimum annual bill provision.

For example, if the customer signs 10 million cubic metres per year, but if tey only end up taking 5 million, this annual minimum bill provision will kick in to kind of throughout for the difference what the customer actually consumed and the contract value of 10 million.

If it wasn't for that provision, then the customers could game the system and Gazifère would not recover the budgeted revenue requirement.

Q. [235] But you're always speaking here of interruptible customers?

A. Excuse me, I missed the question, I just put my headphones in. Can you repeat the question, please?

Q. [236] You're always talking about customers or --

that are interruptible?

A. This applies to all large volume customer on contract rates. So it's rate 6, rate 9.

MS LISE MAUVIEL:

A. 3, 4,

MR. ANTON KACUCNIK:

A. 3, 4, 5 and 9.

Me LOUIS LEGAULT :

Q. [237] Maintenant, je vous ai remis un tableau. Depuis deux mille sept (2007), l'écart entre les volumes du service interruptible prévus et réels a augmenté, semble-t-il, de façon importante. Les calculs qu'on vous a remis sur la base des informations que Gazifère avait fournies dans GI-6, Document 1.1, indique que les volumes du service interruptible prévus excédaient les volumes réels de deux cent quarante-huit pour cent (248 %) en deux mille neuf (2009), trois cent soixante-douze pour cent (372 %) en deux mille huit (2008) et deux cent vingt-quatre pour cent (224 %) en deux mille sept (2007). Êtes-vous en mesure de commenter sur l'effet qu'a une telle situation sur les tarifs des écarts de prévision de volume?

MR. ANTON KACUCNIK:

A. The rates are a function of two things: One is the

level of cost, or when we are in a CPBR régime the lever of revenue requirement generated by the formula; and the second factor is volumes.

So if volumes are constant, and the revenue requirement goes up, we will have an increase in rates.

But we can also have an increase in rates if the level of revenue requirement remains constant but the volumes decline, that also will drive up rates. And vice-versa. If the cost remain the same but the volume increase, there will be a decrease in rates.

So, going back to your question, given that the budgeted level of volume for 8, 9,are lower than actual volumes, if a higher level of volumes was captured in the budget, it would more closely correspond to the actual volumes, that would push down rates for other customers on the system.

So in conclusion, the effect of this is that the rates are higher than they would be if rate 9 customers were reflecting their actual needs in the contracts.

Having said that, let's not forget that these are customers with dual fuel capabilities; they can switch to oil or some other fuel if the

price spread between natural gas and the alternative fuel diminishes. So they have choices, and they know best how much they expect to run on natural gas in a given year. And even they took choices, there is a reluctance to commit to any one fuel.

Q. [238] If there was an underestimation at the beginning of the year of the volumes, would that generally mean that by the end of the year you would get higher rates for for your clients?

A. No. If you lower rates, the rates -- no, sorry, we have higher rates for the clients, the rates would be lower if the budget volume was more closer to the actual volume.

14 h 23

Q. [239] Pourriez-vous décrire le processus d'établissement des tarifs étape par étape et expliquez à quelle étape du processus les volumes prévus sont pris en compte?

M. ANTON KACICNIK :

A. I'm afraid I missed the first part of the question.

Q. [240] Sorry. Alors, je vous demanderais de décrire le processus d'établissement des tarifs étape par étape et expliquer à quelle étape du processus d'établissement les volumes prévus sont pris en

compte. Évidemment, ma question implique : est-ce que le processus est le même pour chaque classe tarifaire? Sinon, bien, évidemment, apportez les précisions pour chacune des classes.

A. Well, we use the Régie approved methodology to design rates. There is two step to rate design. First Step is cost of location; and then there is rate design.

First we start with the revenue requirement that's produced by the formula. We take that revenue requirement, and then allocated it to the different rate classes based on drivers such as number of customers in each rate class, peak demand of each rate class, other needs.

So once the amount of revenue requirement per rate class is determined, then we would design rates. And there is two components to it: One is recovery of revenue requirement for fixed charges such as monthly contract demand charges; and the second component is variable charges that vary or are based on the volume that's forecast for each rate class.

The approach is consistent for all customers on the system. It's in line with the Régie-approved methodology. If we were to change

anything, we would need to come back to the Régie and ask for their approval to change methodology.

So it's consistent for each rate class. And the volumes coming to come into play in the last step when we are designing the unit rates for the available or volumetric rate for each rate class.

Q. [241] Par rapport à l'interruptible plus spécifiquement, doit-on comprendre de ce que vous venez de nous dire qu'une sous-estimation des volumes du service interruptible en début d'année mènera à des revenus de distribution plus élevés qu'ils auraient été s'il n'y avait pas eu de sous-estimation?

A. The forecast of volume has no impact whatsoever on the level of revenue requirement that Gazifère is allowed to recover through rates.

The level of revenue requirement is determined by the formula, and the volume does not figure into that equation at all.

Where volume is important is in derivation of unit rates for the variable component of distribution revenue recovery.

Q. [242] Shouldn't there be a distinction between revenue requirements and revenue recovered?

A. Rates are always designed on a budgeted forecast basis, so the formula uses the amount of money you are allowed to recover, and if you're budgeted one, so we used those two parameters.

Now, the actual revenue obviously may not match what's being budgeted, because if there are changes in weather, if there ar changes in economy, et cetera. So the actual revenue never is the same as what's being budgeted.

Q. [243] Alors, un autre document sous A-18 cette fois-ci. Alors, il s'agit d'une décision de l'OEB, la décision EB-2007-0615 qui contient le dernier mécanisme incitatif de Enbridge.

A-18 Décision de la Commission de l'énergie de l'Ontario, EB-2007 615

Alors, je vous réfère à la page 15 de ce document qui est, en fait, un extrait du « Settlement of agreement, Exhibit N1, Tab 1, Schedule 1 ». Alors, on peut y lire, à la section 4.1 :

> The Parties also agree to establish a variance account (the « Average Use True-Up variance Account » or « AUTUVA ») in which to « true-up »

> the difference in the revenue impact, exclusive of gas costs, between the forecast of average use per customer for general service rate classes (Rate 1 and Rate 6) that is embedded in the volume forecast that underpins Rates 1 and 6 (the « Forecast AU ») and the weather normalized average use experienced in each year of the IR Plan (the « Normalized AU »).The Parties agree that the AUTUVA will operate for the term of the IR [...].

Êtes-vous au courant qu'Enbridge, votre compagnie mère, opère sous un mécanisme incitatif de type plafonnement de revenus mis en application en deux mille huit (2008) et que ce mécanisme comporte une disposition par laquelle l'impact sur le revenu de l'écart entre les volumes unitaires prévus et les volumes unitaires réels est neutralisé?

Mr. ANTON KACICNIK :

A. Yes, I am aware of that.

Q. [244] I hope so.

A. In translation, it didn't come across as if there was a question.

Q. [245] Well, I mean, so you are aware of it?

A. Yes, I am.

Q. [246] The question is that this mechanism at Enbridge incorporates a section by which the spread in revenue and volumes, and unit volumes, are neutralized.

A. Yes.

Q. [247] Est-ce que vous croyez que c'est une disposition qui pourrait être applicable dans le cas de Gazifère...

Me LOUISE TREMBLAY :

Je m'excuse, Maître Legault, c'est parce que, entre le moment où vous avez passé de la langue anglaise à la langue française, ils ont enlevé les écouteurs alors...

Me LOUIS LEGAULT :

Oui, oui, je vais la recommencer.

Me LOUISE TREMBLAY :

Ils ne font pas exprès, là, mais disons qu'il y a une difficulté à...

Me LOUIS LEGAULT :

Q. [248] Je vais recommencer, ça va être plus simple, il va avoir toute la traduction : est-ce que vous pensez que c'est une disposition qui pourrait être applicable dans le cas de Gazifère pour neutraliser l'effet de l'écart entre les volumes interruptibles

prévus et réels?

Mr. ANTON KACICNIK :

A. I'll answer it in two parts. So, first of all, the average use variance account applies to our general service customers where we see a lot of average use decline due to increased level of energy conservation by these customers.

Secondly, we do not have average use for contract customers at Enbridge.

Further, I would highlight that this was a negotiated settlement where there was a lot of give and take, and parties arrived at the solution that suit everybody.

Thirdly, at Gazifère, with respect to contract rates to have a volumetric true-up account, there would be more process because Gazifère is not supported to that.

Gazifère, however, it's open to other ways to deal with this volumetric issue. And one way to deal with it would be to say "Let's remove the discretion to make a forecast for the next year from the customer. Maybe we just say "Your past use is the best predictor of your future use, so we're going take the last two or three years of your actual consumption, take the average, and that

will be your contracted value for the next year."

We think that would be a more simple approach; there will be less process, less monitoring tracking, less regulatory burden for all, everybody.

Q. [249] So, if getting you right, you are saying that putting up a variance account would put pressure on Gazifère, that is not structures would bring more work to it, and you're proposing and alternative which would be basing the future on the last two to three years, as a general rule, for these types of customers?

A. Yes, that's correct. It would put more work, not just on Gazifère but also stake holders and the Régie.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Je veux juste préciser quelque chose. C'est sûr que la proposition de Gazifère, il faut que le client soit d'accord de signer un contrat à ces niveaux-là. Mais nous, on est, sans aucun, absolument sans aucun doute, on est prêts à mettre en place un mécanisme comme ça, qui est un peu plus rigoureux de la part du client. Maintenant, ça va prendre le client pour le signer, le contrat, ça fait que... mais c'est une approche qu'on pourrait prendre.

Q. [250] It takes two to tango. Quels pourraient être les moyens utilisés pour neutraliser l'effet des écarts dans la prévision des volumes du service interruptible par rapport au réel, évidemment, ça, c'en est une des façons, est-ce qu'il y en a d'autres?

Mr. ANTON KACICNIK :

A. One way would be to modify the eligibility requirement or applicability requirement to rate 9, we could put a certain level of load factor in there which would specify the minimum or increase the minimum annual volume that the customer has to take in order to qualify for that rate.

14 h 36

Q. [251] Alors sous la cote P... excusez-moi, A-19. Alors, normalement, je ne cote pas des décisions de la Régie, mais puisque ce n'est qu'un extrait, je lui donne quand même une cote, A-19. C'est un extrait de la décision D-2007-52 dans le dossier R-3621-2006.

A-19 Extrait de la décision D-2007-52, pages 14 et 15

Alors, si on va à la conclusion, à la deuxième

page, à la page 15, on peut y lire :

> Pour ces raisons, la Régie demande à Gazifère de mettre en place, à compter du 1er janvier 2007, un compte de frais reportés associé aux écarts volumétriques du PGEÉ [...] à titre d'exclusion (variable Y) pour la durée du mécanisme incitatif qu'elle a approuvé, et ce, conformément aux modalités décrites ci-dessus.

Et si on va un peu plus en arrière dans la décision au niveau des modalités, on pouvait lire, au bas de la page 14 :

> La Régie note que Gazifère, en l'absence d'un mécanisme destiné à neutraliser ces écarts volumétriques, pourrait avoir intérêt à prévoir des pertes de volumes élevées associées au PGEÉ. Ainsi, des prévisions trop optimistes donneraient accès au distributeur à un bénéfice supplémentaire découlant d'un revenu de distribution supérieur à celui prévu.

À la pièce GI-13, Document 1.4, page 7, on

constate que l'écart dans la prévision volumétrique du PGEÉ en deux mille neuf (2009) est d'environ cent mille (100 000) m(3). Sept cent quatre-vingt-treize mille quatre cent soixante-quinze (793 475) moins six cent quatre-vingt-quinze mille deux cent soixante-douze (695 272).

