

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE DE GAZIFÈRE INC. RELATIVE À LA
FERMETURE RÉGLEMENTAIRE DES LIVRES POUR
LA PÉRIODE DU 1er JANVIER AU 31 DÉCEMBRE 2011,
À L'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT
POUR L'EXERCICE 2013 ET À LA MODIFICATION DES
TARIFS À COMPTER DU 1er JANVIER 2013 (PHASE 2)

DOSSIER : R-3793-2012

RÉGISSEURS : Me LOUISE ROZON, présidente
Me LISE DUQUETTE
Mme FRANÇOISE GAGNON

AUDIENCE DU 30 OCTOBRE 2012

VOLUME 1

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me AMÉLIE CARDINAL
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me LOUISE TREMBLAY
procureur de Gazifère inc. (Gazifère);

INTERVENANTS :

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

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

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

TABLE DES MATIERES

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
LISTE DES PIÈCES	6
PRÉLIMINAIRES	7
PREUVE DE GAZIFÈRE (Panel 1)	
JAMIE LEBLANC	
LISE MAUVIEL	
KAMIL M. BAIG	
ASHA PATEL	
INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY	11
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me STÉPHANIE LUSSIER	45
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL	50
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	82
INTERROGÉS PAR Me LISE DUQUETTE	135
PREUVE DE GAZIFÈRE (Panel 2)	
Mr. ANTON KACICNIK	
Mrs. JACKIE COLLIER	
Mr. MATTHEW KIRK	
INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY	154
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	168
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	170

PREUVE DE GAZIFÈRE (Panel 3)

MARC ST-PIERRE

JULIE-CHRISTINE LACOMBE

DANY LEMIEUX

LISE MAUVIEL

INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY 174

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER . . . 182

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN . . . 187



LISTE DES ENGAGEMENTS

	PAGE
E-1 : Vérifier la période de temps pour la conservation de l'information sur l'historique de facturation (demandé par la FCEI)	57

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
A-22 : (GI-26, Doc. 7.1) Questionnaires du sondage de satisfaction de la clientèle cause tarifaire 2012 (Phase III)	88
B-0157 : GI-21, document 1.3 révisé	158
B-0158 : GI-22, document 1 révisé	158
B-0159 : GI-22, document 2 révisé	158
B-0160 : GI-22, document 2.1 révisé	158
B-0161 : GI-22, document 3 révisé	159
B-0162 : GI-22, document 3.1 révisé	159

L'AN DEUX MILLE DOUZE, ce trentième (30e) jour du
mois d'octobre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du trente (30)
octobre deux mille douze (2012), dossier R-3793-
2012. Demande de Gazifère inc. relative à la
fermeture réglementaire des livre pour la période
du 1er janvier 2011 au 31 décembre 2011, à
l'approbation du plan d'approvisionnement pour
l'exercice 2013 et à la modification des tarifs à
compter du 1er janvier 2013, Phase 2.

Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître
Louise Rozon, présidente de la formation, de même
que maître Lise Duquette et madame Françoise
Gagnon.

Le procureur de la Régie est maître Amélie
Cardinal.

La demanderesse est Gazifère inc., représentée par
maître Louise Tremblay.

Les intervenants sont :

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

Lussier;
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante,
représentée par maître André Turmel;
Stratégies énergétiques et Association québécoise
de lutte contre la pollution atmosphérique,
représentées par maître Dominique Neuman.
Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui
désirent présenter une demande ou faire des
représentations au sujet de ce dossier? Je
demanderais par ailleurs aux parties de bien
vouloir 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, Madame la Greffière. Alors, la Régie vous
souhaite à tous la bienvenue. Avant de débiter,
j'aimerais juste vous présenter les autres membres
de l'équipe, en fait qui travaillent avec nous pour
le traitement de ce dossier. Aux membres de la
formation s'ajoutent notre procureur Amélie
Cardinal, monsieur Phi Dang qui est chargé de
projet, mesdames Odette Alarie, Esther Falardeau,
Monique Rouleau, ainsi que messieurs Pierre Renaud

et Gaston Bilodeau, qui agissent à titre de spécialistes.

Alors, aujourd'hui, la Régie tient une audience publique dans le cadre de la Phase 2 du dossier R-3793-2012 portant sur la demande d'approbation du Plan d'approvisionnement de Gazifère et de ses tarifs à compter du premier (1er) janvier deux mille treize (2013).

Pour le déroulement de la présente audience, la Régie entend respecter le calendrier de l'audience qui vous a tous été remis. L'horaire sera donc de neuf heures (9 h) à quinze heures (15 h) aujourd'hui et si tout va bien, l'audience devrait se terminer à midi demain. Si nécessaire, elle pourra se poursuivre dans l'après-midi. Avant de débiter avec la preuve en chef de Gazifère, nous aimerions simplement savoir si vous avez des remarques préliminaires à faire. Donc, Maître Tremblay, la parole est à vous.

PREUVE DE GAZIFÈRE (Panel 1)

Me LOUISE TREMBLAY :

Merci beaucoup, Madame la Présidente. Bonjour, Mesdames les régisseuses. Alors Louise Tremblay pour Gazifère. Alors, tel qu'annoncé, nous aurons trois panels. Alors, on débute ce matin avec le

panel sur la présentation finalement de la demande tarifaire et du revenu additionnel requis.

Avant de procéder à l'assermentation des témoins, j'aimerais tout simplement déposer les originaux des deux affidavits qui ont été signés par les représentants de Mercer, parce que, dans le fond, tout ce qui a été déposé le vingt-quatre (24) octobre, ce sont des copies.

Donc, le premier affidavit a été déposé comme pièce GI-16, Document 2.7. Voici l'original. Et le second affidavit, GI-16, Document 2.8. Alors, je vais vous demander, Madame la Greffière, s'il vous plaît de procéder à l'assermentation des témoins.

L'AN DEUX MILLE DOUZE (2012), le trentième (30e) jour d'octobre, ONT COMPARU :

JAMIE LEBLANC, directeur général, Gazifère, ayant son adresse d'affaires au 706, boulevard Greber, Gatineau (Québec);

LISE MAUVIEL, directrice de la réglementation et des budgets, Gazifère, ayant son adresse d'affaires au 706, boulevard Greber, Gatineau (Québec);

KAMIL M. BAIG, senior analyst, finance and control,
Gazifère, ayant son adresse d'affaires au 500,
Consumers Road, North York (Ontario);

ASHA PATEL, Supervisor of finance operational
support at Enbridge Gas Distribution, ayant son
adresse d'affaires au 500, Consumers Road, North
York (Ontario);

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

(9 h 14)

INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY :

Q. [1] Alors bonjour aux Membres du panel. Mes
questions vont s'adresser en débutant à madame
Mauviel.

Alors, Madame Mauviel, le plan
d'approvisionnement gazier de Gazifère a été déposé
comme pièce B-0038, GI-15, Document 1. Est-ce que
cette pièce a été préparée par vous ou sous votre
supervision?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Oui.

Q. [2] Avez-vous des changements à apporter à cette pièce?

R. Non, aucun changement.

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

R. Oui, je l'adopte.

Q. [4] Votre témoignage écrit a été déposé au soutien de la demande tarifaire comme pièce B-0042, GI-16, Document 1. Est-ce que ce témoignage a été préparé par vous ou sous votre supervision?

R. Oui.

Q. [5] Avez-vous des amendements à apporter à votre témoignage?

R. Aucun amendement.

Q. [6] L'adoptez-vous comme étant votre preuve écrite pour les fins du dossier?

R. Oui, je l'adopte.

Q. [7] Je vais maintenant vous référer à diverses pièces qui ont été également déposées au soutien de la demande tarifaire. Alors les pièces B-0043 à B-0062, il s'agit des pièces GI-16, Documents 2 à 8, les pièces B-0064 à B-0080, ce sont l'ensemble des pièces contenues dans les sections GI-17 et GI-18, et les pièces B-0099 à B-0104, GI-22, Documents 1 à 3.1, et toutes les pièces contenues

dans les sections GI-23 à GI-27 qui sont finalement les réponses aux demandes de renseignements de la Régie et des intervenants. Est-ce que ces pièces ont été préparées par vous ou sous votre supervision?

R. Oui, à l'exception de la pièce GI-16, Documents 2.1 à 2.6, et GI-16, Document 5.1. Les pièces GI-16, Documents 2.1 et 2.6, ont été préparées dans le cadre du changement des normes comptables réglementaires puis notre demande d'ajout de facteur Z. Ces pièces ont été préparées par monsieur Baig et madame Patel alors que les documents 2.3 à 2.6 sont des rapports préparés par les actuaires de Mercer que Gazifère a retenus leurs services.

Pour ce qui est de la pièce GI-16, Document 5.1 c'est un mémorandum de RBC Capital Markets portant sur les hypothèses et la méthodologie utilisées pour dériver la prime de risque pour Gazifère.

Q. [8] Madame Mauviel, en ce qui a trait aux pièces que vous avez préparées est-ce que vous avez des amendements à y apporter?

R. Non, aucun amendement.

Q. [9] Est-ce que vous les adoptez comme étant votre

preuve écrite dans le présent dossier?

R. Oui, je les adopte.

Q. [10] Je vais maintenant me tourner vers vous, Monsieur Leblanc. Je vais vous demander, suite à l'adoption de la preuve écrite, est-ce que vous souhaitez aborder certains sujets particuliers qui font l'objet du présent dossier?

M. JAMIE LEBLANC :

R. Oui. Madame, Messieurs, bonjour. Ce matin, j'aimerais porter votre attention sur certains points que nous jugeons importants dans la présente cause tarifaire. Suite à l'analyse de la situation linguistique de l'entreprise, l'Office québécois de la langue française a demandé à Gazifère de généraliser l'utilisation du français à tous les niveaux de l'entreprise en adoptant un programme de francisation.

Le vingt-cinq (25) avril dernier, Gazifère a transmis à l'Office sa proposition de programme de francisation. Déjà depuis deux mille six (2006), sensibilisée à la situation du français dans l'entreprise, Gazifère s'est assurée que les achats d'équipements et des livrables soient conformes aux exigences de la Charte de la langue française et qu'ils contribuent ultérieurement à la

généralisation du français dans l'entreprise.

Par cette planification avisée, Gazifère est persuadée qu'aujourd'hui des frais de mise à niveau et de modifications importantes à ses outils de travail ont été évités.

Le douze (12) décembre dernier, Gazifère a reçu l'approbation de son programme par l'Office. Il appartient maintenant à Gazifère de mettre en oeuvre ce programme d'ici le premier (1er) décembre deux mille quatorze (2014).

Il est important de noter que, pour certains volets de son programme, les activités se résument à la traduction de documents et d'outils de travail alors que, pour d'autres volets, les activités requises pour la généralisation du français sont beaucoup plus complexes à mettre en place.

9 h 20

Par exemple, la traduction des manuels techniques qui totalisent plus de deux mille (2 000) pages nécessitera de recourir à des ressources spécialisées et dispendieuses. Par la suite, pour s'assurer que les documents traduits sont conformes aux normes techniques de l'entreprise et de l'industrie, tout devra être

validé par le service d'ingénierie d'Enbridge.

Également, en ce qui a trait à la francisation des formations des équipes techniques et des opérations, ici aussi toute formation devra être traduite et également validée par le service d'ingénierie d'Enbridge.

De plus, pour compléter la francisation du volet formation, Gazifère devra désormais s'assurer que toutes les formations destinées à l'ensemble de ses employés seront offertes en français par des ressources compétentes et qualifiées. À cet égard, quelques options sont présentement analysées, mais Gazifère n'a pas encore établi l'approche qu'elle préconisera.

Conséquemment, considérant que la réalisation du programme de francisation de Gazifère entraînera des dépenses qui jusqu'ici n'avaient jamais été prévues dans ses budgets d'opération et que ces dépenses correspondent à des coûts supplémentaires que Gazifère doit encourir au-delà de ses opérations courantes et normales; considérant que ces coûts seront aisément identifiables puisqu'ils résulteront directement des activités prévues au programme dûment approuvé par l'Office, et que ces activités seront

précisément effectuées au cours de la période de vingt-quatre (24) mois allouée à la réalisation du programme; considérant que pour certains volets du programme il existe encore plusieurs options à évaluer et qu'il demeure donc toujours difficile d'établir une estimation raisonnable des coûts découlant des différentes activités prévues à son programme de francisation; considérant que Gazifère ne peut déterminer avec certitude à ce point-ci quand les dépenses seront effectivement encourues puisque pour certains volets il reste encore certaines décisions à prendre quant à l'approche qu'elle préconisera, Gazifère demande à la Régie l'autorisation de créer un compte de frais hors base de tarification portant intérêts pour y comptabiliser les montants associés à son programme de francisation. Il est important de noter que les subventions qui seront reçues dans le cadre du programme de francisation seront appliquées en réduction des dépenses faisant l'objet de ce compte.

Gazifère tient à préciser qu'elle doit se conformer aux exigences de l'Office québécois de la langue française et qu'au même titre que pour toute autre obligation légale réglementaire, les frais

encourus pour assurer le respect de la Charte de la langue française peuvent être récupérés dans les tarifs.

Gazifère demandera aussi de liquider le solde du compte de frais reportés dans le cadre d'une demande tarifaire subséquente.

Le deuxième point sur lequel je souhaite porter votre attention est le projet de renforcement majeur d'un secteur du réseau de distribution de Gazifère. Au cours des dix (10) dernières années, Gazifère a connu une importante croissance du nombre de clients desservis par son réseau de distribution. De récentes analyses préliminaires de capacité du réseau ont clairement démontré que pour assurer la fiabilité du service offert à sa clientèle, un renforcement majeur du secteur ouest du réseau est inévitable, et que selon les projections de croissance de la demande en gaz naturel, ces travaux devront être réalisés pour la saison de chauffage de l'hiver deux mille dix-sept (2017), deux mille dix-huit (2018).

Selon ces premières analyses du service d'ingénierie d'Enbridge, quelques options de renforcement du réseau sont envisageables, dont certaines tiennent compte d'une éventuelle

traversée de la rivière des Outaouais. Si, après avoir effectué des analyses plus détaillées, le renforcement du réseau doit effectivement se traduire par un raccordement à une troisième traversée de rivière, il est évident que le niveau de complexité d'un tel projet sera très élevé. Advenant le cas où l'option retenue ne se traduise pas par une troisième traversée de rivière, soulignons que ce projet de renforcement n'en demeure pas moins un projet qualifié de majeur. Conséquemment, peu importe l'option retenue, le projet de renforcement du réseau de Gazifère en sera un d'une ampleur telle qu'il est nécessaire de débiter sa planification, incluant la réalisation d'études de faisabilité et de travaux préparatoires dès l'année deux mille treize (2013).

(9 h 26)

Considérant que, d'ici cinq ans, Gazifère risque de se trouver devant une situation qui pourrait mettre à risque la fiabilité du service de distribution offert à sa clientèle actuelle et éventuelle et que Gazifère a une obligation de fournir et de livrer le gaz naturel à toute personne qui le demande dans le territoire desservi par son réseau;

Considérant que la réalisation d'un projet de cette envergure nécessite de nombreuses analyses préalables, des études dont une étude d'impact sur l'environnement qui pourrait prendre de trois à quatre ans;

Considérant que l'échéancier de réalisation sera également tributaire de nombreux processus d'autorisations requis de la part de divers organismes gouvernementaux, notamment de la Régie de l'énergie, du Bureau d'audiences publiques sur l'environnement, de la Commission de l'énergie de l'Ontario, de l'Office national de l'énergie et d'autres;

Considérant que Gazifère ne possède pas les ressources qualifiées à l'interne et doit faire appel à plusieurs consultants externes pour la réalisation des diverses études et analyses autant que pour la planification et l'exécution du projet;

Considérant également que Gazifère doit être en mesure de recueillir toutes les informations nécessaires pour déposer en temps opportun une demande d'autorisation préalable en vertu de l'article 73 de la Loi sur la Régie de l'énergie et que, sans la réalisation des ces analyses et études, elle ne sera pas en mesure de

la faire;

Gazifère demande à la Régie d'autoriser la création d'un compte de frais reportés hors base de tarification portant intérêts afin d'y comptabiliser les montants qui seront encourus pour un montant plafond de trois cent mille dollars (300 000 \$) et de créer ce compte dès l'année deux mille treize (2013).

Juste un dernier mot. Je vais probablement répondre en anglais les questions juste pour être plus précis avec mes réponses. Mais merci.

Q. [11] Merci beaucoup, Monsieur Leblanc.

Alors, Madame Mauviel, je reviens à vous. Je vais vous demander maintenant de résumer les principaux éléments de la demande tarifaire de Gazifère.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Parfait. Gazifère demande l'approbation de vingt-cinq millions deux cent quatre-vingt-dix-huit mille cent dollars (25 298 100 \$) à titre de revenu requis de distribution pour l'année témoin deux mille treize (2013) qui est calculé selon la formule et les paramètres approuvés par la Régie dans sa décision D-2010-112.

Les tarifs actuellement en vigueur génèrent

des revenus de distribution de vingt-trois millions six cent cinquante-neuf mille cent dollars (23 659 100 \$). Le revenu additionnel requis est donc de un million six cent trente-neuf mille dollars (1,639 M\$). Ceci représente une augmentation moyenne des tarifs de distribution de six virgule neuf pour cent (6,9 %). Je vous réfère à la pièce GI-17, Document 1, à cet effet.

Le revenu additionnel requis a été calculé avec un taux de rendement sur l'avoir de l'actionnaire de sept virgule quatre-vingt-seize pour cent (7,96 %) selon la formule sur le taux de rendement de l'avoir approuvé par la Régie dans sa décision D-2010-147. Le taux de sept virgule quatre-vingt-seize pour cent (7,96 %) a été calculé en utilisant les prévisions des obligations de dix (10) ans selon le Consensus Forecasts du mois de juin deux mille douze (2012) et les écarts entre le trente (30) ans et le dix (10) ans selon les données de la Banque du Canada du mois de mai deux mille douze (2012).

Ce taux tient aussi compte de l'écart de rendement entre les obligations de trente (30) ans des sociétés réglementées canadiennes, de cotes de crédit A et les obligations de trente (30) ans du

gouvernement du Canada établies en utilisant les données de Bloomberg et de la Banque du Canada du mois de mai deux mille douze (2012).

Tel que déjà spécifié dans mon témoignage à la pièce GI-16, Document 1, ce taux doit être mis à jour en utilisant les périodes, les données selon les périodes retenues par la Régie dans sa décision D-2010-147. En procédant à cette mise à jour, le taux de rendement sur l'avoir passe de sept virgule quatre-vingt-seize pour cent (7,96 %) à sept virgule quatre-vingt-deux pour cent (7,82 %) ayant comme impact de réduire le revenu additionnel requis de distribution de soixante-seize mille huit cents dollars (76 800 \$).

Je tiens à préciser que ce nouveau taux a un impact sur le revenu additionnel requis de distribution, mais ne modifie pas les autres conclusions recherchées par Gazifère. La preuve sera mise à jour pour refléter cet ajustement suite à la décision que la Régie rendra prochainement dans le présent dossier.

Dans le cadre de l'application de la formule, Gazifère demande d'ajouter l'impact sur le coût de service du projet de remplacement du système téléphonique à titre d'exclusion, ou

facteur Y. Ce projet a été approuvé par la Régie dans sa décision D-2012-111. Le calcul de l'impact du coût de service de ce projet se retrouve à la pièce GI-17, Document 2.3.5. Ce calcul tient compte de l'impact de ce projet sur toutes les composantes du coût de service incluant l'impact sur la charge d'exploitation.

Dans le calcul du revenu requis de distribution pour l'année témoin deux mille treize (2013), Gazifère demande aussi l'ajout d'un facteur exogène, ou facteur Z, à la formule de mécanisme incitatif à compter de deux mille treize (2013), et pour la durée du mécanisme incitatif afin de permettre la prise en compte de la charge d'exploitation totale reliée aux avantages postérieurs à l'emploi.

(9 h 31)

Elle demande également l'autorisation de modifier les conventions comptables réglementaires applicables à son régime de retraite et au régime d'assurances collectives de ses retraités présentement en vigueur afin d'appliquer la méthode actuarielle plutôt que la méthode des déboursés pour établir la charge d'exploitation reliée aux avantages postérieurs à l'emploi, le tout selon les

PCGR des États-Unis.

Monsieur Baig a préparé la preuve sur les modifications de conventions comptables réglementaires. Il va donc vous résumer la preuve de Gazifère à ce sujet.

(9 h 33)

Q. [12] Merci, Madame Mauviel. Good morning. I now turn to you, I refer you more particularly to the prefiled evidence, filed under tab GI-16, documents 2.1, 2.2 and 2.2.1. These documents pertain to Gazifère's request for the Régie's approval to utilize US GAAP for... as its approved framework for a rate setting and regulatory accounting, commencing on January first (1st), two thousand and thirteen (2013). Did you prepare these exhibits or were they prepared under your control?

A. Yes.

Q. [13] Do you wish to make any amendments to these exhibits?

A. No.

Q. [14] Do you adopt them as your written evidence in the present file?

A. Yes, I do.

Q. [15] I will ask you to describe summarily your professional qualifications and experience.

A. I'm a Senior Financial Analyst in the finance group at Enbridge Gas Distribution. I'm a Chartered Accountant and I've got just over seven years of experience in the finance and accounting area, with just over three years of that in the regulated gas utility industry.

Q. [16] I will now ask you to provide an overview of the organization of the documents I just referred to, GI-16, document 2.1, 2.2 and 2.2.1.

A. Okay. So, the Exhibit GI-16, document 2.1, basically provides some background information with respect to Gazifère's proposal to adopt US GAAP. In Exhibit GI-16, document 2.2, that provides some qualitative details with respect to the estimated rate impacts from Gazifère's adoption of US GAAP. And in Exhibit GI-16, document 2.2.1, it provides the quantitative details with respect to the estimated rate impacts from Gazifère's adoption of USGAAP. These have been calculated as of December thirty-first (31st), two thousand and twelve (2012). And these quantitative details are then presented as part of the Z factor calculation for twenty thirteen (2013).

Q. [17] Can you now please provide a summary of the content of these documents?

A. Sure. So, in two thousand and eight (2008), the Canadian Accounting Standards Board made a determination that all Canadian entities would be required to move away from the Canadian GAAP, and they would be instead required to either adopt IFRS or accounting standards for private entities, which are known as ASPE, or any other appropriate basis of financial reporting. And this change was to take place as of January first (1st), two thousand and eleven (2011).

In two thousand and nine (2009), Gazifère contemplated its options between the adoption of IFRS or ASPE, and at that point Gazifère determined that ASPE would be its basis of financial reporting. However, subsequent to that, Gazifère's parent company, Enbridge Inc., decided to adopt US GAAP as its basis of financial reporting. And at that point in time, Gazifère reconsidered its options, and determined that US GAAP would be the most advantageous option for both Gazifère as well as its rate pairs.

The reason why US GAAP is the most advantageous option, the reasons are that it would be consistent with Gazifère's parent company, as well as its affiliated companies. It would be

consistent with some of the other utilities in the province of Québec, who were also adopting US GAAP. And the estimated rate impacts from the conversion to US GAAP would be either equal to or potentially lower than they would have been under adoption of ASPE. So, therefore, as of January first (1st), twenty thirteen (2013), Gazifère will adopt US GAAP for financial reporting purposes.