À la pièce GI-13, document 1.2, à la colonne 4, on peut voir que l'écart dans la prévision volumétrique de la demande en deux mille neuf (2009) est de « 685 (1000 m3) » au secteur résidentiel et de « 3,760 (1000 m3) » au commercial.

Après trois années d'existence de ce compte, 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), moins douze mille dollars (- 12 000 $) en deux mille neuf (2009), jugez-vous que le maintien de ce compte est toujours requis?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Pour être honnête avec vous, probablement que non. C'est vrai que depuis l'existence de ce compte-là,

je pourrais dire que les variations sont très minimes.

Q. [252] Compte tenu que la prévision volumétrique du PGEÉ est utilisée dans la prévision de la demande, est-ce que l'on peut dire que l'erreur de prévision au PGEÉ est négligeable par rapport à la prévision de la demande? On parle de cent mille mètres cubes (100 000 m3) sur quatre virgule cinq millions de mètres cubes (4,5 M m3).

R. Oui.

Q. [253] Est-ce que la logique qui avait prévalu quand on a mis sur pied ce compte-là lors de l'établissement du compte ne devrait pas s'appliquer pour les écarts de la prévision de la demande aujourd'hui?

En fait, la question fondamentale, c'est : pourquoi il y aurait une différence de traitement entre le PGEÉ et la prévision de la demande?

R. De votre question, est-ce que je dois comprendre que c'est... la Régie aimerait instaurer des comptes d'écarts volumétriques à tous les niveaux de la projection volumétrique?

Q. [254] Vous ne devez rien interpréter de mes questions, je ne fais que vous poser des questions pour obtenir des réponses factuelles, et dans

certains cas, obtenir votre opinion ou votre vision de ce que les choses devraient être ou ne devraient pas être. Mais vous ne devriez rien interpréter, on fait juste questionner ces possibilités-là et comment Gazifère perçoit le fait qu'il y a un traitement pour le CEV, il y a un traitement pour le PGEÉ, est-ce que ça serait normal que ça ne soit pas le même traitement, est-ce que ça ne devrait pas être le même traitement?

R. Bien, c'est sûr que c'est un peu épeurant de penser à créer des comptes d'écarts de droite à gauche, là. Je ne me souviens pas l'historique derrière la création du compte d'écarts volumétriques PGEÉ. C'est sûr que, à l'origine, je pense qu'on voulait garder notre PGEÉ neutre de tous bords et tous côtés, ça fait qu'on s'est protégés partout, si je peux appeler ça « protégés » parce que ce n'est pas vraiment « protégés » mais on voulait vraiment être neutres par rapport à notre PGEÉ, donc on a cru bon de créer ce compte d'écarts-là.

Maintenant, je ne suis pas sûre qu'on voudrait s'aventurer vers créer des comptes d'écarts à tous les niveaux de nos volumes. Il ne faut pas oublier que je pense, durant le terme du mécanisme incitatif, on n'a pas eu des, tout le

temps des gros écarts, tu sais, des fois, c'était à la baisse, c'était plus bas que ce qu'on avait prévu; oui, en deux mille neuf (2009), ça s'est avéré que ça ait été à la hausse dans tous les secteurs, pour des raisons spécifiques, je pense qu'on les a bien dénotées dans la fermeture des livres.

Puis les écarts au niveau du tarif 9 à tarif interruptible, je pense qu'on ne peut pas le dire assez souvent, c'est vrai que ça semble être des gros volumes, ça semble être des gros écarts en pourcentage mais l'impact monétaire résultant de ces écarts-là n'est quand même pas si significatif que ça, ça semble plus épeurant que ça ne l'est.

Et puis il ne faut pas oublier aussi que, en bout de ligne, c'est vrai qu'il y a des variations au niveau des revenus, je me répète mais il y a aussi des variations au niveau des coûts qui sont résultées par ces clients-là. Puis, en bout de ligne, on calcule un excédent de rendement en fin d'année qu'on partage avec les clients; oui, il y a une partie que l'actionnaire garde mais le client, il a sa part aussi. Je pense que ça sommarise un peu notre position par rapport à des comptes d'écarts.

Q. [255] Merci. Selon Gazifère, la réglementation incitative, selon un modèle de Revenue Cap, permet que la répartition des coûts par catégorie tarifaire et par conséquent l'impact tarifaire par catégorie tarifaire continuent de répondre à des facteurs comme la croissance du nombre de clients et aux augmentations ou diminutions de volumes. Je vous réfère à la pièce GI-2, document 1, page 1, c'est le « Summary » de la proposition, on peut y lire :

> The Revenue Cap per Customer...

à la fin du deuxième paragraphe,

> ... model allows for annual volume update which takes into account volumes gain or loss, average use decline, change in level of industrial demand as well as volumetric savings related to demand side management programs. This approach ensures that the allocation of revenue requirement by rate class, and consequently rate impacts, remain responsive to factors such as customer growth and volume gains or losses. Further, the annual update removes any disincentive to

pursue energy conservation...

Vous présentez un « soft rebasing », c'est comme ça qu'il a été qualifié dans le présent dossier pour le renouvellement du mécanisme, un « soft rebasing » de six cent mille dollars (600 000 $).

L'impact sur la répartition des coûts n'est pas détaillé dans votre proposition. Pouvez-vous nous expliquer de façon générale comment la phrase que j'ai lue tantôt,

> This approach ensures that the allocation of revenue requirement by rate class, and consequently rate impacts, remain responsive to factors such as customer growth and volume gains or losses.

comment ça peut faire ça?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Est-ce que vous faites référence au six cent mille (600 000 $) ou dans son ensemble, l'allocation des revenus requis dans son ensemble?

Q. [256] Dans son ensemble.

R. Dans son ensemble.

Mr. ANTON KACICNIK :

A. What this approach does, it ensures that the allocation of the revenue requirement produced by

the formula each year remains current to trends in volume and customer growth that we see on the Gazifère system.

Gazifère is adding customers that say in residential rate, the ability to update for customer numbers in volumes allows us to stream more cost to residential rate class.

If they loose some contract customers on large volume rates due to the economy or bankruptcy, then less cost will be allocated to those rate classes because customers are gone.

So this, to recap, just ensures that we are able to reflect what's actually happening on the system with respect to customer addition, customer losses, volume growth or volume declines. It's just to make it current that the allocation of revenue requirement remains current each year.

Q. [257] As regards to the $600,000 taller soft rebasing, can you explain the effect of this rebasing on the allocation of costs between tariff classes or categories?

A. Just to clarify, are you asking how 600,000 one-time downward adjustment would be allocated between rate classes?

Q. [258] Yes.

A. It would be allocated to offset the additional cost that would come from the increase in depreciation rates, and rolling the costs of the reinforcement project into the formula.

So basically we would look at the drivers for allocation of depreciation and for system reinforcement; and then we would proportion the 600,000 credit in the same amounts so there wouldn't be any resulting rate impact stemming from those two projects on the rate classes.

Q. [259] And in the event that there would be a $100,000 more in the rebasing, what would you do?

A. Yes, I would likely still follow the same approach and just do it in proportion to what I just explained.

Just one thought crossed my mind.

Q. [260] That's dangerous.

A. It might be.

Another way to proportion the additional hundred thousand may be to look at how much was allocated to each rate class in the previous year, so total revenue requirement per rate class, and then proportionate based on that basis.

For example we recover a lot from rate 2, we could proportion that, you know, percent-wise to

rate 2; rate 1, would get second most, et cetera.

Q. [261] Would it be necessary to go through the same exercise in the upcoming years in allocation if there isn't a lot, or if there is, or if there isn't a lot of changes?

A. The allocation of this one time downward adjustment would only occur once in the base year, it would not be necessary later on.

Q. [262] Madame Mauviel, dans vos commentaires ce matin d'ouverture, vous avez dit, et j'ai peut-être mal noté mais corrigez-moi, là, le « rebasing » correspond à un facteur de productivité additionnel. Si je comprends bien la proposition de Gazifère, étant donné que le « soft rebasing » que vous proposez servirait ici d'un « proxy » au « hard rebasing », qui consiste à une mise à jour du revenu requis par Gazifère sur la base des coûts réels requis, étant donné que la fonction du « rebasing » est d'assurer à Gazifère un revenu requis qui correspond évidemment le plus possible à ses coûts réels, étant donné aussi que le facteur de productivité additionnelle témoigne plutôt de la capacité de faire des gains dans l'avenir, sa fonction, et évidemment étant donné aussi les fonctions très différentes du « rebasing » et du

facteur de productivité additionnelle, comment est-ce que vous justifiez que l'un correspond à l'autre?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Ce que j'ai dit ce matin, ce n'est pas que le six cent mille (600 000 $) était de la productivité, ça correspondait à de la productivité additionnelle, ce que j'ai dit, c'est que ça a le même effet sur la détermination des revenus requis que si on avait ajouté une productivité additionnelle. Dans ce sens que le fait que je réduis la base de six cent mille (600 000 $), mes revenus requis que je vais générer avec ma formule vont être moindres et elle va être, ces revenus requis vont être moindres l'année 1, l'année 2, l'année 3, l'année 4 et l'année 5.

Donc mon point, c'était vraiment juste de dire : ça a le même effet qu'une productivité additionnelle.

Q. [263] Juste pour clarifier quelque chose, il y a des gens qui avaient compris une chose ce matin, d'autres qui avaient compris autre chose, et moi, je veux juste que ce soit clair. Vous avez mentionné que la réduction de six cent mille dollars (600 000 $), le « soft rebasing », impliquerait un gain de trois millions (3 M$),

c'est trois millions (3 M$) sur la durée du mécanisme, ce n'est pas trois millions (3 M$) par année?

R. Non, exact, c'est vraiment juste un gain cumulatif, un bénéfice que les clients vont gagner de cette proposition-là, c'est cumulatif, au moins trois millions (3 M$) sur le terme.

Q. [264] Six cent mille (600 000 $) par année sur cinq ans...

R. Sur le terme.

Q. [265] ... trois millions (3 M$), parfait. Et ce trois millions (3 M$), il est par rapport à si rien n'avait été fait, si on avait un statu quo et que rien n'avait été fait, ce trois millions (3 M$), on doit le regarder en fonction de si rien n'avait été fait?

R. Si on n'avait pas proposé de réduire la base de six cent mille (600 000 $), les revenus requis de base de six cent mille (600 000 $).

Q. [266] Dans le cadre de l'exercice d'un « hard rebasing », quelles difficultés entrevoit ou entreverrait Gazifère pour fournir toutes les données nécessaires, à faire cet exercice?

14 h 58

R. Il faudrait que Gazifère entreprenne son budget à

base zéro et établisse son budget comme un coût de service et comme je disais tantôt, ce n'est pas que ce n'est pas faisable là, le budget ne serait pas disponible en claquant des doigts. C'est un processus qui prend quand même assez de temps, mais c'est faisable.

Q. [267] J'ai compris ce matin que dans le cadre d'une de vos réponses à Maître Lussier, que dans le cadre de la préparation de la proposition d'un « soft rebasing », vous avez chez Gazifère préparé un budget ou enfin plutôt une évaluation que vous avez qualifié de haut niveau ou de « high level », pour votre maison-mère Enbridge. Vous avez dit à Maître Lussier que vous n'aviez pas l'intention de la déposer, mais je comprends qu'elle existe cette information-là. Qu'il y a un document qui a été préparé « high level » aux fins de justifier votre recommandation?