For reasons more fully outlined in our evidence, Gazifère is also requesting to adopt US GAAP for regulatory purposes as of January first (1st), twenty thirteen (2013). Based on the analysis performed by Gazifère, the only impacts on rates as a result of the adoption of US GAAP are relating to the accounting for pension and OPEP related expenses. Historically, under Canadian GAAP, Gazifère had accounted for the OPEP and pension cost on the cash basis, and this was consistent with how these costs were included in Gazifère's rates. In two thousand and nine (2009), there was a change made in the Canadian GAAP standards, which required Gazifère to account for pensions and OPEP's on the equal basis. However, at this time, Gazifère was able to maintain regulatory offsets for both pensions and OPEP's under Canadian

GAAP. And basically, the not result of maintaining these offsets was that Gazifère recognized pensions and OPEP expense, which was essentially equal to the cash basis.

Under US GAAP, Gazifère must account for the OPEP's and pension cost on the equal basis, and it is no longer able to continue recognizing regulatory offsets for the OPEP. And therefore, upon adoption of US GAAP, the regulatory offsets for pensions as well as OPEP's will be written off to retain earnings.

9 h 40

A detailed explanation of all the estimated impact is included in our evidence in Exhibit GI-16 Document 2.2 and based on these estimated impacts it has been determined that the estimated rate impact at December thirty-first (31st) two thousand and twelve (2012) would be approximately, would be a rate requirement decrease of approximately five hundred and thirty-one thousand eight hundred dollars (\$531,800) and after accounting for the ten point two percent (10.2%) allocation to the non regulated operations of Gazifère, it results in a net decrease of four hundred and seventy-seven thousand six hundred dollars (\$477,600) and this is

incorporated in the Z factor calculation for twenty thirteen (2013).

In addition to that, if you consider the twenty thirteen (2013) impacts for adopting accrual basis for opebs and pensions, the net revenue requirement impact is an increase of five hundred and ninety-seven thousand eight hundred dollars (\$597,800) and this is the amount presented as part of our Z factor calculation in Exhibit GI-17 Document 2.4. And all of these estimates that we've calculated are based on the reports provided by our actuary Mercer and the reports are filed under Exhibit GI-16 Documents 2.3 to 2.6.

- Q. [18] Mr. Baig from an equity fairness perspective towards the rate payers, what is the most appropriate methodology of accounting for pension and opeb expenses?
- A. From an equity and fairness perspective towards the rate payers, the most advantageous methodology of accounting for pension and opebs would be the accrual basis. The reason why the accrual basis is the most equitable or fair is because it recognizes the cost incurred by Gazifère in the current period as a result of the services provided by its employees and therefore this would result in the

rate payers incurring costs that are directly related to the level of services that they've received in the current period. On the other hand, the cash basis generally recognizes the cost with respect to payment of opeb benefits to the retired employees in the current period as well as any plan, pension plan contributions in the current period and neither one of those is reflective of the level of services received by the rate payers in the current period.

Q. [19] Finally, can you please explain the results of the rate impact estimates at December thirty-first (31st) two thousand and twelve (2012) if Gazifère were to switch from cash basis of pension and opeb expenses to the accrual basis.

A. Sure, so the, the rate impact estimate is presented in Exhibit GI-16 Document 2.2.1. In this exhibit we basically presented the impact on both the opebs and pensions; so for the opebs, Gazifère would have to write off the opening balance of the regulatory offset, including any portion relating to transitional obligations. In addition to that, we would also account for the difference between the accrual basis expense in twenty twelve (2012) as well as the cash basis expense in twenty twelve

(2012) with the cash basis expense currently included in the IR formula for opebs.

The net result of that is an increase in revenue requirement of approximately one million and thirty-seven thousand dollars (\$1,037,000). On, on the pension side, Gazifère would write off the opening balance of the regulatory offset including any portion of the remaining transitional asset. In addition to that, Gazifère would account for the difference between the two thousand and twelve (2012) accrual basis expense for pension as well as the cash basis expense.

For pensions, there, there isn't a cash basis expense currently included in the RI formula so, in addition to the difference between accrual and cash, Gazifère also has to include the actual cash basis expense in the impact. And the net, the total impact here for pensions is a net decrease in revenue requirement of approximately one million five hundred and sixty-eight thousand dollars (\$1,568,000).

So when considering in summary the impacts of opeb and pensions, we have a net revenue requirement decrease of approximately five hundred and thirty-one thousand eight hundred dollars

(\$531,800) and after considering the ten point two percent (10.2 %) allocation to the non regulated part of Gazifère's business that results in approximately a net revenue requirement decrease of four hundred and seventy-seven thousand and six hundred dollars (\$477,600).

Q. [20] Thank you Mr. Baig. Madame Mauviel, je reviens à vous et je vais vous demander quel est le montant que Gazifère demande d'ajouter au résultat de la formule de mécanisme incitatif à titre de facteur exogène pour, finalement, établir le revenu requis de distribution pour deux mille treize (2013).

Mme LISE MAUVIEL :

R. Comme monsieur Baig l'a précisé tantôt, le montant du facteur Z se chiffre à cinq cent quatre-vingt-dix-sept mille huit cents dollars (597 800 \$) et puis le détail de ce montant se retrouve à la pièce GI-17, Document 2.4.

Veillez noter que la preuve déposée permet de conclure que la charge d'exploitation additionnelle associée aux avantages postérieurs à l'emploi qui se retrouvent à cette pièce-là rencontre tous les critères de rentabilité en considération dans l'établissement d'un facteur Z.

Il est aussi important de noter que

Gazifère mettra à jour le calcul du facteur Z associé aux avantages postérieurs à l'emploi selon les données prévues pour les années témoins deux mille quatorze (2014) et deux mille quinze (2015) lorsqu'elle préparera ses causes tarifaires deux mille quatorze (2014) et deux mille quinze (2015) respectivement, tout comme elle l'a fait avec les exclusions de la formule.

Pour protéger les clients et le Distributeur contre les fluctuations des marchés financiers, Gazifère demande aussi la création d'un compte d'écart à partir de l'année témoin deux mille treize (2013) associé aux avantages postérieurs à l'emploi qui permettrait de capter les différences entre les montants inclus dans les tarifs à cet égard et les montants réels de l'année témoin. Considérant que les fluctuations de marché sont hors du contrôle du Distributeur, un tel mécanisme serait approprié.

Les montants retrouvés en fin d'année dans le compte d'écart seront liquidés dans le cadre d'un dossier tarifaire subséquent tout comme les autres comptes d'écart que Gazifère détient déjà à ce jour.

Q. [21] Madame Mauviel, est-ce que Gazifère a envisagé

d'autres scénarios dans l'éventualité où sa demande de changer les normes comptables réglementaires liées aux avantages postérieurs à l'emploi n'étaient pas accueillies favorablement par la Régie?

R. Oui, effectivement. Advenant le cas où la Régie n'approuvait pas la demande de changement de conventions comptables réglementaires reliées aux avantages postérieurs à l'emploi, Gazifère tient à préciser qu'un facteur Z doit tout de même être ajouté à la formule afin de tenir compte des contributions au régime de retraite selon la méthode actuelle des déboursés puisqu'aucune contribution se retrouve présentement dans la formule.

Dans cette éventualité, le facteur Z se chiffrerait à un million cent trente-neuf mille cinq cents dollars (1 139 500 \$), et ce montant est détaillé à la pièce GI-23, Document 1.2.

De plus, je tiens à préciser que la preuve déposée permet de conclure que cet ajout de facteur Z rencontre lui aussi tous les critères devant être pris en considération dans l'établissement d'un facteur Z.

Ce scénario fait l'objet de la demande

subsidaire de Gazifère dans le présent dossier.
Dans un tel contexte, Gazifère demande l'ajout d'un facteur Z à la formule de mécanisme incitatif à compter de l'année témoin deux mille treize (2013) et pour la durée du mécanisme incitatif pour tenir compte des contributions au régime de retraite selon la méthode des déboursés, jumelé à une demande de création de compte de frais reportés à compter du premier (1er) janvier deux mille treize (2013) afin de capter les écarts entre les charges liées aux avantages postérieurs à l'emploi établis selon la méthode actuarielle et celle incluse dans les tarifs à cet égard jusqu'au trente et un (31) décembre deux mille quinze (2015), pour liquidation dans le cadre du prochain mécanisme incitatif.

Il est à noter, tout comme je mentionnais tantôt, que le calcul de ce facteur Z sera mis à jour en deux mille quatorze (2014) et en deux mille quinze (2015) dans le cadre des dossiers tarifaires respectifs.

Q. [22] Mr. Baig, I now have a question for you. You just heard madame Mauviel testify on Gazifère's request for the approval of a deferral account, in the context of its subsidiary claim and for the approval of the future clearing of this account.

Can you please explain why this last request is made by Gazifère? What are the reasons behind this request?

A. Sure. So, the reason for this request is because in order to... Under US GAAP, in order to recognize a regulatory asset or a regulatory deferral for OPEP, there is very specific guidance provided on conditions that must be met in order to recognize such a regulatory balance. So the requirements under US GAAP basically stipulate that in order to recognize the regulatory deferral account, the entity must have approval from the regulator on the ability to defer the accrual costs to a future period, as well as the ability to collect those deferred costs in a future period. And both the conditions have to be met in order to recognize the regulatory deferral for financial reporting purposes.

Q. [23] Thank you Mr. Baig. Madame Mauviel, est-ce que vous souhaitez ajouter quelque chose relativement à la demande d'ajout de facteurs exogènes faite par Gazifère?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Oui. Dans les deux cas, tant dans le cadre de la demande du principal ou dans le cadre de la demande

subsidaire, considérant l'importance des montants en cause et le fait qu'aucune charge d'exploitation reliée au régime de retraite ne fasse partie présentement de la formule de mécanisme incitatif, puisque pour plusieurs années Gazifère n'avait pas à contribuer dans son régime de retraite, il est primordial que l'ajout d'un facteur Z à la formule soit approuvé par la Régie pour récupération dans ses tarifs.

Si l'ajout d'un facteur Z ou la création d'un compte de frais reportés, captant toute variation entre la méthode actuarielle et ce qui est récupéré dans les tarifs, n'est pas autorisé par la Régie, il est inévitable que Gazifère se retrouvera devant un manque à gagner important, et ce jusqu'au renouvellement de son mécanisme incitatif, soit au trente et un (31) décembre deux mille quinze (2015).

Il est important de rappeler que les coûts associés aux avantages postérieurs à l'emploi qui font l'objet de cette demande de facteur Z sont des coûts totalement légitimes qu'un distributeur doit encourir. Il est donc normal que Gazifère puisse les récupérer dans ses tarifs. Sans cette approbation, Gazifère verra son taux de rendement

sur l'avoir de l'actionnaire chuter, et ce, encore une fois, jusqu'au trente et un (31) décembre deux mille quinze (2015).

Conséquemment, la demande de Gazifère en ce qui a trait à l'ajout d'un facteur Z est très critique pour assurer la survie du mécanisme incitatif jusqu'à son terme au trente et un (31) décembre deux mille quinze (2015), d'autant plus que l'application de la formule d'ajustement automatique servant à établir le taux de rendement sur l'avoir de l'actionnaire, telle qu'approuvée dans la décision D-2010-147, semble générer un taux de rendement très faible pour l'année témoin deux mille treize (2013).

Q. [24] Alors, Madame Mauviel, dans sa demande ré-amendée, Gazifère demande à la Régie d'approuver certaines modifications au texte des conditions de service et tarif. Au-delà de la preuve écrite qui a été dûment adoptée et déposée au dossier, est-ce que vous avez des commentaires additionnels à formuler?

R. Oui, peut-être uniquement pour préciser que Gazifère propose quelques petits changements au document des conditions de service et tarif, afin d'assurer une concordance avec sa pratique

actuelle. Elle apporte aussi des changements de forme à son document afin d'assurer une meilleure uniformité avec celui de Gaz Métro lorsque c'est possible de le faire. Tous les changements peuvent être facilement retracés, tant dans la version française que la version anglaise des conditions de service et tarif déposées comme pièce G-16, documents 6 et 7.

Q. [25] Madame Mauviel, est-ce que vous avez pris connaissance de la preuve déposée par la FCEI?

R. Oui. J'en ai pris connaissance.

Q. [26] Avez-vous des commentaires à formuler en ce qui a trait plus particulièrement à ce que la FCEI appelle, j'ouvre les guillemets, « un problème de rentabilité des clients sans chauffage »?

R. Oui. D'abord et avant tout, j'aimerais rassurer la Régie que contrairement à ce que la FCEI prétend dans sa preuve, il n'y a pas eu accélération dans le nombre d'addition de clients sans chauffage, passant de neuf additions en deux mille dix (2010) à cent (100) additions entre juillet deux mille onze (2011) et juillet deux mille douze (2012).

En effet, en réponse à la question 1.1 de la FCEI, à la pièce G-25, document 1, Gazifère a précisé que suite au changement de son système de

facturation, en septembre deux mille neuf (2009), une certaine incohérence dans l'extraction des données quant au nombre de clients sans chauffage a été détectée. Cette incohérence n'a été corrigée qu'en deux mille onze (2011) et n'a pas pu être corrigée de façon rétroactive. Gazifère remarque que la FCEI n'a pas tenu compte de ces faits dans sa preuve.

En effet, elle utilise des données non corrigées pour effectuer sa comparaison, ce qui fait en sorte que la conclusion qu'elle en tire est erronée. Il est faux de dire que Gazifère a ajouté seulement neuf clients sans chauffage en deux mille dix (2010).

Selon les données réelles, Gazifère a ajouté environ soixante-dix (70) clients sans chauffage en deux mille huit (2008). En moyenne, Gazifère estime avoir ajouté environ soixante-cinq (65) clients par année, en deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010). Elle a ajouté environ quatre-vingt-dix (90) clients en deux mille onze (2011), et semble se diriger vers ce même nombre pour deux mille douze (2012).

Tel que spécifié en réponse à la question 2.1 de la FCEI à la pièce G-25, document 1, la

croissance de la clientèle résidentielle sans chauffage devrait se maintenir dans le futur, et possiblement s'accroître si Gazifère réussit à percer davantage le marché du multilogement.

Selon les calculs de rentabilité déposés en preuve aux pièces GI-16, document 3.1 et GI-25, document 1.1, on peut déduire que les clients résidentiels sans chauffage génèrent une valeur actuelle nette positive. Je tiens à préciser que Gazifère n'a rien modifié à la méthode de calcul de rentabilité utilisée, qui est conforme aux exigences de la Régie.

Il est à noter aussi que pour effectuer ses calculs, Gazifère a utilisé une hypothèse de consommation basée sur des données historiques réelles pour établir la consommation moyenne de cette clientèle sans chauffage. Cette hypothèse est donc validée par des données réelles et rien ne porte à croire que la consommation des clients sans chauffage que Gazifère prévoit ajouter en deux mille treize (2013) serait plus faible que la consommation de cette clientèle résidentielle sans chauffage existante.

De plus, Gazifère tient à préciser que le calcul de rentabilité fourni dans le cadre du

dossier tarifaire à la pièce GI-16, Document 3.1 permet de valider que les investissements en capital prévus pour l'année témoin associés aux additions de clients génèrent dans leur ensemble une valeur actuelle nette positive.

Dans les faits, ce portfolio d'investissements en capital se traduit par plusieurs projets qui font l'objet à l'interne de plusieurs calculs de rentabilité. D'ailleurs, Gazifère doit s'assurer de la rentabilité de ses projets, et tel que prévu dans les conditions de service et tarifs à l'article 4.3.3, si le projet s'avère non rentable, une contribution financière sera requise des clients avant le début des travaux.

Gazifère aimerait aussi apporter une précision quant aux calculs de rentabilité déposés à la réponse à la question 3.4 de la FCEI à la pièce GI-25, Document 1.1. En effet, Gazifère tient à préciser que ce calcul est conservateur. Dans ce calcul, Gazifère a posé l'hypothèse qu'elle doit investir dans un branchement et un compteur pour chaque addition client résidentiel sans chauffage.

Dans les faits, quand Gazifère ajoute réellement ce type de client, elle le fait plus

souvent qu'autrement dans le marché du multilogement. Dans de telles circonstances, Gazifère doit installer seulement un branchement pour plusieurs clients. Donc, ce serait un branchement et plusieurs compteurs pour desservir cette clientèle sans chauffage. Des investissements en capital sont donc vraisemblablement moindres que ce qui était prévu dans le calcul conservateur qui a été déposé dans ce dossier. Conséquemment, dans les faits, ces projets sont donc plus rentables.

En conclusion, selon la preuve au dossier, il n'y a rien qui a changé dans la pratique de Gazifère en ce qui a trait à l'ajout des clients sans chauffage qui justifie les soi-disant préoccupations de la FCEI. Gazifère s'oppose donc à la recommandation de la FCEI et de plus ne voit aucune valeur ajoutée à alourdir le processus réglementaire en ajoutant l'obligation de faire des suivis a posteriori sur la rentabilité des investissements en capital associés aux additions de clients, et ce d'autant plus que Gazifère est présentement en mécanisme incitatif.

Q. [27] Avez-vous autre chose à ajouter, Madame Mauviel, ou si ça complète votre témoignage?

R. Ça complète mon témoignage.

Me LOUISE TREMBLAY :

Alors, Madame la Présidente, ça compléterait la preuve en chef en ce qui a trait à ce premier panel. Les témoins sont disponibles pour le contre-interrogatoire.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Tremblay; merci aux membres du panel. Alors, nous allons débiter le contre-interrogatoire avec l'ACEF de l'Outaouais, Maître Lussier.

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les Régisseuses. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais. Bonjour aux membres du panel.

Q. [28] J'aurais quelques questions concernant le programme de francisation pour clarifier les informations que vous avez données ce matin en ajout aux informations que nous retrouvons déjà au dossier. Concernant la langue dans laquelle Gazifère opère au moment où on se parle qu'est-ce que c'est? Est-ce que c'est le français ou est-ce que c'est l'anglais?

M. JAMIE LEBLANC :

R. C'est dur de répondre en anglais, mais « french ».

Q. [29] D'accord. Donc, Gazifère est une entreprise qui opère présentement en français?

R. Yes, absolutely.

Q. [30] D'accord. Et vous avez reçu un avis de l'Office national, pardon, de l'Office de la langue française. Vous avez répondu à cet avis dans les six mois suivant sa réception. Et au moment de déposer les réponses aux demandes de renseignements de l'ACEF de l'Outaouais, Gazifère n'avait toujours pas reçu les conclusions de l'Office concernant les documents que Gazifère avait transmis à l'Office. Aujourd'hui, est-ce que Gazifère a reçu cette réponse ou cette analyse de la part de l'Office? Je n'ai pas bien entendu ce matin si vous avez spécifié que vous l'aviez reçu ou pas.

Mr. JAMIE LEBLANC:

R. We received their approval of our plan on the twelfth (12th) of October from a letter dated the fourth (4th) of October. So yes.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [31] Donc, vous avez reçu approbation du plan qui a été soumis par Gazifère à l'Office, cette approbation provenant de l'Office, et est-ce que vous avez jusqu'en décembre deux mille quatorze (2014) pour mettre en application les mesures qui ont été identifiées? Est-ce que c'est ça que j'ai compris ce matin?

R. That's correct.

Q. [32] D'accord. Donc, la mise en application complète de ce programme de francisation par Gazifère devrait être terminée en décembre deux mille quatorze (2014). C'est exact?

R. Correct.

Q. [33] D'accord. Et au moment où on se parle, mis à part les éléments d'information que vous avez donnés au sujet de l'évaluation des coûts reliés à l'application de ce programme de francisation-là, il n'y a pas d'autres éléments, aujourd'hui, qu'on pourrait obtenir pour avoir vraiment une meilleure idée de l'évaluation des coûts. Si je comprends bien c'est encore en train d'être étudié.

R. That's right. In response to an interrogatory from the Régie last week, we did provide slightly more detail. However, there are still several areas on which we need to decide how to best accomplish the goals of the plan and, you know, to minimize the cost to clients as well as to be able to achieve the end goal of the project.

Q. [34] Et en termes de date ou de temps, est-ce que vous êtes en mesure aujourd'hui de déterminer quand Gazifère sera en mesure, ayant devant elle toutes les informations disponibles, de déterminer à

combien est évaluée l'application de ce programme de francisation?

R. I can't tell you with certainty today exactly when we will know. There is a couple of major items that will take some more time to decide how to approach, including how to, like I said, attack the payroll system, to be able to give pay cheques and those types of items to employees as well as our internal intranet communication system. It will take us some time. I'm not able, today, to tell you exactly when we will have that information.

Q. [35] Est-ce que ce sont des coûts qui vont être connus une fois le fait accompli, c'est-à-dire est-ce que vous allez procéder à la mise en application de la mesure, et, ce faisant, découvrir quels sont les coûts qui y sont rattachés?

R. We'll have a good idea, we'll get a quote at some point from... For instance, for the payroll system, we will get a quote, an indication from the group involved. There'll be consultants, not internal to the company, that will provide us with an estimate of those costs. So we will have, at least a pretty good idea of those costs at some point, before we will complete the project.

Just another point. Once we do see the

evaluation of the cost of those changes to the system, we will have to look at them and decide whether or not to proceed with those changes, or whether to look at other alternatives to be able to deliver the results necessary. It can be very expensive, as most are aware, to change systems, like PeopleSoft and other systems like that, so we may have to go to more of a manual process, or some other methodology if those costs, we feel, are too high.

(10 h 08)

- Q. [36] Les mesures qui sont identifiées dans le programme de francisation elle vont être mises en application. C'est exact?
- A. Yes.
- Q. [37] D'accord. Ce que vous me dites, c'est que vous allez prendre en considération l'évaluation des coûts qui vous sera donnée dans la mise en application de ces mesures-là, est-ce que c'est ça que je comprends?
- A. Yes. There are, for several items there are more than one option on how to... to deliver the particular item in our plan so we obviously need to evaluate the options and decide which one is best for Gazifère and for our clients.

Q. [38] Et comment allez-vous vous assurer que ces mesures, suite aux évaluations que, qui vous sont fournies, sont mises en application au meilleur coût possible?

A. I believe that we are, our management group is capable of reviewing those costs and making those choices. We... we do that today on any number of cost within... within the company, we manage it to deliver a service at the best cost and I believe we are capable of making those determinations in this case.

Q. [39] Je vous remercie, ça complète mes questions pour ce panel Madame la Présidente. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup Maître Lussier, alors nous allons poursuivre avec le contre-interrogatoire de la FCEI, Maître Turmel.

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour membres du banc, André Turmel pour la FCEI, bonjour Madame Gagnon qui agit comme Régisseur dans le, pour mon premier dossier, en tout cas devant elle, alors je la salue, salut également à tous les

autres Régisseurs. Alors bonjour aux membres du panel. Mes questions vont porter principalement à madame Mauviel et sans surprise, on va parler de la rentabilité des clients sans chauffage.