R. Non, pas du tout, ce n'était pas pour ces fins-là du tout, du tout. C'est des besoins à l'interne, on fait des projections à long terme pour les besoins de notre compagnie-mère. C'est des données qu'on fait vraiment à l'interne qui n'est pas un budget à base zéro, c'est pour ça que je l'ai appelé « high level » un peu là. Et puis quand on a fait notre

proposition qui est vraiment à part, qui n'a rien à faire avec cette analyse ou ces calculs-là qu'on fournit pour des besoins internes, c'est sûr qu'on a regardé les résultats, à savoir on es-tu en ligne ou pas en ligne, c'est à ce niveau-là. Ça n'a pas été fait pour valider notre proposition et pas du tout, du tout. C'est vraiment juste pour des besoins internes qu'on fait ça.

Q. [268] Je comprends, mais puisque vous l'avez allégué, est-ce qu'il y a des objections à ce qu'il soit produit au dossier de la Régie?

R. Moi je ne veux pas déposer ces données-là, j'aimerais ça peut-être que Lucie intervienne ou...

Q. [269] Est-ce qu'elle veut intervenir?

Mme LUCIE VANDAL-PARENT :

R. Alors juste pour répondre un peu à votre question. C'est que comme madame Mauviel le disait, c'est un document interne. C'est un document aussi qui n'est pas fait à budget base zéro, c'est un budget qui est fait uniquement pour les fins d'Enbridge inc. Donc les méthodologies utilisées pour en arriver à ce budget-là sont fort différentes que la méthodologie utilisée pour fins de dépôt devant la Régie. C'est le dépôt devant la Régie, le budget qui aboutit ici est très détaillé, on prend

énormément de temps pour le faire, tandis que l'autre arrive dans un moment où on est très occupé avec toutes sortes de choses puis vraiment des fois on applique l'inflation puis ça finit là. Donc ce n'est pas un document qu'on voudrait qu'il devienne publique, ce n'est pas un document, c'est vraiment un document à un très haut niveau qui est là pour les besoins de notre compagnie-mère. Donc pour ces raisons-là je ne voudrais pas le déposer.

Q. [270] O.K. Alors est-ce que je vais provoquer une objection ou pas, moi je vous demanderais de le déposer avec toutes les réserves que vous y avez apportées. La confidentialité, il y a des façons vous le savez à la Régie de régler les problèmes reliés à la confidentialité et je demanderais que le document soit déposé.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Est-ce que je peux juste ajouter un petit peu à ce que madame Vandal-Parent vient juste de dire. Il ne faut pas oublier que cette information-là qui est faite encore pour notre compagnie-mère qui est énorme et que nous on est comme une petite pinotte là-dedans là, encore une fois c'est fait rapidement et puis deuxièmement c'est fait sur une base corporative, ça comprend les activités réglementées

et non réglementées de Gazifère. Je n'ai pas, dans ces données-là on n'a pas les données facilement, tu sais, on n'a pas une page réglementée, une page non réglementée qu'on peut déposer l'impact réglementé pur. On s'aventure vers un terrain un peu glissant que je suis vraiment pas à l'aise à déposer ces données-là.

Me LOUISE TREMBLAY :

Alors, Louise Tremblay pour Gazifère. Écoutez, je m'objecte carrément à votre demande de déposer le document. Il semble que ce ne soit pas juste une question de confidentialité là, c'est qu'il y a des données là-dedans qui sont, tout est imbriqué, il y a des données avec les activités réglementées, non réglementées. Alors le document a été fait pour des fins bien spécifiques et de le désincarner et de le produire dans un autre contexte ne serait pas, absolument pas approprié, en fait contraire à ce que ma cliente souhaite dans les circonstances. Je comprends que dans le fond la réponse qui a été donnée à la demande de renseignements dans le dossier c'est certain il y avait un certain but de rassurer dans une certaine mesure que la proposition de Gazifère ne s'éloignait pas complètement là des données du coût de service,

mais elle n'a jamais été répondu cette question-là dans l'optique d'avoir à fournir une documentation de cette nature-là, c'est pour ça qu'on ne propose pas, ce n'est pas un retour au coût de service, on a une proposition vraiment basée. On est conscient là que si ce document-là n'est pas produit, peut-être que ça, aux yeux de la Régie il y aura un document manquant, mais une chose est certaine c'est que non, je m'objecte à la production de ce document-là.

Me LOUIS LEGAULT :

J'ai bien compris vos motifs d'objection, la raison pour laquelle j'en demande la production, c'est que, d'abord, il a été allégué par vous, il a été allégué comme étant un document qui a servi de double validation par la suite à la proposition qui a été faite à la Régie. Ça m'apparaît être un document pertinent.

Évidemment, comme je le disais tantôt, il y a des moyens, par le caviardage, de régler les problèmes de confidentialité, je pense que c'est un document pertinent. Alors je vais demander à ce qu'on tranche l'objection et qu'on en décide.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Il faut juste s'entendre que ce n'est pas juste un,

tu sais, ce n'est pas un document, une page, deux pages, là, c'est un processus où est-ce qu'on y fait une projection sur les cinq prochaines années, c'est des états financiers, qui comprend les activités réglementées, non réglementées. Et, oui, en tant que directeure de la Réglementation et des budgets, j'ai pris cette projection de cinq ans et j'ai fait quelques calculs sur un bout de papier pour m'assurer que notre proposition était en ligne avec ce qu'il y a là.

Tu sais, il ne faut pas s'attendre, là, je ne veux pas donner l'impression que c'est des documents chiffrés en bonne et due forme, qu'on peut se revirer de bord, aller chercher et déposer juste de même.

Me LOUISE TREMBLAY :

Une autre chose, Madame la Présidente, c'est que si on se met à travailler dans un document puis à, comme mon confrère me suggère de, possiblement de cacher certaines informations, d'en laisser, bien, là, on dénature le document complètement, là, dans le fond. Ce n'était pas ça le but de l'exercice, ce n'était pas ça le but du document.

Me GUY SARAULT :

Madame la Présidente, avec votre permission, nous

écoutons évidemment avec beaucoup d'attention les questions du procureur de la Régie, qui vient de compléter le dossier. Et pour notre part, nous sommes vivement intéressés à voir le contenu de ce document-là, qui est allégué dans une réponse à la Régie.

Pour ce qui est des questions de confidentialité, nous éprouvons de grosses réserves, on a affaire ici à un monopole réglementé qui s'adresse à sa compagnie mère Enbridge, qui est la source, finalement, des calculs budgétaires, et cetera. Si on veut alléguer confidentialité, alors qu'on l'allègue spécifiquement, qu'on le prouve puis qu'on explique pourquoi. Mais on ne parle pas de secrets commerciaux ou de concurrence, ou de quoi que ce soit, on est au coeur d'une activité réglementée ici.

Alors moi, j'appuie sans réserve la demande de la Régie et c'est un document qui nous intéresse également.

Mme LUCIE VANDAL-PARENT :

Si je pouvais faire un commentaire, ce document-là, c'est un document de régie interne, alors c'est un document pour gérer mieux l'entreprise dans son ensemble. Alors je ne crois pas que c'est un

document, bien que l'ACIG soit intéressée à le voir, ce n'est pas un document qui va vous rapporter de l'information utile pour prendre votre décision ici. Ce sont des chiffres qui contiennent nos activités réglementées et non réglementées, donc juste ce point de vue-là, les chiffres ne vous diront absolument rien. Alors moi, je m'objecte fortement.

Me LOUISE TREMBLAY :

Louise Tremblay, pour Gazifère. Écoutez, je retourne, là, à la fameuse réponse à la demande de renseignements, qui se retrouvait à la pièce GI-7, document 1, pages 5 et 6. Alors ce qu'on a dit, c'est que le calcul demanderait...

> ... would require detailed capital, operating, tax, and other budgets. Gazifère has not prepared/gathered such cost of service information. However, based on a high level evaluation, the Company estimates that its proposal is approximately in-line...

Je n'ai pas cité de document, on n'a pas cité de document, on n'a pas dit qu'un document existait, on a dit que basé sur une évaluation, un « high

level evaluation, on pense que... », on n'a jamais cité un document puis on n'a jamais dit qu'on s'était basé sur un document X et qu'il y avait un document spécifique qui existait.

On a dit qu'on a fait une « high evaluation » puis que c'est ça, on arrive à la conclusion que ça se situe à un niveau acceptable. C'est tout ce qu'on a dit. On semble vouloir dire qu'on a référé à un document, on n'a pas référé à un document.

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce qu'il y a d'autres intervenants qui ont des commentaires à formuler?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur les régisseurs. Stéphanie Lussier, pour l'ACEF de l'Outaouais. Nous appuyons la demande de la Régie et également les propos de maître Sarault. Et bien que, j'entends ma consoeur qui nous explique que maintenant qu'il n'y a pas de document comme tel, ce qui nous intéresse, ce sont justement ces éléments qui sont à la base de ce qu'on appelle en anglais ce « high level evaluation », qui est cette analyse, si on veut, de niveau, à un niveau superficiel plutôt qu'à un niveau en profondeur.

Alors ce sont les commentaires que je voulais vous présenter.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Lussier. Alors nous allons prendre une décision en délibéré, on ne rendra pas tout de suite une décision sur cette objection. Est-ce que, Maître Louis Legault, vous voulez poursuivre?

Me LOUIS LEGAULT :

On est aussi bien de poursuivre, oui, puis ça va être simple comme ça.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Puis on décidera ultérieurement.

Me LOUIS LEGAULT :

Q. [271] Dans la même ligne de pensée, au-delà de cette « high level analysis », j'ai compris que ce n'était pas écrit qu'il y avait un document mais des témoignages, j'ai compris qu'il y en avait un, là, mais une fois que j'ai mis ça de côté, est-ce qu'il y a d'autre chose qui a été fait pour tester l'évaluation, pour évaluer la proposition?

15 h 11

LA PRÉSIDENTE :

Je vais peut-être profiter de ce petit temps de réflexion pour vous annoncer que la preuve des intervenants ne débutera pas aujourd'hui. Alors on

va conclure avec le contre-interrogatoire de la Régie . Donc on va débuter demain à huit heures trente (8 h 30) avec la preuve tel qu'on l'avait, en fait dans l'ordre qu'on avait prévu. Je ne sais pas si Maître Neuman vous aviez, vous pourriez. Bien après le contre-interrogatoire, vous pourrez faire vos commentaires à cet égard-là. Après, merci.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Vous présenter la raisonnabilité c'est pour ça que je ne suis pas..., ça ne sera pas long. Peut-être essayer de vous montrer d'une façon ou d'une autre comment la proposition est raisonnable.

Me LOUIS LEGAULT :

Q. [272] Mais moi la question...

R. Parce que vraiment.

Q. [273] ... de raisonnabilité là, votre procureur va plaider à la fin de ce dossier-là?

R. Oui.

Q. [274] Puis vous avez amplement le temps...

R. Oui.

Q. [275] ... de faire la preuve. Moi la question que j'avais c'était faisant suite aux discussions qu'on vient d'avoir...

R. Oui.

Q. [276] ... sur le fait qu'il y a eu un « High Level Evaluation », je voulais juste savoir est-ce qu'il a d'autre chose qui a été fait pour tester la proposition, pour l'évaluer?

R. Bien on a évalué.

Q. [277] Je ne vous demande pas nécessairement de le justifier, si oui, si vous me dites oui, il y a eu un comité qui s'est rencontré, on a, je ne sais pas là, je vous demande moi : est-ce qu'il y a d'autre chose qui a été fait pour évaluer?