(10 h 10)

Q. [40] Et peut-être juste pour nous mettre dans le contexte, là, du... vous avez fait référence tout à l'heure à la preuve de la FCEI. Je vous enverrais rapidement dans notre preuve écrite, ensuite on ira dans votre preuve à vous. Mais simplement à la page 2 de ce document-là, la preuve de la FCEI. Simplement pour convenir avec vous, Madame Mauviel, donc, dans la preuve de la FCEI il y a deux éléments qui sont discutés. Le premier... Le second porte sur le sondage de satisfaction de la clientèle CII, on ne parlera pas de ça maintenant. Le premier porte sur le rentabilité des ajouts de clients sans chauffage. Et vous êtes d'accord avec moi que la FCEI tire une conclusion où elle dit, puis là je suis à la page... à la page 2, en haut de la page, là, puis je vais vous citer le passage puis après ça on aura une discussion.

Qui plus est, l'analyse de rentabilité présentée par Gazifère ne tient pas compte de l'impact de l'ajout de clients sur la bonification

de rendement. Bon, la FCEI calcule que la... que la valeur présente nette de la bonification associée aux soixante-huit (68) nouveaux clients dans les cinq premières années du plan, soit une durée équivalente de la durée du mécanisme incitatif de Gazifère, est de trente-huit mille huit cent trente-trois dollars (38 833 \$) pour un coût de cinq cent soixante et onze dollars (571 \$) par client. Lorsque cet aspect est pris en compte, la VPN de chaque ajout de clients sans chauffage est de moins trois cent soixante et un dollars (-361 \$).

J'arrête là. Alors c'est de ça dont on parle. Donc, je vous soumetts, est-ce que l'enjeu dont on discute c'est de la rentabilité ou non de... de la clientèle sans chauffage, c'est exact?

Mme LISE MAUVIEL :

R. C'est l'enjeu que vous discutez, oui.

Q. [41] Tout à fait. O.K. Et c'est de là qu'est partie la conclusion. Alors là on va revenir, si vous le voulez bien, à vos réponses aux questions de la FCEI. Vous avez vous-même fait allusion.

R. Si je peux avoir l'occasion, par exemple, de faire un petit commentaire sur...

Q. [42] Oui.

R. ... sur la façon que les chiffres ont été générés par la FCEI.

Q. [43] Tout à fait.

R. J'aimerais juste... En tout cas c'est notre opinion. Selon nous, ce que la FCEI fait ici comme comparatifs c'est comme comparer des pommes avec des oranges.

Q. [44] O.K.

R. Parce qu'elle génère un calcul de... de bonification. Honnêtement, je ne suis pas certaine à cent pour cent (100 %), là, de toute la logique en arrière de la façon que ça a été généré. Mais ce que je peux savoir c'est qu'on compare le résultat d'une formule de mécanisme incitatif, combien de revenu qu'on génère dans son ensemble de façon très très globale par client, combien est-ce qu'on récolte de revenu par client, peu importe le type de client, avec un résultat d'une rentabilité de projets qui, selon nous, là, ça ne se compare pas, là. On ne parle de mêmes... de mêmes concepts. Donc, c'est très très dangereux, là, de se fier sur un résultat comme ça pour porter une conclusion.

Q. [45] Bon. Ce que vous nous dites, je comprends c'est que vous dites que la FCEI compare des pommes avec des oranges. Là, on parle de données, à

comparer des données oranges avec des données pommes. C'est un peu ce que vous nous dites. Alors on va revenir justement sur l'utilisation des données et les bases de données que vous utilisez.

Donc, je vous envoie à la réponse à la question 1.1 que vous avez donnée à la FCEI... à la FCEI. Donc, c'est la pièce B-0134, donc la question 1.1. Peut-être si vous voulez la prendre si vous l'avez. Et simplement pour rappeler que dans cette question-là, la question de la Régie voulait vraiment comprendre le nombre réel de clients résidentiels sans chauffage ajoutés depuis deux mille neuf (2009), et ça, mensuellement. Et c'est vous qui avez vous-même constaté qu'il y avait des incohérences. Donc, l'incohérence est venue dans votre propre réponse aux données que vous fournissez à la question de Régie.

Et ce que vous nous expliquez, on l'a compris tout à l'heure, vous l'avez répété, là, c'est qu'il y a eu des changements méthodologiques apportés au système et vous avez noté des incohérences. Et ce que vous nous dites c'est qu'on ne peut pas travailler avec ces données-là, elles sont faussées. Bon, on comprend. Je ne répéterai pas les réponses que vous avez données. Mais là

j'ai des questions reliées à ça.

Premièrement, dans cette base de données-là nouvelle que vous avez en place depuis deux mille onze (2011), sauf erreur, j'aimerais savoir quel est... et je m'excuse à l'avance, ces questions-là habituellement on les aurait posées en demande de renseignements par écrit parce que je vous les pose, mais je ne connais pas la réponse. Alors... Mais, évidemment, ça émane de... des réponses qu'on a eues dans la première séquence. Alors soyez patiente avec moi.

Ma première question c'est quel est... dans la base de données de votre système de facturation êtes-vous capable de me parler, là, des données de base qui sont contenues? Est-ce que vous êtes capable, par exemple, de me donner est-ce que ce système-là parle de volumes consommés par cycle, par client?

R. Oui, c'est des volumes par cycle.

Q. [46] Oui. O.K. Les montants facturés par cycle?

J'imagine que oui.

R. Oui.

Q. [47] Et les indicateurs de tarif, le tarif relié au client? J'imagine que oui.

R. Tarif 1, tarif 2.

Q. [48] Oui. O.K. Alors donc, ça, ça va. Est-ce qu'il y a un indicateur chauffage qui apparaît par client? Est-ce qu'on sait si monsieur X ou Y est un client chauffage ou sans chauffage?

R. Oui.

Q. [49] C'est indiqué positivement?

R. Ils sont classés d'une certaine façon, numérotés d'une certaine façon comme quoi on sait que c'est des clients sans chauffage ou avec chauffage.

Q. [50] O.K., parfait. Et ça c'est présent dans le nouveau système? Biens sûr. Est-ce que c'était présent dans l'ancien système, si vous le savez?

R. C'était absolument présent dans l'ancien système aussi.

Q. [1] D'accord. Et combien de temps, de manière générale, est conservée l'information sur l'historique de facturation, par client?

Globalement. Je ne vous demande pas au mois près, là, mais...

R. Je ne pourrais pas répondre. Je ne sais pas c'est quoi la politique, combien de temps qu'on maintient l'information.

Q. [2] Vous ne le savez pas. Vous maintenez une information mais vous ne savez pas. C'est ça?

R. Oui, on la maintient, l'information.

Q. [3] Oui.

R. Mais je ne sais pas sur combien, la période de temps.

Q. [4] O.K. Parfait. Et mon analyste me... C'est une information importante pour lui, là. Est-ce que c'est une question de trois ans, quatre ans, dix (10) ans? Un ordre de grandeur? Puis on peut prendre un engagement, si vous ne le savez pas. Peut-être vérifier au bureau en appelant, là, si c'est possible. Oui, O.K.

R. Honnêtement, je ne peux pas me prononcer, j'ai...

Q. [5] Alors, Madame la Greffière, on prendra en engagement numéro 1, donc, de vérifier combien... La période de temps pour la conservation de l'information sur l'historique de facturation. Ça sera l'engagement numéro 1.

E-1 : Vérifier la période de temps pour la conservation de l'information sur l'historique de facturation (demandé par la FCEI)

O.K. Et donc, et quand vous identifiez qu'un client est sans chauffage, cette information-là est notée par le technicien, parce que quand il remplit,

quand le nouveau client est inscrit, on note évidemment, dans les informations requises, que c'est un client sans chauffage. C'est exact?

R. Effectivement.

Q. [6] O.K. Le statut chauffage versus sans chauffage, est-ce que ça peut varier dans le temps? C'est-à-dire, un client devient, je ne sais pas, est dans un petit condo et sans chauffage, et soudainement, je ne sais pas, il s'achète un poêle, un four à gaz triple fonction. En tout cas, bref, il devient... Non. Ça ne chauffe pas, un poêle, mais une situation... Je cuisine un peu, mais pas... Mais une situation où on est plutôt sans chauffage, on devient à chauffage. Est-ce que c'est possible ou c'est rare que vous voyez ça?

R. Bien, je ne peux pas rayer la possibilité que ça arrive.

Q. [7] Oui.

R. Je présume qu'il y a des possibilités que ça arrive. Mais si... Selon... Selon l'expérience, on ajoute, on met généralement, et plus souvent qu'autrement, que des chauffe-eau dans des multilogements. Et puis dans les multilogements, je sais qu'il y a toujours une question d'espace pour aller installer une fournaise. Donc, je ne peux

pas... Je ne peux pas rayer la possibilité que ça se peut qu'il devienne chauffage, mais généralement, je dirais que s'ils sont juste chauffe-eau, ils ne vont pas être convertis avec chauffage, de façon générale.

Q. [8] O.K. Entendons-nous bien, évidemment mes questions ne sont pas techniques à vous, c'est juste en termes de qu'est-ce qu'on a comme base de données reliée à ces gens-là. Quand on dit client avec chauffage ou sans chauffage, chauffage, on parle de chauffage de l'eau et chauffage de l'air? Dans tous les cas, quand on dit avec ou sans chauffage?

R. Sans chauffage, c'est le chauffage de l'air.

Q. [9] De l'air. O.K. Donc, chauffage de l'eau, ça ne compte pas dans le... Chauffage de l'eau, c'est comme si on disait... Quand la personne a un chauffe-eau au gaz, vous la considérez, elle est incluse dans le groupe des sans chauffage.

R. Effectivement.

Q. [10] O.K. Parfait. Une question aussi, est-ce que vous avez - je ne vous demanderai pas, vous l'aviez, peut-être que vous l'avez là mais je ne penserais pas - avez-vous l'algorithme d'identification des clients sans chauffage depuis

janvier deux mille onze (2011)? On peut prendre l'engagement, si vous voulez, de vérifier si l'algorithme, si vous avez l'algorithme d'identification des clients sans chauffage.

R. C'est quoi que vous voulez dire par ça?

Q. [11] Bien...

R. Vous voulez que je vous donne la liste de tous les clients qui est sans chauffage chez Gazifère?

Q. [12] Non. C'est un... Ma compréhension d'algorithme, c'est une formule qui permet d'extraire de vos - parce que c'est un système informatisé que vous avez - d'extraire de vos données, justement, le fait de savoir, O.K., combien ai-je de clients sans chauffage ce mois-ci, ou cette année-ci.

R. Bien, je... Ici on l'a précisé. Au mois de juillet, on a trois mille cent cinquante-deux (3 152) clients résidentiels sans chauffage.

Q. [13] Oui, O.K., mais... Et pour parvenir à faire ça, il n'y a pas quelqu'un qui va compter, là, à l'écran, les trois mille quelque? Vous allez peser sur une fonction ou un programme qui va vous donner le nombre? Oui, non? Habituellement?

R. Oui, c'est... C'est une information qui provient de notre système de facturation, qui est une base de

données. Puis on fait un genre de requête quelconque pour aller chercher le nombre de clients qui sont sans chauffage ou avec chauffage.

Q. [14] O.K. Ça c'est dans le système actuel?

R. Oui, effectivement. C'est...

Q. [15] D'accord. Et dans le système ancien, vous n'aviez pas ce même type de...

R. Dans le système ancien, on avait différents systèmes, mais on pouvait faire des requêtes similaires. Parce que la différence entre l'ancien système et le nouveau système, c'est qu'avec l'ancien système on était associé avec Enbridge Gas Distribution, et il faut... Il faut comprendre que le système était d'une envergure pas mal plus grosse que le système qu'on a présentement.