R. Bien on a mis en place notre équipe pour faire l'évaluation de notre mécanisme incitatif. On a regardé la performance passée du mécanisme incitatif. On a regardé, on a mis à jour les hypothèses en tant que tel, puis on a regardé dans son ensemble, regardant les excédents de rendement d'années antérieures, qu'est-ce que Gazifère a gagné avec les excédents de rendement, son expérience passée et puis nécessairement pour deux mille neuf (2009) on a éliminé l'élément CIS, l'impact du projet CIS, puis dans son ensemble on est arrivé avec cette proposition-là, on a aussi considéré... le six cent mille (600 000) nous a été inspiré un peu par le fait qu'on ajustait certains coûts supplémentaires dans les années à venir. Ça

fait que c'est comme un portrait général, global puis ensemble on est arrivé avec ce processus-là, mais on a fait une évaluation de l'expérience passée du mécanisme.

Q. [278] Si je comprends bien la preuve de Gazifère, le mécanisme selon Gazifère a deux objectifs principaux. D'abord, l'allégement du processus réglementaire et de façon, deuxième façon, créer un incitatif pour le Distributeur. C'est bien ça?

R. Oui, absolument, mais tu sais c'est sûr qu'il faut aller chercher suffisamment de revenus pour permettre à Gazifère d'accroître sa clientèle, faire des extensions de réseau, maintenir son réseau pour distribuer du gaz de façon sécuritaire et fiable. On veut encore continuer à avoir, faire nos activités en efficacité énergétique. Donc c'est plus large que seulement alléger le processus réglementaire et puis inciter le Distributeur à faire des gains de productivité.

Q. [279] Qu'est-ce qui est le plus important pour Gazifère? Puis je dis le plus important, mais je pense que je vais utiliser le mot prioritaire. Est-ce que c'est la stabilité du revenu requis ou plutôt compenser pour le « rebasing » autorisé?

R. Je ne suis pas certaine que je comprends la

question.

Q. [280] Mais dans votre proposition il y a un « Soft rebasing » qui est proposé. En contrepartie vous dites ça équivaut à ce qu'au niveau de la dépréciation puis au niveau de la proposition du chemin Pink. Alors ma question, c'est « In the big scheme of things » pour Gazifère c'est quoi qui est prioritaire? Un revenu requis stable ou compenser pour un « rebasing » autorisé? Si vous aviez le choix à faire?

R. Qu'est-ce que vous entendez par « rebasing » autorisé?

Q. [281] Bien le « rebasing » que vous proposez?

MR. ANTON KACICNIK:

A. I think you touched on it before when you asked, you know, could the number be 500,000? Could it be 700 000?"

Perhaps. It could be.

Like, in our view, when they look at past performances of Gazifère, they felt that 600,000 was the most appropriate figure. Plus, we wanted to anchor it into something concrete, and that was the two increases that are coming for 2011. So this we rounded it up. It will completely offset those three increases plus will gove some

additional credit to ratepayers.

15 h 16

Q. [282] Comment la Régie peut obtenir les revenus de distribution par catégorie tarifaire? Je comprends de vos réponses antérieures que le système ne permet pas de faire ça actuellement. Est-ce que la venue de CSI, en fait, du nouveau programme informatique CSI - sur les ondes le jeudi soir, alors... Est-ce que le nouveau système informatique qui sera implanté va permettre d'obtenir ce type d'informations-là?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Non. Le nouveau système informatique, au niveau de la facturation, ne permet pas d'obtenir cette information précise-là. La raison pourquoi? C'est parce que les tarifs qu'on facture comprennent les deux composantes, donc c'est certain que dans le réel, on n'obtient pas... on n'a pas cette donnée-là.

Q. [283] Pensez-vous que le « rebasing » que vous demandez, le « soft rebasing », les excédents de rendement vont devenir moins élevés si la Régie l'accueille tel quel?

R. La première année, c'est certain que l'excédent de rendement devrait diminuer, c'est certain. On

redonne plus ou moins au client par une baisse de tarifs les excédents de rendement d'années antérieures qu'on a vus, qu'on a enregistrés. Maintenant, si Gazifère continue à gérer ses opérations de façon efficace dans le futur, au fur et à mesure qu'on va progresser dans le prochain terme, je présume que les excédents de rendement vont augmenter. Je pense que mon actionnaire aimerait bien que les excédents de rendement augmentent dans le futur.

Q. [284] Si la Régie, comme hypothèse, considère que le niveau des excédents de rendement à ce stade-ci est élevé, comment pouvez-vous la rassurer sur le fait que le « rebasing » proposé ramènerait les excédents de rendement à un niveau moins élevé?

Mr. ANTON KACICNIK :

A. Well, the earnings and consequently the allowed return are function of revenues and costs. Now, to generate any over- earnings, Gazifère first must be successful to control their costs better than the revenue requirement provided by the formula.

You know, one of the incentives of the CPBR is to give or to encourage the distributor to implement long-term efficiencies.

And the cost of service, there is less --

or there is no incentive to do so because when you back next year, you fail to pass those cost savings back on to customers.

Here we have a five-year term, and Gazifère gets to accumulate any efficiencies as they go through the term. So even in the first year, obviously they will try to beat the target because that's one component incentive regulation or CPBR is to try and beat the target and keep those benefits till the end of the term.

Q. [285] Dans l'éventualité où la Régie refusait la proposition de Gazifère quant au Chemin Pink - et pour la traduction, le Chemin Pink, ce n'est pas Chemin Rose là, hein, c'est Chemin Pink. Est-ce que vous maintiendriez votre « soft rebasing » à six cent mille dollars (600 000 $)?

A. Just to clarify your question, you are asking if our proposal to rolling the revenue requirement from the enforcement project into the formula is not accepted and is continued to be treated as Y factor, would Gazifère change our proposals?

Q. [286] Exactly.

A. No. No, we would not change the proposal. But I just want to say that one of the strengths of Gazifère's model is simplicity; it's very simple;

it can be captured on a single page, that is what we've done in the evidence. So this is just one more step forward to make it even simpler, less process, less paper, it's even simpler.

And as we discussed, the revenue requirement efforts are very uniform for an asset of that kind of category.

Q. [287] Si on partait d'une... si on partait d'une autre perspective, celle où la Régie acceptait, comme prémisse, une diminution du revenu requis de six cent mille dollars (600 000 $), Gazifère aurait-elle des réserves à ce que pour éviter à avoir à faire un réajustement à la baisse du revenu requis dans le cadre d'un « soft rebasing », qu'elle vous demande de passer à la dépense un montant équivalent provenant d'un ou de plusieurs comptes de frais reportés hors base qui sont prévus être amortis dans les deux ou trois prochaines années? À titre d'exemple, stabilisation du gaz perdu, deuxième cinquante pour cent (50 %) qui est à trois cent dix-huit mille dollars (318 000 $) et charge réglementaire pour amener la comptabilité d'exercice qui est à trois cent mille dollars (300 000 $) aussi. Est-ce qu'il y aurait un inconvénient à procéder de cette façon-là?

Mme LISE MAUVIEL :

R. O.K. Si je comprends bien ce que vous venez de dire, c'est qu'on n'ajusterait pas à la base la formule... le revenu requis de base, on ne l'ajusterait pas à la baisse de six cent mille dollars (600 000 $), mais on passerait à la dépense dans le réel plus rapidement certains de comptes différés.

15 h 26

Q. [288] Oui.

R. Si ça ne vous dérange pas, je pense qu'on va prendre en note et puis on va en discuter ensemble pour faire certain qu'on répond correctement à cette possibilité-là.

Q. [289] Parfait. Alors c'est de toute façon ce n'est pas un engagement formel, je comprends que d'ici à la fin de la présente audience vous serez en mesure de nous faire part de votre position?

Me LOUISE TREMBLAY :

Vous comprenez bien, Maître Legault.

Me LOUIS LEGAULT :

Q. [290] Merci, ce n'est pas souvent qu'on me le dit. Écoutez, ça termine ma ligne de questions sur cette question de « soft » versus « hard rebasing ». J'aborde les facteurs de productivité, si vous

teniez à une pause ça serait peut-être le bon moment.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, parfait, Maître Legault. On va prendre une pause de cinq minutes. J'ai mentionné ce matin qu'on voulait respecter l'horaire de neuf (9 h 00) à quinze heures (15 h 00). Je me rends compte que c'est déjà, qu'on est déjà dans l'erreur. Là je crois qu'on en a encore pour combien de temps, Maître Legault?

Me LOUIS LEGAULT :

Écoutez, certainement une bonne demi-heure.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Donc on s'enlignerait pour terminer plutôt vers quatre heures (4 h 00). Est-ce qu'il y a des objections majeures? Alors cinq minutes. Je ne donnerai pas de nom à cette pause-là. On revient rapidement.

PAUSE

LA PRÉSIDENTE :

Peut-être avant de poursuivre, Maître Legault, peut-être juste régler la situation avec S.É./AQLPA en ce qui a trait à leur témoignage. Je ne sais pas si Maître Neuman est présent. Il n'est pas là. O.K. Peut-être en attendant, Maître Tremblay, il est

question possiblement pour Gazifère d'une contre-preuve.

Me LOUISE TREMBLAY :

Pas possiblement, certainement.

LA PRÉSIDENTE :

Certainement.

Me LOUISE TREMBLAY :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce que pour présenter votre contre-preuve vous allez avoir des témoins anglophones?

Me LOUISE TREMBLAY :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me LOUISE TREMBLAY :

Tout à fait.

LA PRÉSIDENTE :

Et cette contre-preuve doit absolument être présentée demain?

Me LOUISE TREMBLAY :

Bien oui, dans le meilleur des scénarios, parce que comme vous le savez, on n'a pas d'audience mercredi, puis ce sont des témoins qui viennent de Toronto. Alors c'est sûr que dans le meilleur des

scénarios ça aurait été ça. Comme je vous le disais ce matin, selon le calendrier si je ne m'abuse, les deux dernières preuves c'était l'UMQ et le GRAME. L'UMQ et le GRAME dans le fond notre contre-preuve ne visera pas du tout là les preuves de ces deux intervenants-là, mais plutôt tant qu'à être transparent, soyons-le, plutôt celles de la FCEI et de l'ACIG. Donc c'est sûr que l'important pour nous ça serait que ces deux-là au moins aient l'opportunité de faire leur preuve demain. Ça serait ça le plus...

LA PRÉSIDENTE :

O.K.

Me LOUISE TREMBLAY :

... le plus important pour Gazifère, pour éviter que ces témoins-là passent la journée de mercredi ici puis...

LA PRÉSIDENTE :

Oui, oui.

Me LOUISE TREMBLAY :

... pour revenir témoigner, faire une contre-preuve dans le fond qui ne sera pas, qui ne durera pas des heures là jeudi. C'est ça l'objectif recherché.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Vous prévoyez environ combien de temps pour

cette contre-preuve?

Me LOUISE TREMBLAY :

Je dirais peut-être une demi-heure.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Parfait, merci, Maître Tremblay.

Me GUY SARAULT :

Compte tenu que Gazifère entend faire sa contre-preuve demain et que cette contre-preuve vise à nous répondre, si je comprends bien, ainsi qu'au FCEI, je pense qu'il serait très important que nous ayons les réponses aux engagements qui ont été souscrits ce matin dans le cadre de la contre-preuve de façon à ce que nous puissions exercer notre droit au contre-interrogatoire des témoins anglophones qui pourraient être partie à cette preuve-là de façon efficace, n'est-ce pas.

Me LOUISE TREMBLAY :

Louise Tremblay pour Gazifère. Il est évident que comme on l'a dit tantôt, comme je l'ai mentionné tantôt que le plus possible on va terminer les engagements pour demain et selon le plan de match, je n'en ai pas discuté encore avec mes clients, mais probablement que ces réponses-là aux engagements seraient produites dans le cadre de la contre-preuve. Donc les procureurs des intervenants

auront l'opportunité de poser les questions s'ils en ont.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Merci beaucoup, Maître Tremblay. Est-ce que Maître Neuman est revenu? Il est là. Simplement nous indiquer si vous avez des contraintes en ce qui a trait à la présentation de votre preuve.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, en fait nous avons géré le contrainte, notre premier choix aurait été de passer aujourd'hui, mais dans les circonstances, madame Cornelissen ne pourra pas être là demain, mais monsieur Fontaine fera la présentation au complet. C'est ce que nous avons discuté, donc initialement c'était prévu que les deux avaient certaines parties à présenter respectivement, mais monsieur Fontaine pourra faire la présentation au complet. À moins que vous souhaitiez nous entendre aujourd'hui, auquel cas nous sommes prêts, mais c'est selon les préférences du tribunal, mais...

LA PRÉSIDENTE :

Non, je pense qu'on va terminer aujourd'hui avec notre contre-interrogatoire. Et peut-être j'aimerais savoir si, parce que je regarde le nombre de présentations qui devra être fait demain

et il est possible qu'on ne puisse pas entendre la preuve de tous les intervenants. Alors est-ce que certains intervenants souhaitent ardemment que leur preuve soit présentée demain là, outre on comprend très bien que l'ACIG et la FCEI pourront débuter d'ailleurs en premier, mais je voulais juste m'assurer parce qu'on va peut-être devoir refaire notre calendrier en conséquence et donc poursuivre la preuve des intervenants jeudi matin avant la preuve en chef de Gazifère sur les taux d'amortissement. Donc il n'y a pas de contrainte particulière. Parfait. Merci. Donc nous poursuivons, Maître Legault, soyez efficace.

Me LOUIS LEGAULT :

On va essayer.

15 h 15

Q. [291] Écoutez, en partant pour la pause, je disais qu'on était pour aborder le facteur de productivité. Alors, on y est. Je vous réfère au tableau, à la pièce GI-2, Document 2, page 12 et GI-2, Document 1, page 14. Selon l'étude sur les facteurs de productivité qui a été présentée par Gazifère en GI-2, la productivité globale des facteurs a augmenté de zéro pour cent (0 %) en deux mille six (2006), virgule un pour cent (0,1 %) en

deux mille sept (2007) et baissé de zéro virgule six pour cent (0,6 %) en deux mille huit (2008). Les coûts de distribution par client étaient de cinq cent soixante-deux mille et vingt-trois (562 023 $) en deux mille six (2006), cinq cent cinquante-huit mille (558 000 $) en deux mille sept (2007) et cinq cent soixante-cinq mille (565 000 $) en deux mille huit (2008).

À la lumière de ces résultats, est-ce qu'on doit conclure que depuis l'implantation du mécanisme qui est présentement en place, il y a eu des gains de productivité seulement en deux mille sept (2007) alors que les facteurs de productivité augmentaient de un pour cent (1 %) et le coût de distribution réel par client diminuait de cinq cent cinquante-huit mille dollars (558 000 $)?

MR. IAN McLEOD:

A. I can speak to GI2 document to table 4 in the growth rates ther you referenced.

These are representations of the change in growth rates of total customers and total physical assets. And those are not related to the costs that are recognized in the other exhibit that you were mentioning.

So these are again just the growth rates of

the physical cost -- or sorry, the physical number of customers as compared to physical number of inputs that are used to, you know, supply, source support the distribution system.

Q. [292] Mais je tente de comprendre. Seulement par rapport au facteur de productivité, est-ce qu'on doit conclure, avec l'information que Gazifère a fournie, est-ce qu'on est correct de conclure que c'est seulement en deux mille sept (2007), alors que le facteur de productivité a augmenté de virgule un pour cent (0,1 %) et que le coût de distributionr réel par client a diminué qu'il y a eu un gain de productivité, alors qu'en deux mille six (2006) et deux mille huit (2008), il n'y a pas eu de gain de productivité selon l'information que vous nous avez fournie?

A. Based on the study that I updated, and that was again -- it had a proof in the decision 2006, yes, that is what was shown. Yes .

Q. [293] Dans sa réponse à une question de la Régie sur les initiatives mises en place dans le but de générer des gains, et je vous réfère à GI-5, Document 1, page 5, Gazifère a énuméré une série de mesures qui ont été récemment appliquées ou qui le seront dans un avenir rapproché, étant donné que le

résultat de l'étude sur les facteurs de productivité et le coût de distribution réel par client indiquent qu'il y a eu un peu de gains réels de productivité, qu'il y a eu peu, excusez-moi, de gains réels de productivité depuis deux mille six (2006), est-ce qu'on doit conclure que ces mesures n'ont pas encore généré de gains? Et je vous réfère spécifiquement au listing de mesures à GI-5, Document 1, page 5.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Il est certain que certaines de ces mesures vont générer des gains au fur et à mesure quand on va avancer dans le temps parce que certaines de ces mesures ont été implantées tout récemment. Mais d'autres ont eu des impacts sur les dépenses d'exploitation. Si on n'avait pas implanté ou mis en place ces mesures-là, les dépenses d'exploitation de Gazifère auraient été plus élevées. Ou même, certaines mesures, ça a affaire avec le capital, si on n'avait pas mis en place ces mesures, des additions en capital de Gazifère auraient été plus élevées. Et donc, ça aurait eu un impact sur les coûts de Gazifère. Avec le temps, ces mesures-là vont être plus bénéfiques, parce que certaines ont été mises en place dans les dernières

années, tout récemment.

Q. [294] Si je prends comme exemple, bon, la possibilité d'intégrer le service de crédit à son nouveau service à la clientèle, les changements de tâches du service des ventes, par exemple, une nouvelle technique permettant la répartition des fuites de gaz à moindre coût, et finalement de plus en plus de clients qui paient leurs factures par l'entremise du programme de prélèvement automatique. Enfin, c'est toutes des choses que vous avez listées. On serait, à juste titre, correct de s'attendre qu'il y ait des gains qui vont être générés par ces actions-là dans un avenir rapproché?

R. Exact.

Q. [295] Pour le prochain mécanisme, vous nous demandez de ne pas vous imposer un facteur de productivité additionnel « stretche factor », vous proposez donc un « stretch factor » de zéro pour cent (0 %). Si vous anticipez déjà réaliser certains gains de productivité dans les années à venir sur la base des mesures dont on vient tout juste de parler, et possiblement d'autres qui pourraient apparaître ou être mises en place, comment justifier une demande de ne pas fixer de

« stretch factor » dans le prochain mécanisme?

15 h 50

R. Pour qualifier ce que je voulais dire par « exact » là - je vais juste être plus directe - c'est que ces mesures-là aussi là, dans son ensemble... Exemple, si je prends un exemple très spécifique, la fusion des services. C'est garanti, on est très convaincu que ça va avoir des bénéfices tangibles. Maintenant, ces bénéfices-là ne vont pas nécessairement faire en faire en sorte que Gazifère va réduire le nombre de personnel.

Dans ces services-là, on est déjà à des niveaux quand même assez limité de nombre de personnel, mais le fait d'avoir fait cette fusion-là, on est convaincu que ça va nous permettre de ne pas être obligé d'engager du nouveau personnel. Ça fait que je pense que qu'est-ce qu'il ne faut pas oublier dans le contexte Gazifère, plutôt que peut-être un gros distributeur comme Enbridge Gaz Distribution, par exemple, quand ils mettent en place des mesures pour gagner ou trouver des gains de productivité, quand on parle d'un Distributeur qui a des milliers d'employés, on est capable de trouver des gains de productivité pour... qui vont réduire peut-être la quantité de main-d'oeuvre.

Mais, dans notre cas, on est très limité en fait de main-d'oeuvre. Ça fait que les mesures qu'on va mettre en place ne feront pas en sorte qu'on va réduire nécessairement le nombre de personnel, mais va faire en sorte qu'on ne sera pas obligé d'aller chercher du personnel additionnel aussi rapidement. C'est un peu ça qu'on essayait de dire.

Par exemple, le nombre d'appels a augmenté assez... de façon assez significative dans les dernières années, mais on a quand même été en mesure de répondre à ces appels accrus-là sans être obligé d'aller chercher une personne de plus pour répondre aux appels. C'est un peu...

En tout cas, c'est juste de garder dans l'idée que les gains de productivité effectués par Gazifère sont quand même limités en soi là. Ce ne sera pas de la grosse productivité ou est-ce qu'on va réduire le nombre de personnel, par exemple.

Me LOUIS LEGAULT :

Q. [296] Alors, un nouveau tableau cette fois-ci sous la cote A-20, si je ne me trompe pas, un tableau qui s'intitule « Productivité des facteurs et excédent de rendement avant impôt ».

A-20 Tableau intitulé « Productivité des facteurs et excédent de rendement avant impôt »

Alors, d'abord, le premier tableau que je viens de déposer sous la pièce A-20, « Productivité des facteurs et d'excédent de rendement avant impôt » réfère à certaines sources en bas de tableau. Alors, je vais déposer deux petits tableaux additionnels, mais qui sont issus de la preuve de d'autres dossiers.

Alors, la pièce GI-13, Document 1.4, page 7 de 7, qui vient d'une autre phase du présent dossier, sous la cote A-21.

A-21 Pièce GI-13, Document 1.4, page 7 de 7

Alors, je répète, GI-13, Document 1.4, page 7 de 7, et GI-13, Document 1.2, page 1 de 1, sous la cote A-22.

A-22 Pièce GI-13, Document 1.2, page 1 de 1

Bon. En deux mille huit (2008), l'excédent de rendement passait de quatre cent quarante-neuf

mille dollars (449 000 $) à un million trois cent soixante-sept mille dollars (1 367 000 $). Selon le mécanisme en place, les excédents de rendement devraient découler de gains de productivité. Cependant, l'étude soumise par Gazifère présente une baisse du facteur de productivité de virgule zéro six pour cent (0,6 %) pour deux mille huit (2008).

Comment peut-on reconcilier la hausse importante de l'excédent de rendement et la baisse de la productivité observées en deux mille huit (2008)? Ces résultats-là semblent contradictoires.

M. IAN McLEOD :

A. I guess we could clarify something that the total factor productivity study doesn't value productivity gains as costs savings.

Productivity gains and full factor productivity study are when Gazifère can service the customers with a lesser level of the combined input measure or lesser levels of the combination of labour materials and capital. It's not revenue minus cost. It's not cost savings that involve factor productivity study price of capital. It's the ability of Gazifère to service its customer base with fewer numbers of physical assets.

Q. [297] Is it possible that part of the 2007 productivity gain excess of the productivity gain does not come from real productivity gain?

A. Sorry, I'm not sure I understand the question.

Q. [298] Je vais la dire en français. Est-il possible qu'une partie de l'excédent de rendement réalisé en deux mille huit (2008) ne provient pas des gains réels de productivité?

A. Yes, it's possible to have profitability and negative productivity growth as -- it goes back to productivity study is designed.

16 h 00

Q. [299] Outre les gains de productivité, quelle pourrait être la provenance de l'excédent de rendement observé en deux mille huit (2008) et deux mille neuf (2009)?

M. ANTON KACICNIK :

A. As Mr McLeod highlighted. total factor productivity looks at year-over-year change in output number, which is number of customers, and also looks at the inputs, which are the physical assets, pipe services, equipment, that customer uses to provide service to its customers.

This should not be confused with over-earnings. Over-earnings are function of

revenue and cost because it's very successfuI in mitigating its cost, it may still show over-earnings even when productivity as calculated is negative. It's nothing unusual about it. It's just that these are two different mechanisms.

Q. [300] Donc, est-ce que je comprends qu'il n'y a pas de lien entre les facteurs de productivité et l'excès de rendement... entre les gains de productivité et l'excès de rendement?