Nous, le système qu'on a présentement, c'est notre système à nous, seul, indépendant de Gazifère. L'ampleur du système est en conséquence, est liée à la grosseur de Gazifère, donc c'est certain que d'extraire des données, ce n'est pas aussi facile que l'ancien système pouvait nous permettre, par rapport à la manipulation de la banque de données associée au système.

Q. [16] Je dirais que pour la FCEI c'est un peu étonnant de se faire dire « aujourd'hui on a acheté

un nouveau système informatique puis on n'est pas capable d'extraire ». Habituellement, quand on fait...

R. Ce n'est pas ça que je dis du tout, du tout, là.

Q. [17] Non? O.K. D'accord.

R. Ce que j'ai dit dans toutes mes réponses, ce que j'ai dit, c'est que quand on a implanté notre nouveau système de facturation, il faut se mettre dans le monde opérationnel, vraiment le coeur des opérations, ce n'est pas évident changer un système de facturation dans le cadre d'une entreprise. Puis les priorités pour essayer de s'assurer que le système fonctionne bien, ce n'est malheureusement pas de l'extraction de données pour savoir si c'est des clients chauffage ou sans chauffage. La priorité c'est de s'assurer que le système fonctionne bien, qu'on est capable d'émettre des factures en temps opportun, puis qu'on est capable de facturer nos clients correctement.

Donc, pendant quelques années, oui, pour extraire des données aussi précises que client chauffage, sans chauffage, malheureusement il y a eu certaines incohérences. Et je l'admets candidement dans ma réponse, je ne cache rien. Puis on a finalement corrigé ces incohérences-là, ça

fait que heureusement, notre système marche bien, l'extraction de données va bien, mais on ne pouvait pas corriger l'incohérence rétroactivement.

Q. [18] Et on ne vous demande pas ça, bien sûr, et on ne peut pas... et on est bien contents justement qu'aujourd'hui cette incohérence-là soit corrigée. Là, on est maintenant dans le nouveau système, on essaie de voir maintenant qu'est-ce qu'on peut extraire et comment on peut attribuer une valeur ou pas à des nouveaux clients pour voir la rentabilité. Tout est... le lien est là. Mais dans les faits, tout à l'heure, d'entrée de jeu vous avez mentionné, sur une période de cinq ans, vous avez dit, et j'espère que les chiffres sont bons, là, soixante-cinq (65) nouveaux clients en deux mille neuf (2009), bon, quatre-vingt-dix (90) en deux mille onze (2011), quatre-vingt-dix (90) en deux mille douze (2012). Et donc, qui sont des clients sans chauffage, là. Donc, les nouveaux que vous nous donnez, ça c'est... vous pouvez les extraire facilement?

R. Bien, celui de deux mille huit (2008) que je vous ai fourni, que je pense c'était soixante-dix (70), si je ne me trompe pas, ça c'est basé sur mon ancien système, donc je pourrais dire que c'est

probablement une donnée fiable, très fiable. Celui de, les données que je vous ai estimées pour deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010), je l'ai estimé avec le fait que, en deux mille onze (2011), janvier deux mille onze (2011), j'ai fait une correction d'à peu près cent (100) clients. Donc, en moyenne, je génère soixante-cinq (65) par client. Et puis ceux à partir de deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012), vu que j'ai corrigé mon incohérence dans mon extraction de données, cette donnée-là semble fiable aussi. Donc, selon moi, ça donne un portrait du genre, de la quantité d'addition de clients sans chauffage qu'on ajoute d'une année à l'autre. Oui, entre soixante-cinq (65) et quatre-vingt-dix (90), il y a eu une certaine croissance, mais ce que je voulais surtout faire noter ce matin, c'était que ce n'était pas une croissance de neuf (9) clients à cent (100). C'est surtout ça l'objectif d'avoir fourni un peu plus de détail ce matin.

Q. [19] Maintenant, si vous voulez, on va aller plus loin dans la réponse que vous avez donnée à la question, à la demande de la FCEI, 1.5, donc toujours dans le B-34 mais réponse, question 1.5. La FCEI vous demandait, bon, des volumes pour deux

mille dix (2010), deux mille onze (2011), et vous avez le document, Madame Mauviel? Oui? D'accord. Et pour cette période, deux mille dix (2010), deux mille onze (2011), pour ces clients-là, et là vous nous répondez :

Gazifère tient à préciser qu'elle n'a pas ajouté, bon, plus de clients...

O.K., ça vous l'avez dit.

... sans chauffage en 2010 ou en 2011 par rapport aux années passées.

Gazifère n'est pas en mesure de fournir le volume moyen des clients ajoutés en 2010. Par contre, à titre d'information, voici ci-dessous le volume moyen historique par client pour la totalité des clients résidentiels sans chauffage, 2010-2011.

Bon. Et ma première question, est-ce que je comprends que là vous n'avez aucune information qui vous permettrait de distinguer les clients sans chauffage mis en service en deux mille dix (2010) ou deux mille onze (2011) versus... donc, les sans chauffage mis en service en deux mille dix (2010) ou deux mille onze (2011), est-ce que vous êtes

capable de faire cette distinction-là aujourd'hui?

R. Comme je disais tantôt, vu que je n'ai pas été capable de corriger rétroactivement mon extraction de données pour identifier les clients sans chauffage en deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010), malheureusement je ne peux pas identifier spécifiquement pour ces périodes-là cette cohorte de clients-là.

Q. [20] O.K. Donc, et finalement, pour le passé, là, avant l'ancien système, vous n'avez qu'une évaluation sommaire du nombre, mais sur les volumes, sur les extrapolations que l'on peut faire, donc je comprends que c'était très limité?

R. Pour la cohorte spécifique de deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010), je ne peux pas aller chercher, puiser une information précise sur ces clients-là parce que je ne pouvais pas corriger rétroactivement.

Q. [21] O.K.

R. Mais à partir de janvier, ces clients-là, cohorte-là de deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010), ils font partie de mes données deux mille onze (2011).

Q. [22] Et là vous êtes capable de dire le client A, sans chauffage, sans consommation mensuelle?

R. Oui.

Q. [23] Et il y a un algorithme qui va être capable de vous permettre d'extraire, mettons, disons, l'an prochain, que les consommations ont été un peu plus fortes, un peu moins fortes, donc d'être capable de tirer l'information?

R. Ça serait... c'est possible. C'est certain que ça demande une certaine manipulation de la banque de données. Puis comme je précisais tantôt, ce n'est pas aussi, je vais utiliser un terme anglais, « user friendly », ça demande de la programmation de certaines requêtes, mais oui, c'est possible de générer des données précises sur des additions, quantités de clients qui ont été ajoutées au courant d'une année.

10 h 30

Q. [24] O.K.

R. Mais je pense que le point qu'on essayait de faire ce matin c'est que ces clients sans chauffage là ils, ils se chauffent, ils se chauffent, ils utilisent le gaz naturel pour chauffer leur eau puis selon nous, les données historiques de l'ensemble de la clientèle représentent un bon portrait de ce que le client que je vais ajouter en deux mille treize (2013) va prendre, va consommer

pour chauffer son eau. Je pense que c'est très, très représentatif. D'ailleurs même, tu sais, les, les données historiques qu'on a fournies à titre d'information ici se tiennent toutes pas mal donc selon nous sans être obligé d'aller chercher des consommations très précises de ceux qu'on a ajoutés durant l'année, on croit fermement que l'utilisation moyenne de l'ensemble de sa clientèle est très représentative.

Q. [25] O.K. Quelques dernières questions sur les bases de données que vous utilisez là. Tout à l'heure, bien sur l'historique, bien tout à l'heure on a posé la question « Combien d'années en arrière vous conservez les dossiers? » j'imagine que ça, ça inclut l'historique de facturation là donc on va avoir la réponse à l'engagement on va, quand on dit que vous conservez les données pour quatre, cinq, six ans, c'est les données complètes incluant la facturation et les volumes habituellement.

R. C'est ce que j'avais compris dans la question.

Q. [26] Oui, c'est ça. O.K. Oui.

R. C'était surtout sur une base...

Q. [27] Tout à fait. Est-ce que vous conservez aussi l'information sur l'âge des branchements et des compteurs?

R. C'est, ça ne serait pas, cette information-là est détenue mais dans un système à part.

Q. [28] O.K.

R. Au niveau de nos actifs mais je pourrais probablement m'avancer que ça serait difficile de « connecter » spécifiquement le, ce compteur-là avec ce client-là. Selon notre compréhension.

Mr. JAMIE LEBLANC:

A. Just to say that it's not the same systems.

10 h 33

So, there would be a lot of... I think it would be complicated to try to, if that's where you're headed, to try to connect the two necessarily. We've never tried, I don't know how difficult, but it would probably be difficult.

Q. [29] Mais quand, une question simple, quand on reçoit la facture de Gazifère, bon, telle adresse, tout ça, j'imagine qu'il doit y avoir le numéro de compteur associé? C'est l'élément de mesure de base. Je suis étonné que le numéro de compteur n'apparaisse pas aux données de base du client.

A. The meter number would be in both systems, I suspect. I can't confirm that one hundred percent (100%). That doesn't mean, though, that that meter has been there forever. We do, we exchange them, we

have to do tests on them on a regular basis, they get exchanged to make sure that they are measuring properly and things like that, so after a few years, maybe even shorter than that, it may not be the same meter that was originally installed. So, you know, if you want to use that as the date of when that customer was attached, I'm not certain you would get a good result.

Q. [30] O.K. Mais juste une dernière question, si on change le compteur, semble-t-il, on va changer le numéro qui est associé au compteur, habituellement? Non? Est-ce que c'est une pratique que vous connaissez?

A. I believe each meter has a specific number, so we would have the last meter in the billing system associated with the customer.

Q. [31] O.K. Merci. Juste pour clarifier, là, deux choses. Premièrement, juste pour la distinction chauffe-eau, chauffe-air, donc on a dit que les clients sans chauffage ça inclut ceux qui ont du chauffage à l'eau, mais dans votre base de données nouvelle, est-ce que vous avez la distinction client qui a un chauffe-eau, mettons? Parce que vous nous avez dit que maintenant il y a la distinction sans chauffage et avec chauffage, puis

moi j'ai compris de ce que vous m'avez dit que dans le sans chauffage on peut être sans chauffage, sans chauffage, ou sans chauffage avec chauffage à l'eau?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Si je comprends bien...

Q. [32] Jusqu'où on descend, là? Parce que le chauffage à l'eau, c'est une donnée d'intérêt, parce que ça prend du gaz, et est-ce qu'il y a une indication dans la base de données qu'il y a une consommatrice qui consomme... Est-ce que c'est possible d'avoir ce niveau d'information-là dans votre base de données?

R. Ce qu'on a comme information, de façon générale, c'est si le client chauffe son espace et s'il y a un chauffe-eau ou autre. Et si c'est un client sans chauffage, c'est certain qu'on ne va pas ajouter un client sans chauffage qui a juste une cuisinière. Ça fait que sans chauffage, règle générale il y a un chauffe-eau.

Q. [33] O.K.

R. Il y a peut-être un chauffe-eau et autre appareil, barbecue, cuisinière, chauffe-piscine si jamais il y a un chauffe-piscine, des choses comme ça.

Q. [34] O.K. Et juste, on est un petit peu...

LA PRÉSIDENTE :

Maître Turmel, je vais juste vous arrêter. Vous aviez prévu à peu près dix (10) minutes pour le contre-interrogatoire.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Je vois que ça en prend...

Me ANDRÉ TURMEL :

J'en ai encore environ pour six minutes.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Peut-être, c'est un sujet, là, on comprend qu'il est d'intérêt pour la FCEI, mais essayez d'accélérer un petit peu.

Me ANDRÉ TURMEL :

O.K.

Q. [35] Alors, dernière là-dessus, quand vous avez dit soixante-dix (70) clients en deux mille huit (2008), soixante-cinq (65) en deux mille neuf (2009), vous avez donné des chiffres jusqu'à deux mille douze (2012), on se demande juste, dans les faits, vous nous donnez aujourd'hui l'information que vous n'aviez pas pu nous donner lorsqu'on vous a posé la question, et c'est un peu ça qui nous étonne toujours, comment vous avez finalement pu

être en mesure de le faire alors que vous nous disiez ne pas pouvoir le faire, qu'il y avait un problème?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Bien, quand on a répondu à la demande de renseignements, on a répondu à la question. Puis quand on a vu que la preuve de la FCEI démontrait vraiment une préoccupation, c'est là où est-ce qu'on a vraiment juste estimé le montant. De la façon qu'on y est arrivé pour l'estimé, c'est assez simple. Si vous retournez à ma réponse à la question 1.1, dans cette réponse-là je précise qu'on a fait une correction de cent deux (102) clients en janvier deux mille onze (2011) pour cette incohérence dans l'extraction de données. Donc, j'ai juste ajouté ce cent deux (102) clients-là au trente et un (31) décembre deux mille dix (2010), j'ai comme posé l'hypothèse que la correction était liée à deux mille dix (2010), bien, cumulatif, vraiment, deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010), donc je l'ai tout mis au trente et un (31) décembre deux mille dix (2010). Ça fait que j'arrive à un chiffre de trois mille sept cents (3 700) clients au trente et un (31) décembre deux mille dix (2010), et j'ai comparé ça

avec le chiffre au trente et un (31) décembre deux mille huit (2008), que je sais que j'avais l'ancien système où est-ce que mes données étaient fiables, puis l'écart entre les deux je l'ai divisé par deux. Je suis juste arrivée avec un estimé de façon générale, à peu près combien d'additions de clients, secteur clientèle sans chauffage.

(10 h 39)

- Q. [36] D'accord. Maintenant pour terminer, là, sur l'idée de la rentabilité ou pas, lorsqu'un client sans chauffage requiert d'être... d'être branché avec vous, est-ce que vous lui... est-ce qu'une contribution est prévue potentiellement par ce client?
- R. Chaque projet qu'on fait, si le projet n'est pas rentable on doit, selon des conditions de service et tarifs, exiger une contribution. Donc, si le client veut être branché, c'est non rentable puis il veut vraiment juste avoir le chauffe-eau dans sa maison on va lui charger une contribution.

Par contre, comme je disais tantôt, plus souvent qu'autrement quand on branche des clients sans chauffage c'est vraiment dans le cadre d'un multilogement qu'on fait ça puis c'est... on doit installer techniquement juste un branchement puis

plusieurs compteurs pour ce multilogement-là, puis quand je dis plusieurs des fois c'est douze (12), quatorze (14) compteurs. Étant donné que c'est des investissements qui sont quand même pas aussi significatifs parce que j'ai juste un branchement à payer, plus souvent qu'autrement ces projets-là sont très rentables.

Q. [37] Mais est-ce que vous demandez des contributions à ce moment-là?

R. Non, parce qu'ils sont rentables.

Q. [38] Parce qu'ils sont rentables. D'accord. Et quand on regarde la pièce G, je vous envoie à votre preuve GI-16, Document 3.1, page 2. GI-16, Document 3.1, page 2. C'est l'analyse de faisabilité sur cinquante-cinq (55) ans, là.

Madame la Présidente, je regardais mes notes que j'avais communiquées à la Régie, j'avais pourtant annoncé vingt (20) à trente (30) minutes. Je ne sais pas pourquoi tout à l'heure vous m'avez dit dix (10) minutes. Alors je m'inquiétais. O.K. Alors j'ai été coupé par vos montages. Alors ce n'est pas grave, j'ai fini bientôt.

Madame Mauviel, vous avez le tableau?

R. Oui.

Q. [39] Juste me confirmer que dans ce tableau-là il y

a aucune contribution qui apparaît de la part d'un client, là.

R. Dans les investissements en capital, il y a quelques contributions qui sont incluses là-dedans. C'est dans... Voyons! C'est le net qui est présenté ici comme investissements en capital. Si je vous réfère à la pièce GI-16, Document 3, si je ne me trompe pas. GI-16, Document 3.

Q. [40] Oui.

R. Il y a quelques contributions, là, vingt-quatre mille cent dollars (24 100 \$), qui sont retrouvées à cette pièce-là.

Q. [41] Excusez-moi, donc juste pour que je vous suive. Donc, GI-16, Document 3, page 1 de 1?

R. Page 1 de 1.

Q. [42] O.K. Contributions il est ici. O.K.

R. De vingt-quatre mille cent dollars (24 100 \$). Ça c'est basé sur de l'historique quand on fait notre projection. Généralement, on ne demande pas beaucoup de contributions parce que plus souvent qu'autrement nos projets sont rentables. Mais dans le calcul que vous retrouvez à la pièce GI-16, Document 3.1, ce vingt-quatre mille-là (24 000 \$) est considéré dans les investissements en capital sur la base nette, là.

Q. [43] O.K. Mais les contributions dont vous venez de nous parler à GI-16, Document 3, c'est une contribution je dirais tout azimut, sans égard, tous types de clients confondus?

R. Exact.

Q. [44] O.K. Mais on n'a pas, juste pour comprendre donc, ça veut dire que les clients sans chauffage de manière générale vous ne leur demandez pas de contributions?

R. De façon générale non, parce que, de façon générale, les projets sont rentables.

Q. [45] Sont rentables.

R. Parce que, nous, on demande une contribution uniquement quand le projet n'est pas rentable.

Q. [46] O.K. Et parfois il peut arriver que ces clients-là vous leur demandez une contribution? Là je parle des clients sans chauffage.

R. Si ça adonne que je branche un client, supposons par exemple ma conduite est sur la route.

Q. [47] Oui.

R. Puis il y a un client qui veut se faire brancher puis il veut juste un chauffe-eau, ça se peut fort bien que, lui, il va falloir qu'il paie une contribution. Mais d'expérience, un client qui demande de se faire servir dans une situation comme

ça, règle générale il va vouloir avoir la fournaise aussi, là. C'est très rare que les gens demandent juste un chauffe-eau.

Q. [48] O.K.

R. C'est plus dans le contexte d'un multilogement que le chauffe-eau est populaire parce que l'espace fait en sorte qu'on est capable d'aller installer des chauffe-eau instantanés ou des choses comme ça.

Q. [49] O.K. Et dernière question sur la contribution.

Donc, là vous... dans la contribution de GI-16 c'est une contribution on a dit globale pour tout le monde. Est-ce que vous maintenez une... bien, le détail de ça? Donc, dans ces contributions-là il y a des clients, il peut y avoir un client par exemple, je ne sais pas, industriel, CII, résidentiel, ou avec chauffage, sans chauffage. Est-ce que vous avez ce type d'information-là?

R. Je ne pense pas qu'on a le détail par client.

Q. [50] Bien, c'est-à-dire par client, ou par type de client plutôt, là, ou par...

R. Je ne sais pas à quoi ça servirait par exemple. Je ne veux pas... Je ne veux pas sembler non ouverte, mais...

Q. [51] Ma question c'est...

R. ... je ne comprends pas l'utilité.

Q. [52] La question, bien tout à l'heure c'était vous me confirmez que pour les clients sans chauffage parfois quand ce n'est pas rentable on demande une contribution, quand c'est rentable on ne leur demande pas de contribution, donc ça varie. Mais parfois il peut y avoir des contributions, et là on est toujours dans l'idée de savoir, de connaître la rentabilité réelle des clients sans chauffage. Alors je veux savoir, moi, jusqu'à quel niveau de granularité, pas de granularité, mais quel niveau de détail vous allez. Je veux juste connaître votre pratique.

R. Bien, je peux vous dire par exemple comme la rentabilité réelle de ce type de clients-là c'est rentable. Je vous le dis ils sont rentables.

Q. [53] Mais avez-vous une donnée? Je vous crois.

R. Les données le démontrent. Même un calcul conservateur le démontre.

Q. [54] O.K.

R. Puis il demeure que ces clients-là ont une valeur actuelle nette positive.

Q. [55] O.K.

R. C'est ce qui nous est exigé de s'assurer que nos projets sont rentables.

Q. [56] Oui, mais la base... Vous me dites ça, je vous

crois. Mais la base de données sur laquelle vous vous appuyez pour dire cela que c'est rentable, je veux la comprendre, là, la donnée qui va faire dire que c'est rentable ou pas.

R. Bien, on fait un calcul de rentabilité avant de déterminer si on va brancher ce client-là, à l'interne on fait le calcul de rentabilité.

Q. [57] Et est-ce que vous computez cette information quelque part dans votre système? À la fin, à la somme des... Parce que je comprends que pour chaque client c'est sûr que vous allez... vous êtes des gens sérieux, vous allez faire l'analyse par client, mais à la fin de l'année il va y avoir eu, je ne sais pas, moi, mille (1 000) déterminations ou cinq cents (500) déterminations au client A il est rentable, O.K., au client B pas rentable. Et à la fin donc, on va savoir que vous avez fait cinq cents (500) déterminations. Là-dessus il y en avait deux cents (200) qui n'étaient pas rentables et vous avez demandé une contribution. Est-ce que vous allez jusqu'à...

R. Bien, par l'ampleur du nombre de contributions qu'on demande à nos clients, là, c'est la majorité de nos projets sont rentables. Ça, je dois vous l'avouer.

Si je peux aussi ajouter c'est que dans les faits, monsieur Leblanc il vient de me donner une bonne piste, c'est que dans les faits si on fait l'évaluation du client puis que ça avère que ce n'est pas rentable, quand on présente au client la contribution qu'il doit payer, plus souvent qu'autrement le client va dire « laissez faire » ou « je ne suis pas intéressé ». Ça fait que c'est pour ça que, pour moi, je comprends peut-être que vous avez une certaine préoccupation, là, mais je veux vraiment faire le point que ce n'est pas une préoccupation. La majorité de nos projets évalués à l'interne donnent un résultat rentable. Donnent un résultat rentable.

Q. [58] Merci. O.K., c'est parfait. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Turmel. Alors, Maître Neuman, est-ce que vous avez des questions en contre-interrogatoire?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les Régisseuses. Dominique Neuman pour SÉ/AQLPA. Nous n'avons pas de questions à ce panel. Et j'en profite pour saluer madame la régisseuse Gagnon, c'est la première fois que nous nous voyons en

audience. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Neuman. Alors avant de passer au contre-interrogatoire de la Régie, nous allons prendre une pause de dix (10) minutes, donc de retour à onze heures moins cinq (10 h 55). Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

LA GREFFIERE :

Veuillez prendre place.

LA PRÉSIDENTE :

Nous allons donc poursuivre avec le contre-interrogatoire de la Régie. Maître Cardinal.

INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

Q. [59] Bonjour aux Membres du panel. Amélie Cardinal pour la Régie de l'énergie. Avant de débiter mes questions, je veux simplement préciser que c'est mon premier dossier tarifaire de Gazifère. J'ai fait mes classes auprès de Gaz Métro, donc je vais vous demander un peu d'indulgence si jamais je me trompe entre Gaz Métro et Gazifère. Vous comprendrez que, évidemment, je réfère à Gazifère.

Donc, je vais vous référer à la pièce

B-0134 qui est Gazifère-25, Document 1. À la réponse 2.1 qui était une question, là, de la FCEI. Gazifère précise au dernier paragraphe de la réponse 2.1 que :

[...] tout investissement effectivement fait au courant d'une année doit passer le test de rentabilité.