M. IAN McLEOD :

A. The total factor productivity study is a good indication of how well Gazifère is using the technology available to it to provide distribution systems. It doesn't necessarily mean -- it doesn't quantify the cost savings that Gazifère may enjoy by implementing some new programs.

Q. [301] So is your answer no?

A. My answer is no.

Q. [302] Thank you.

Conformément à l'article 3.3.11 du mécanisme, le partage de gains se fait actuellement selon la proportion... les proportions suivantes : les premiers cent (100) points de base au-dessus du rendement autorisé sont partagés soixante-quinze pour cent, vingt-cinq (75 %- 25 %) entre le

Distributeur et les clients. Les deux cent cinquante (250) points de base suivants sont partagés moitié-moitié entre le Distributeur et les clients. Et finalement, les gains au-delà du trois cent cinquante (350) points de base sont crédités en entier aux clients.

Gazifère pourrait-elle envisager de resserrer le second palier, c'est-à-dire que les modalités de partage soient modifiées. Les premiers cent (100) points de base au-dessus du rendement autorisé, soixante-quinze, vingt-cinq (75 %-25 %) entre le Distributeur et les clients, et les cent cinquante (150) points suivants seraient partagés cinquante-cinquante (50 %-50 %) entre le Distributeur et les clients, et que les gains au-delà du deux cent cinquante (250) points de base seraient crédités en entier aux clients.

Ou encore même, une autre formule qui pourrait être seulement deux paliers. Les premiers cent (100), avec soixante-quinze, vingt-cinq (75 %-25 %) et le deuxième palier à cinquante-cinquante (50 %-50 %). Est-ce que Gazifère pourrait vivre avec de tels scénarios?

M. ANTON KACICNIK :

A. Excuse me, I think we need to get you to repeat the

option 2, please.

Q. [303] Well, the first option giving you is that the first 100 points are -- keep the same sharing proposal, 75/25; the second layer would be 150 points would be shared at 50/50: And the third layer, over 250 points, would be credited entirely to the clients with the customers.

Or a completely other scenario, which would be that you only have two levels: The first 100 would be 75/25; and whatever is over would be 50/50.

I'm just juggling with different things here and asking you if these are possibilities that would be possible?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Juste pour qu'on comprenne bien les options, présentement le mécanisme de Gazifère fait en sorte que Gazifère est plafonnée à un rendement excédentaire de deux pour cent (2 %) au-delà du rendement autorisé. Est-ce que l'option 2 que vous proposez inclut un certain plafond?

M. ANTON KACICNIK :

A. There was no translation on what you said.

Q. [304] 1.5 percent.

A. Yes. Yes. We can.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Donc, dans les deux options, c'est comme si on plafonnait le rendement de un point cinq pour cent (1.5 %), si je comprends bien?

Q. [305] Non, la première correspondrait au même plafonnement de deux pour cent (2 %) actuel, mais pas la seconde.

R. Peut-être que je n'ai pas compris comme il faut les options parce que je n'arrive pas à deux pour cent (2 %) de maximum.

Q. [306] Non, non. C'est-à-dire que vous avez vous-même... Vous m'avez questionné à savoir : vous êtes actuellement capé à deux pour cent (2 %). Hein!

R. Oui.

Q. [307] Bon. Alors, dans le même scénario, toute chose restant égale, la première proposition que je vous fais, c'est que les premiers cent (100) points sont partagés tels qu'ils le sont actuellement. Les prochains cent cinquante (150) points, sur une base cinquante-cinquante (50 %-50 %) et tout ce qui est au-delà de ça, donc après deux cent cinquante (250) points se retrouvent crédités en entier aux clients.

16 h 8

R. Donc ça plafonne à un point cinq (1,5).

Q. [308] Ça plafonne à un point cinq (1,5). Excusez-moi! Vous avez raison. Ça plafonne à un point cinq (1,5).

R. O.K. Et puis la deuxième option? Je m'excuse de vous faire répéter.

Q. [309] Non, oubliez la deuxième option.

R. Ah, elle n'existe plus.

Q. [310] Oubliez la deuxième. Non, mais c'est parce que...

R. On préférait la deuxième, hein.

Q. [311] Oui, vous préfériez la deuxième. La deuxième était tout simple. C'était deux paliers seulement, un cent point, puis le deuxième palier, tout ce qu'il y a après le cent point est à cinquante cinquante.

R. Exact.

Q. [312] Je voulais juste avoir votre position.

R. C'est ça, vu qu'elle ne plafonne pas, c'est certain qu'on préfère la deuxième option.

Q. [313] O.K. Je n'en doute pas. Mais pour ce qui est de la première, hormis les préférences?

R. Je pense que ça mériterait qu'on ait des discussions ensemble avant de se prononcer sur ce mécanisme de partage.

Q. [314] Parfait. Alors, je note que je suis en

attente d'une seconde réponse.

R. Merci.

Q. [315] On ne retardera pas les choses inutilement. À la pièce GI-2, Document 2, page 12, le tableau 4, les colonnes 4 et 5. L'étude sur les facteurs de productivité qui avait été produite par Darryl Seal Consulting en deux mille cinq (2005) dans le dossier R-3587-2005, la pièce GI-9, Document 2, a été mise à jour aux fins du présent dossier. Les résultats que vous avez obtenus démontrent que des gains de productivité auraient été réalisés pour les années quatre-vingt-quinze (95), quatre virgule huit pour cent (4,8 %); mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997), deux virgule deux pour cent (2,2 %); quatre-vingt-dix-neuf (99), cinq virgule huit pour cent (5,8 %); et finalement deux mille quatre (2004) à deux virgule trois pour cent (2,3 %).

Êtes-vous en mesure d'informer la Régie sur quelles seraient les causes qui pourraient expliquer la croissance importante observée au niveau de la productivité de l'entreprise pour ces quatre années-là, mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995), mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997), quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux mille quatre

(2004)?

MR. IAN McLEOD:

A. No, I don't believe that I would be able to describe that. It's a very dynamic model with a lot of interchanging of moving parts. It would be too difficult, I believe, to quantify these exchanges or to explain the quantity, the number.

Q. [316] Quelques questions relativement à votre demande relative au chemin Pink. Là, ça va être la dernière série de documents que je vais déposer. Tout d'abord, en pièce A-23 ou 24... A-23, un extrait de la décision D-2006-158.

A-23 : Extrait de la décision D-2006-158.

Sous A-24 cette fois-ci, des tableaux issus du dossier 3722-2010, la pièce GI-1, Document 3.

A-24 : (Dossier 3722-2010 - GI-1, Doc.3)
Reinforcement Chemin Pink Financial Feasibility -55/30 year Horizon Parameters and Results.

Et finalement sous la cote A-25, encore une fois document extrait du dossier 3722-2010, document

GI-1, Document 3.2.

A-25 : (Dossier 3722-2010 - GI-1, Doc.3.2)
Reinforcement Chemin Pink Financial
Feasibility -55/30 year Horizon Parameters
and Results.

Ces deux derniers tableaux qui ont été déposés sont évidemment extraits de la preuve du dossier de demande d'autorisation du projet du chemin Pink. Or, tout d'abord, laissez-moi vous lire un extrait de la décision D-2006-158, au bas de la page.

> Projets d'investissements supérieurs à 450 000 $.

La Régie notait :

> Gazifère propose de calculer l'impact sur le coût de service des projets d'investissements supérieurs à 450 000 $ et de l'ajouter dans le revenu requis de distribution qui servira de base à l'application de la formule d'ajustement proposée.
> La Régie précise que ce compte particulier est considéré comme facteur « Y » traitant de l'impact sur

le coût de service des projets d'investissements supérieurs à 450 000 $ et approuvés par elle-même. Dans un contexte où le mécanisme incitatif proposé peut encourager le distributeur à réduire ses dépenses d'investissements pour engendrer des gains d'efficience supplémentaires, et ce au détriment de sa clientèle, un tel facteur permet de neutraliser la perte d'incitatif à investir de manière prudente et raisonnable.

En conséquence,

La Régie considère donc l'impact sur le coût de service des projets d'investissements supérieurs à 450 000 $ et approuvés par elle-même en tant qu'exclusion pour la durée du mécanisme incitatif.

Or, c'était la prémisse.

Est-ce que Gazifère propose de modifier le texte du mécanisme sur le sujet des exclusions liées aux projets majeurs?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Non, on ne change pas l'explication de cette

exclusion sauf que, exceptionnellement pour deux mille onze (2011), on en propose un traitement particulier pour le chemin Pink.

Q. [317] Je pense que vous avez déjà répondu à ça ce matin mais juste pour un peu plus de clarification, qu'est-ce qui a poussé Gazifère à une option de traiter ce dossier-là du chemin Pink de façon différente du Projet CIS?

R. C'est vraiment la nature du projet en tant que tel. C'est un projet qui est... qui a une durée de vie assez longue parce que ça a affaire avec l'achat de conduites principales qui est amorti sur plusieurs années. Alors que le Projet CIS, c'est un projet qui est, qui a une durée de vie très courte. Donc après sept ans, l'actif est complètement amorti.

Ça fait que ce qui a motivé Gazifère dans proposer un traitement différent par rapport au chemin Pink, c'est vraiment les revenus requis pour un projet comme chemin Pink sont vraiment stables d'année en année. Et puis c'est des revenus requis qui vont être requis pour plusieurs années devant nous. Donc c'est pour ça qu'on a proposé d'en faire un traitement particulier.

Q. [318] Je vais vous lire un extrait de la pièce GI-5, document 1, page 10, qui était les réponses de

Gazifère aux demandes de renseignements numéro 1 de la Régie. En réponse à la question 4.2, le dernier paragraphe :

> The proposed approach simplifies annual filing requirements and supports a streamlined regulatory process for CPBR model. Please see pages 22 and 23 of exhibit GI-2, document 1, for further detail.

Au-delà de ne pas avoir à présenter un calcul d'exclusion pendant les quarante (40) prochaines années, de quelle façon est-ce que le traitement proposé par Gazifère pour le chemin Pink est une exception?

R. Comme je disais tantôt, c'est vraiment la nature du projet en tant que tel, c'est un projet qui a une durée de vie énorme. Si on le garde à l'extérieur comme exclusion, c'est qu'on va le garder comme exclusion pour les quarante (40) prochaines années, aussi longtemps que je n'ai pas fini d'amortir cet actif-là. Tout simplement.

Q. [319] Je vous réfère au premier tableau, en fait au tableau que j'ai déposé à la pièce GI-2, document 1.1... excusez-moi, non, GI-2, document 1.1, page 1 de 1... non, c'est un tableau qui est déjà dans

votre preuve, excusez-moi, le GI-1... GI-2, document 1.1, page 1 de 1; c'est là qu'on retrouve la moyenne des cinq prochaines années. Est-ce que le montant du « rebasing » proposé, soit la moyenne des cinq prochaines années, est représentatif de la moyenne des quarante (40) années de durée de l'immobilisation?

R. C'est représentatif des cinq prochaines années, qui est le terme du mécanisme incitatif, le prochain terme du mécanisme incitatif.

Q. [320] Pourriez-vous nous expliquer qu'est-ce qui a motivé, en fait le rationnel en arrière d'un choix de moyenne arithmétique de cinq ans à deux cent vingt-cinq mille dollars (225 000 $)?

R. On a utilisé une simple moyenne arithmétique.

Q. [321] Étant donné que, à la pièce GI-1, document 3 du dossier 3722, la preuve qui a été présentée dans le dossier d'autorisation démontre, et là, je suis à GI-1, document 3, une augmentation du nombre de clients reliés au projet de renforcement; étant donné que ce projet-là va amener des nouveaux clients que Gazifère propose qui soient inclus dans la formule et que la formule est indexée par le nombre de nouveaux clients, est-ce que Gazifère considère qu'il y a là une incohérence?

16 h 22

R. L'ajout de ces nouveaux clients-là, c'est... le renforcement du Chemin Pink n'est pas une extension pour aller chercher des nouveaux clients. C'est vraiment pour renforcer le système parce qu'il est précaire. Oui, le fait que je fais le renforcement de mon système va faire en sorte que je vais être capable d'aller chercher ces quatre cent cinquante-là là (450), mais ce n'est pas quatre cent cinquante (450) clients de plus.

C'est que si je ne fais pas mon renforcement, je ne peux plus grossir dans ce secteur-là, donc si je ne fais pas le renforcement, mes mille deux cents (1 200) clients que j'additionne habituellement vont diminuer à huit cents (800) parce qu'il va falloir que je cesse de grossir dans ce secteur-là.

Mais, l'investissement en capital pour le Chemin Pink n'est pas une extension, c'est vraiment juste parce que mon système, il est précaire. Donc, c'est des investissements en capital au-delà de ce que je fais en temps normal lorsque je fais des extensions de réseau, et au-delà de ce que je fais en temps normal lorsque je veux ajouter un client.

Q. [322] Mais, ce travail-là de renforcement réseau a

quand même un impact sur votre capacité d'ajouter des nouveaux clients année après année. À tout le moins, à quatre cent vingt quelques clients par année pour les prochains cinq ans.

R. Exact. Si je ne fais pas ce renforcement-là, mes additions clients que je vais avoir dorénavant dans mes causes tarifaires ne seront plus de mille deux cents (1 200), il va être de huit cents (800).

Q. [323] À la pièce GI-1, Document 3.2, du dossier 3722, donc qui a été déposée sous la cote A-25, on constate un impact tarifaire d'approximativement cent mille dollars (100 000 $) par année coûts sur revenus... coûts moins revenus, excusez-moi.

Pourquoi donc ce choix de deux cent vingt-cinq mille dollars (225 000 $) de moyenne plutôt que cent mille dollars (100 000 $)?

MR. ANTON KACICNIK:

A. I'm not certain why they labelled row L "rate impact." What they are doing here is they are conducting feasability analysis for this project. And what feasibility analysis does, it takes incremental avenues that come from customers from this project and looking at incremental costs.

So what is this? It just shows the project is feasible; revenues will be higher than past, and

the project can proceed.

If we come back to how rates are designed, they are designed based on annual revenue requirements. And feasibility analysis is not the same as designing rates. So you fail to look at annual revenue plan -- visability analysis is not the same as designing rates.

To design rates for the test year, you have to determine revenue requirement, and that's what you recover from customers.

I'm not saying that feasibility is done incorrectly, it's not so, but it's just looking at discounted incremental cash flows from revenues and the same for the cost.

Q. [324] Comment l'approche que vous proposez pour le Chemin Pink se concilie-t-elle avec le traitement des investissements de moins de quatre cent cinquante mille dollars (450 000 $)?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Vraiment, la raison d'être, pourquoi qu'on a créé cette exclusion-là, c'est vraiment pour pas enlever des incitatifs, pour créer des incitatifs à Gazifère, de ne pas investir dans des projets qui sont plus coûteux.

Si je donne un exemple, un gros

investissement comme une troisième traversée de rivière, par exemple, c'est certain que la formule ne permettrait pas à Gazifère d'aller chercher les revenus requis suffisants pour s'assurer qu'on va chercher les revenus requis et avoir un rendement raisonnable. Donc, c'est un peu dans cette optique-là que l'exclusion a été créée dans le mécanisme incitatif.

Q. [325] Mais, disons un projet de renforcement de réseau de moins de quatre cent cinquante mille dollars (450 000 $), pourquoi on ne traiterait pas ce dossier-ci de la même façon? Je parle du Chemin Pink. Ce n'est quand même pas un dossier de troisième traversée. C'est un dossier de un million (1 M$) ou deux millions (2 M$) là.

16 h 30

R. Bien, un projet de renforcement de réseau de moins de quatre cent cinquante mille dollars (450 000 $), on pose l'hypothèse que ça rentre dans notre développement normal, opérationnel que Gazifère fait d'année en année. Alors qu'un projet supérieur à quatre cent cinquante mille dollars (450 000 $), ce n'est pas des projets qu'on fait à tour de bras. Ça fait qu'on a voulu introduire cette composante-là pour faire en sorte que Gazifère ne soit pas

encouragé à ne pas investir dans ces projets-là.

Q. [326] Pourquoi on traite Chemin Pink, pourquoi on ne le traite tout simplement pas comme si c'était une exclusion?

R. Si on décide de le traiter comme si c'était une exclusion, on va avoir plus le revenu requis du Chemin Pink pendant cinquante (50) ans.

Q. [327] Donc si on faisait une exclusion, on devrait tenir compte des revenus?

R. Oui, si on le traite comme une exclusion, c'est que dans ma formule, je vais avoir ma formule qui génère les revenus requis selon la formule plus revenus requis du Chemin Pink.

Q. [328] J'achève, Madame la présidente, il me reste peut-être une dizaine de minutes. On passe au sujet de l'indice de performance. Le sondage sur la satisfaction de la clientèle se fait maintenant auprès des clients qui ont obtenu un service au cours des douze mois précédant le sondage. Si j'ai bien compris à la pièce GI-1.2, Document 1, page 21. Pourriez-vous nous donner une définition précise de la population dont la satisfaction est évaluée, en particulier quel type de services les clients doivent-ils avoir reçu pour être inclus dans la population visée par le sondage? Je vais

vous donner un exemple, une personne qui aurait eu un problème avec sa facture et qui n'a pas pu régler ces problèmes-là par téléphone avec un de vos services. Est-ce que cette personne-là pourrait faire partie de la population sondée?

R. Absolument.

Q. [329] Or, c'est quoi votre définition de service, c'est ça que j'essaie de comprendre, quand vous nous dites que le sondage a été transmis ou effectué auprès d'une population qui a obtenu le service. Ça veut dire quoi?

R. C'est parce que je viens de m'entendre dire absolument quand tout de suite après que vous m'ayez posé la question puis là j'ai des doutes. Ceux qu'on, les clients qu'on sonde ont officiellement reçu un service de notre part. Donc ceux qu'on sonde par exemple qui auraient voulu avoir de l'information sur sa facture, c'est ceux qui ont appelé et qui ont eu un contact avec quelqu'un chez Gazifère. Parce que si on ne sonde pas les gens qui ont reçu un service, c'est qu'on ne mesurera pas grand chose, c'est qu'on va appeler un client qui n'a pas reçu de service et il ne saura pas quoi répondre, il va dire non bien regarde je n'ai pas reçu de service de toi. Ça fait

qu'en partant nous on s'assure que c'est des gens qui ont reçu un service de Gazifère puis à partir de ceux qui ont reçu un service là on sonde, parce qu'on veut faire certain que ceux qui vont répondre à notre sondage, ont reçu un service et ils sont en mesure de répondre au sondage. Autrement quelqu'un qui appellerait monsieur Untel qui n'a pas reçu de service, il va répondre à la première question puis après ça il va dire je ne suis pas en mesure de répondre. Je ne suis pas en mesure de répondre. Parce que c'est tout lié les questions sont liées au service offert.

Q. [330] Je vais prendre la pire hypothèse. La personne qui a un problème puis qui a appelé quatre fois, puis qui n'a jamais pu avoir de réponse, est-ce qu'elle va faire partie du sondage?

M. MARC ST-PIERRE :

R. Oui, elle pourrait faire partie du sondage.

Q. [331] Comment elle aurait obtenu un service à ce moment-là, c'est ça que j'essaie de comprendre? Si elle a appelé puis elle n'a pas eu de réponse, comment vous savez qu'elle a obtenu un service, comment elle se retrouve sur votre liste?

R. Je peux vous dire que si elle a appelé quatre fois puis elle n'a pas eu de service, on va avoir une

plainte. On va le savoir.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Mais là ce que vous dites elle n'a pas eu de réponse, c'est qu'il n'y a personne qui lui a parlé?

Q. [332] Non, je vous donne un exemple.

R. Oui, oui.

Q. [333] C'est parce que je veux essayer de comprendre ce que ça veut dire avoir eu un service, de ne pas avoir eu un service. De là mon exemple un peu plus patent, la personne qui a appelé trois, quatre fois, puis qui a eu le « run around », puis qui n'a pas eu de réponse. C'est un exemple parmi tant d'autres là. Mais là je comprends qu'elle pourrait se retrouver sur la liste des personnes sondées, je veux essayer de comprendre pourquoi? Parce que là je suis plus confus que je l'étais tantôt.

M. MARC ST-PIERRE :

R. Si elle est sur la liste, c'est-à-dire comme Lise, juste pour rajouter ce que Lise disait, ça peut être quelqu'un qui va avoir appelé au service des ventes, qui va avoir appelé au centre d'appels. Quelqu'un qu'on va réparer, par exemple, on va faire un service chez la personne. C'est toutes ces personnes-là qui sont sondées. C'est certain que si

on rejoint une personne, il faudrait qu'on... Non, excuse-moi, je reprends ce que je t'ai dit, il faudrait qu'elle soit, qu'elle ait un service pour qu'elle puisse être sur la liste.

Q. [334] Ça m'amène à ma première, mon autre question plus générale. Si la population visée par le sondage est quelqu'un qui a obtenu un service au cours des douze derniers mois, est-ce qu'on doit comprendre que cette pratique-là maintenant en place chez Gazifère est synonyme là du fait que Gazifère a abandonné l'idée de mesurer la satisfaction de l'ensemble de la clientèle?

16 h 35

Mme LISE MAUVIEL :

R. Je ne suis pas certaine que je comprends la question, je m'excuse.

Q. [335] Bien le fait que le sondage soit limité à une population ayant obtenu un service, puis je peux comprendre tout ce que vous venez de dire, en disant on va appeler quelqu'un qui n'a pas fait affaire, qui n'a pas appelé puis après la deuxième question, il ne saura plus quoi dire, je comprends très bien. Mais la question au-dessus de tout ça, c'est est-ce que je dois comprendre que la politique que vous avez adoptée de limiter les

sondages aux gens qui auraient obtenu un service c'est synonyme du fait que vous ne sondez plus l'ensemble de la clientèle?

R. Bien on sonde l'ensemble de la clientèle, mais peut-être, regarde, on veut être efficace et efficient, on a choisi de s'assurer que ceux qu'on appelle c'est ceux qui ont reçu un service pour que justement on puisse remplir notre sondage. Donc on sonde pareil l'ensemble de la clientèle parce que dans ceux qui ont reçu des services, il y en a dans les secteurs résidentiel, commercial et institutionnel.

Q. [336] Je vous lis l'extrait, un extrait de la décision D-2006-158, la décision où la Régie avait demandé qu'il y ait un indice :

> La Régie demande toutefois au Distributeur de présenter, lors du dossier tarifaire 2008, une proposition pour ajouter un nouvel indice relié à la satisfaction de la clientèle dans son calcul du pourcentage global de réalisation des indices de qualité de service servant au partage des trop-perçus.

Est-ce que vous considérez que la façon dont vous

procédez est conforme à cette demande que vous a fait la Régie en deux mille six (2006)?

R. Absolument, on a déposé notre proposition dans le cadre de notre cause tarifaire deux mille huit (2008). On a présenté justement la procédure et la façon qu'on sonde notre clientèle, puis ça a été approuvé dans le cadre de la cause deux mille huit (2008) à ce moment-là.

Q. [337] Pourriez-vous décrire les étapes qui mènent à la sélection de l'échantillon utilisé pour présenter la population visée par le sondage? Est-ce que c'est un échantillon aléatoire, pris au hasard?

R. C'est, on a par mois on essaie de sonder notre clientèle mensuellement, par mois, on a une liste de gens qui ont reçu un service et oui effectivement de façon aléatoire on choisit dans cette liste le nombre de gens qu'on va aller sonder.

Q. [338] Quelles mesures prenez-vous pour vous assurer que l'échantillon que vous sélectionnez est représentatif de la population visée? Que ce ne soit pas juste des clients qui ont été satisfaits nécessairement du service, mais que l'ensemble des clients soit sondé?

R. Bien à prime abord on choisit réellement aléatoirement, on ne choisit pas ceux qui sont satisfaits puis après ça on les appelle, on choisit vraiment sur une base aléatoire selon une certaine liste, un certain nombre.

Q. [339] Mais au-delà, quelles mesures est-ce que vous prenez pour vous assurer que l'échantillon reflète adéquatement disons la proportion de clients résidentiel, commercial, industriel dans la population totale de vos clients visés par le sondage? Autrement dit là les résultats du sondage auprès de ces trois segments de la clientèle est-ce qu'ils sont pondérés lors du calcul des résultats globaux pour tenir compte du poids réel de chacune de ces clientèles?

R. Dans le résultat en tant que tel on ne pondère pas, on fait un calcul global, maintenant on fournit toutes les données pour pouvoir le pondérer si c'est du désir de la Régie qu'on pondère les résultats sans, on a toutes les données, on les présente à la Régie en fermeture des livres aussi. On calcule un résultat global, c'est qu'on avait dit qu'on était pour faire, mais on pourrait le pondérer.

Q. [340] Vous ne produisez pas de mesure de la marge

d'erreurs là, erreur statistique globale, dans les données que vous avez déposées à la Régie du sondage. La marge d'erreurs et l'erreur statistique exprimée en pourcentage mesurant en utilisant un intervalle de confiance, disons quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) par exemple une fois sur bon, elle permet de dégager une idée de la précision des résultats du sondage. Est-ce qu'il y a une raison qui empêcherait Gazifère de produire ces statistiques-là ou cette statistique-là?

R. On pourrait tenter d'ajouter cette précision-là dans notre calcul.

Q. [341] Vous n'auriez pas d'inconvénient là dans le cadre du prochain dossier au niveau du sondage de produire ces données-là?

R. Non.

Q. [342] Quant à l'évaluation du mécanisme maintenant, à la pièce GI-1, Document 1, page 13.

16 h 44

On peut lire :

> As Gazifère completed four years of the five-year CPBR term, the Company believes that the three objectives for selecting the Revenue Cap per Customer as noted by the Régie in its decision

> have been met.

Je vous réfère à la pièce C-3-6. C'est une pièce de la FCEI à la section 1 où il est indiqué :

> [...] la vaste majorité de ces excédents découlent de tendances naturelles totalement indépendantes des efforts d'efficience de Gazifère ou de la présence d'un mécanisme incitatif.

Un peu plus loin :

> Le principe de partage équitable entre Gazifère et ses clients n'a pas été atteint sous le mécanisme incitatif actuel.

Et finalement un extrait de la preuve de l'ACIG, la pièce C-2-7 (ACIG) à la page 16 où il est indiqué :

> Il nous semble que les gains du présent mécanisme ne semblent pas résulter autant d'efforts de gestion mais plutôt d'une situation particulière [...].

Bon. Une fois ces lectures préliminaires-là faites, on constate que l'évaluation du mécanisme qui est faite par Gazifère et par certains intervenants ne conduit pas nécessairement aux mêmes conclusions. À

partir des mêmes données, les opinions sur l'atteinte des objectifs semblent différer sensiblement d'un à l'autre.

Dans ce contexte-là, est-ce qu'il ne serait pas préférable d'avoir recours à un expert indépendant, une troisième partie, là, « a third party » pour faire l'évaluation du mécanisme?

Mme LUCIE VANDAL-PARENT :

R. Bien sûr si c'est le désir de la Régie d'aller vers un expert indépendant, Gazifère n'a pas à s'objecter à ça. Par contre, au stage où on est rendu dans le processus, on trouve ça pour le moins surprenant que la Régie arrive avec une suggestion comme ça.

Q. [343] Je parle pour l'avenir, moi, là. Je ne parle pas du présent mécanisme. Je parle pour l'avenir.

R. Ah! Parfait. En tout cas, je tiens à dire quand même que c'est un processus qui est... Nous autres, on est ouvert à ça. Si vous voulez qu'on fasse... Puis quand vous dites « un expert indépendant », vous voulez dire qu'on n'a pas à recourir à nos experts habituels à Enbridge Gaz Distribution?

Q. [344] Oui. Je pense que vous m'avez compris. On parle... Les gens de chez Enbridge, évidemment, ont un intérêt dans les résultats de Gazifère. Je ne

voudrais pas me prononcer sur leur indépendance. Ce n'est pas à moi de juger de ça. Mais je pense que vous m'avez bien compris.

R. Oui. Alors, est-ce qu'on doit comprendre de ça aussi que...

Q. [345] Je ne fais que sonder le terrain, à savoir est-ce qu'il y a une ouverture chez vous compte tenu que l'évaluation semble, quand on regarde les résultats et que certains intervenants font leur propre évaluation, on voit qu'il y a ici des contradictions sur l'analyse des données. Dans les mêmes chiffres, on ne voit pas les mêmes conclusions. On dit, est-ce qu'un tiers indépendant ne serait pas requis quant à l'évaluation du mécanisme? C'est le concept de juge et partie aussi, si vous me comprenez bien.

R. Alors parfait pour la...

Q. [346] Quelle est la durée nécessaire idéale pour l'évaluation du mécanisme, le temps requis?

MR. ANTON KACICNIK:

A. It will not be a simple exercise, you know. To prepare this proposal took, you know, a few months. The expert may not be familiar with Gazifère's operation; they will need to get familiar; they will need to get up to speed; they will need to

look at a number of things. That's one issue.

Second issue is the reason many companies of this size that would operate under CPBR model or CPBR model, and using revenue per customer model, so that would be challenging in benchmarking and assessing the model. So it would be a lengthy and challenging exercise.

Q. [347] Merci. Est-ce que l'évaluation du mécanisme en fin de course ne mérite pas justement plus de travail pour éviter et alléger le processus dans les cinq prochaines années?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Il faut préciser que ça a nécessité plus de travail.

Q. [348] Mais vous êtes d'accord avec cette prémisse-là, il vaut mieux faire le travail et mettre tout l'effort à la fin pour que, dans les prochains cinq ans, ce soit un processus plus allégé sur le plan réglementaire?

R. Effectivement, c'est ce qu'on a fait aussi, on a mis les efforts et les énergies dans la préparation de notre proposition. Et, effectivement, ça a pris beaucoup plus de travail et d'énergie pour y arriver.

Q. [349] On va maintenant parler rapidement de

structure de capital pour le calcul du rendement.

Je vous réfère à deux pièces

16 h 50

La pièce C-3.10 FCEI de la Phase 3 du présent dossier et la pièce GI-15, Document 1, page 1.

La lecture de la pièce de la FCEI, la question qui me vient en tête, c'est : pourquoi le rendement autorisé est calculé sur la base de la structure de capital réelle?

Mme LISE MAUVIEL :

R. On a toujours calculé notre rendement autorisé sur la structure de la base réelle en fin d'année.

Q. [350] Parfait. Donc, c'est quelque chose qui existait avant le mécanisme, ça a toujours été fait comme ça.

R. Absolument.

Q. [351] Et que penseriez-vous de la proposition de le calculer sur la base de la structure de capital présumée?

R. Est-ce qu'on peut revenir, celle là aussi avec... ça nécessite un petit peu de discussion.

Q. [352] Parfait. Je n'ai pas de problème. Alors, je la note là, réponse...

R. Merci.

Q. [353] ... à la structure de capital présumée. Vous

allez être contents, c'est ma dernière question.

Alors, je vais parler de termes de renouvellement du mécanisme. Dans votre proposition là GI-2, Document 1, à la page 21, vous mentionnez :

> Gazifère proposes a five-year term for the next CPBR mechanism i.e. from January 1, 2011 to December 31, 2015. The Company proposes to conduct an evaluation of the performance of the incentive mechanism for its renewal in early 2014 based on the results of the first three years. [...]

Est-ce qu'il ne serait pas préférable d'avoir une durée d'application du mécanisme plus longue, de six ans par exemple, de sorte qu'on puisse avoir quatre années complètes de données pour réaliser une évaluation?

On note là que cette année, on a quand même quatre années, mais dans un horaire et un agenda très comprimés.

R. On va vous revenir avec ça aussi.

Q. [354] Alors, je vous remercie, en attente de vos réponses.

LA PRÉSIDENTE :

Je pense qu'à cette heure-là, on commence à avoir

de la difficulté à donner des réponses. Bien, merci beaucoup, Maître Legault. Merci aux Membres du panel. On va avoir la chance de se revoir demain.

Donc, j'ai une proposition à vous faire pour l'horaire de demain. On pourrait débuter avec la preuve de l'ACIG demain matin, suivie de celle de la FCEI, pour ensuite entendre la contre-preuve de Gazifère. Et nous allons poursuivre avec la preuve des autres intervenants par ordre alphabétique. Donc, si cela vous convient, comme ça, vos membres pourront quitter plus tôt, le cas échéant là. Est-ce qu'il y a des observations particulières? C'est beau.

Alors, nous allons terminer et demain nous débuter à huit heures trente (8 h 30) pour vraiment là, on n'aura pas le choix de terminer à treize heures trente (13 h 30) puisqu'il y a un membre qui a des obligations incontournables.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Excusez-moi, Madame la Présidente. Sur les mots « par ordre alphabétique », c'est que je comprends que nous allons passer...

LA PRÉSIDENTE :

Plus tard.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Ah! Nous passerons plus tard.

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

C'est que nous devions être présents. C'est que là maintenant ça va accroître... ça va accroître... On va changer la prochaine fois.

LA PRÉSIDENTE :

Bien, en fait, là ce que je proposais, comme il n'y avait plus de contrainte pour vous au niveau de la présentation, on pourrait reprendre avec l'ordre que l'on prend normalement, c'est-à-dire l'ordre... vraiment l'ordre alphabétique. Donc, on commencerait, après la contre-preuve, avec la preuve de l'ACEF de l'Outaouais. Ensuite, ce serait celle de...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

GRAME.

LA PRÉSIDENTE :

Du GRAME, SÉ/AQLPA et on termine avec l'UMQ.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

O.K. Et nous passerions demain?

LA PRÉSIDENTE :

Possiblement demain, si tout va bien et tout va

très vite, sinon, ça va aller à jeudi.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

O.K. Ça va.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bon.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, ça va.

LA PRÉSIDENTE :

Et jeudi, on pourrait, de toute façon, débuter jeudi matin avec la preuve en chef de Gazifère sur les taux d'amortissement et poursuivre avec la preuve des intervenants qui n'auront pas eu la chance de présenter leur preuve avant. C'est bon?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Je vous remercie, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Excellent. Alors, bien, bonne soirée et à demain. Au revoir.

AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

Nous, soussignés, ODETTE GAGNON, CLAUDE MORIN et MARC BEEBE, sténographes officiels, certifions 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 nous avons signé :

_____ _____

ODETTE GAGNON CLAUDE MORIN

_____
MARC BEEBE
Sténographe officielle