Au deuxième paragraphe de la réponse, toujours la réponse à question 2.1, Gazifère indique que :

[...] lorsque Gazifère effectue le calcul de l'analyse de rentabilité du développement dans le cadre d'un dossier tarifaire, ce calcul démontre que la rentabilité globale...

Est-ce qu'on doit répéter la question? Est-ce que tout le monde a bien saisi? Donc est-ce que tout le monde a bien entendu la question ou il faut la répéter? Aucun problème.

Donc, tout le monde a la bonne pièce?

Parfait. Donc, Gazifère précise au dernier paragraphe de la réponse 2.1 que :

[...] tout investissement effectivement fait au courant d'une année doit passer le test de

rentabilité.

Au deuxième paragraphe de la même réponse, Gazifère indique que :

[...] lorsque Gazifère effectue le calcul de l'analyse de rentabilité du développement dans le cadre d'un dossier tarifaire, ce calcul démontre la rentabilité globale des investissements que cette dernière prévoit effectuer au cours d'une année témoin mais que la décision d'investissement ne s'arrête pas nécessairement à ce calcul.

Au troisième paragraphe, Gazifère poursuit. Est-ce que ça va?

LA PRÉSIDENTE :

Maître Cardinal, je ne sais pas si dans le fond peut-être vous installer à la place des avocats.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Oui. Ça fait effectivement très longtemps que je ne me suis pas retrouvée ici devant vous, en fait quatre ans. Donc...

(11 h 08)

Me AMÉLIE CARDINAL :

Q. [60] Est-ce que je dois répéter la question encore

une fois? Je suis rendue au troisième paragraphe.
Parfait. Donc, on est à la même place. Donc, vous
précisez au troisième paragraphe que :

Au cours d'une année témoin, avant de
procéder à l'ajout de clients,
Gazifère effectue des calculs de
rentabilité sur l'investissement
nécessaire associé à l'ajout de
clients directement lié à un projet ou
encore directement lié à une
conversion de résidences, commerces
alimentés au mazout. Si les calculs
démontrent que le projet où la
conversion est non rentable, Gazifère
ne procédera pas à l'investissement en
capital lié au projet ou à la
conversion sans exiger une
contribution financière permettant
d'assurer sa rentabilité.

Est-ce que vous pouvez préciser ce que Gazifère
veut dire par la décision d'investissement ne
s'arrête pas nécessairement aux calculs de la
rentabilité globale des investissements?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Ce que je voulais préciser ici, c'est que dans le

cadre du dossier tarifaire, on fait une projection d'investissements en capital qu'on va faire pour l'année témoin deux mille treize (2013) en fonction du nombre d'additions clients qu'on prévoit ajouter. Pour démontrer à la Régie le portrait, une idée si ces investissements en capital-là qu'on prévoit faire l'année prochaine sont rentables ou non, on dépose un calcul global de sa rentabilité.

Dans les faits, quand on travaille au jour le jour pour déterminer si, effectivement, on va attacher un client, on va faire des tests de rentabilité, des calculs de rentabilité par projet. Ce n'est pas parce qu'en début d'année que j'ai déposé ce dossier ici puis que j'ai démontré que les projets devraient être rentables qu'on se limite à ça. Dans les faits, on fait des calculs réels par projet pour s'assurer qu'à chaque fois qu'on rentre à quelque part, la rentabilité, le test de rentabilité est rencontré. C'est ça que j'essayais de faire comme distinction.

Q. [61] Et puis est-ce qu'on peut comprendre que Gazifère effectue des calculs de rentabilité pour l'ajout de chaque client ou pour chaque conversion et que Gazifère exige une contribution financière du client dont l'ajout ou la conversion n'est pas

rentable?

R. Effectivement.

Q. [62] En fait, on passe à un autre sujet qui est le sondage de satisfaction de la clientèle. Je vais vous référer cette fois-ci à une réponse à une DDR de la FCEI, qui est la pièce B-0134 à la page 9, donc qui est Gazifère-25, Document 1. En réponse à la demande de renseignements de la FCEI, Gazifère explique le faible taux de satisfaction de la clientèle CII qu'elle accorde le même poids à chacune des questions peu importe le nombre de répondants. Gazifère indique que, selon ce calcul, Gazifère accorde le même poids à chacune des questions peu importe le nombre de répondants.

La Régie aimerait avoir des précisions concernant ce calcul-là, de la cote globale de satisfaction. Donc, est-ce que vous pouvez confirmer que la cote de satisfaction globale est obtenue par la moyenne arithmétique des résultats de toutes les questions du questionnaire à l'exception de la question sur le prix du gaz?

R. Effectivement, la façon qu'on calcule présentement, c'est une moyenne arithmétique de chacune des questions, des résultats de chacune des questions.

Q. [63] Parfait. Donc, je vais déposer ce que la Régie

comprend être le questionnaire de sondage qui a été déposé dans le cadre du dossier 3758-2011 qui était la pièce 0083 (Gazifère-26, Document 7.1) qui a quatre pages. Je vais vous donner une copie, Madame la Greffière. On va donner une cote s'il vous plaît. Donc, on donnerait la cote A-22.

A-22 : (GI-26, Doc. 7.1) Questionnaires du sondage de satisfaction de la clientèle cause tarifaire 2012 (Phase III)

Est-ce que vous pouvez confirmer que ce document-là en fait que c'est le questionnaire qui a été utilisé pour les deux premières phases du sondage deux mille douze (2012)?

R. Oui, à l'exception de certaines petites clarifications. On devait changer la formulation de certaines questions suite à la décision de la Régie. Mais c'est en gros ce questionnaire-là, oui.

Q. [64] Parfait. Puis si on se rapporte à la question 3 du questionnaire du sondage qui est :

Compte tenu de votre expérience client, de manière générale, comment évaluez-vous la qualité des services que vous offre Gazifère?

Pouvez-vous confirmer que Gazifère obtient par cette question une évaluation générale de la qualité des services du distributeur? Est-ce que c'est ça que ça vise comme... comme objectif?

R. Oui, effectivement.

Q. [65] Parfait. Pouvez-vous confirmer que la réponse à la troisième question du questionnaire est incluse dans la moyenne des onze (11) questions effectuées pour obtenir l'indice global de satisfaction?

R. Je vais juste... je vais apporter une précision. Je pense qu'on... peut-être qu'il manque un petit quelque chose à la réponse à la FCEI. Le tableau qu'on a déposé en réponse à la FCEI, c'était le résultat des questionnaires qu'on pose au client commercial, institutionnel, industriel ayant reçu un service. Quand on sonde nos clients, on sonde quatre segments de clientèle. Deux dans le secteur résidentiel, deux dans le secteur commercial. Ceux qu'on sonde dans le secteur résidentiel c'est ceux qui ont reçu des services et ceux qui n'en n'ont pas reçus puis la même chose pour commercial, au secteur commercial. Pour déterminer la quantité de gens qu'on va sonder, la firme de sondage nous a établi, en début d'année, combien de gens qu'on

doit sonder par segment de clientèle. Donc cette question-là qui vise l'élément d'aspect général, le service en général offert par Gazifère, est posée à ces quatre segments de marché-là. Parce qu'elle revient tout le temps cette question-là.

Q. [66] Hum, hum.

R. O.K. Donc elle fait partie pour le... tout ça pour dire qu'elle fait partie pour le segment commercial, institutionnel, industriel qui a reçu un service qu'on a déposé le calcul ici, détaillé de soixante-dix-huit point cinq (78,5), elle fait partie de mon résultat effectivement.

Q. [67] Parfait, donc lorsque vous faites la moyenne pour obtenir l'indice global, cette question-là est incluse?

R. L'indice global pour cet... ce segment de marché-là, oui.

Q. [68] Oui.

R. Cette question-là est incluse, exactement.

Q. [69] Parfait. Puis est-ce que vous pourriez expliquer un petit peu quel est l'interprétation de Gazifère quand à l'inclusion d'une cote d'appréciation globale, c'est-à-dire en général là, avec la moyenne des onze (11) questions, en tant qu'un des éléments dans le calcul de la

satisfaction globale aux fins de l'indice de qualité de service. Bon, l'inclusion, au fond, de la question 3 dans la mesure de l'appréciation globale.

R. Ce n'est pas clair.

Q. [70] Je peux reformuler peut-être la question en gros. Vous nous avez indiqué qu'au fond, la question 3 vise à mesurer, en gros, une évaluation générale de la qualité des services du distributeur. Quelle est votre interprétation de l'inclusion de cette question-là dans le calcul de la moyenne là des onze (11) questions pour obtenir l'indice global de satisfaction? Dans le fond, c'est... la question numéro 3 vise la satisfaction, la satisfaction globale, et vous en tenez compte également lorsque vous faites la moyenne des onze (11) questions. Quelle est votre interprétation?

R. Ce n'est pas clair...

Mr. JAMIE LEBLANC:

A. So, in doing the survey, we ask several questions on the quality of the service given to the client, including a more general question. We believe, in doing so, by asking multiple questions, we will get a better indication of the quality of service that the customers are receiving. So we think it's

reasonable that that question be part of the overall survey.

Q. [71] O.K. Je vais essayer de reformuler la question, parce qu'en fait, ce que la Régie comprend de la question 3, c'est que ça donne un indice de satisfaction globale des clients. Ensuite, vous faites un autre calcul en faisant la moyenne des onze (11) questions pour obtenir la satisfaction globale. On se demande... La préoccupation de la Régie, je crois, c'est de savoir si Gazifère considère que ça ne serait pas un dédoublement de faire, de poser cette question-là, et ensuite de refaire la moyenne. On voulait juste connaître votre appréciation de ce...

A. I think our answer remains the same, that we believe it is reasonable to have that question contained within the survey in order to... We ask about quality in different ways, and we believe we will get a better overall indication of quality by asking all the questions that are in the survey.

Q. [72] O.K.

A. And we don't believe there is a doubling, in our opinion.

Q. [73] O.K. Est-ce que Gazifère aurait objection à utiliser seulement la cote de satisfaction générale

qu'il a obtenue à la suite de la question 3 du questionnaire aux fins de l'établissement de l'indice de qualité de service? Est-ce qu'il y aurait des avantages, des inconvénients à faire ça?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Si on comprend bien, c'est qu'on ne poserait qu'une seule question à nos clients lorsqu'on fait notre sondage de satisfaction?

Me LISE DUQUETTE :

Q. [74] Si je peux...

Me AMÉLIE CARDINAL :

Q. [75] Non, en fait c'est...

Me LISE DUQUETTE :

Q. [76] Si je peux me permettre, je vais intervenir ici. Je pense que ce que maître Cardinal, puis vous me confirmerez si c'est bien, si je résume bien votre pensée, mais c'est plus, le sondage serait complet, mais aux fins de la détermination des cinq critères qui vous permettent d'avoir l'excédent de rendement dans les critères, il y aurait, on prendrait seulement le résultat de cette question-là, et non pas l'ensemble des questions du questionnaire. Donc, pas la moyenne arithmétique.

Mr. JAMIE LEBLANC:

A. I think... I think it could be an option. Just

thinking about it quickly, having one question rather than several questions, if, for some reason, customers misinterpret that question, or just rely on one question may increase the risk somewhat that we would get an unrepresentative result. But in general, I think it could be done in that way and just use one question. It's not unreasonable.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Q. [77] O.K. Dans l'éventualité où Gazifère veut continuer à tenir compte de plusieurs questions du nouveau questionnaire, le distributeur pourrait-il proposer à la Régie quelles questions seraient retenues dans l'élaboration d'un indice global de satisfaction, puis quel poids serait accordé à chacune des questions?

Mme LISE MAUVIEL :

R. En réponse à cette question-là, peut-être... Peut-être qu'on pourrait garder les neuf... les onze (11) questions qui sont ici. Je pense que la proposition de Gazifère est quand même raisonnable, dans le sens que le poids qu'on serait prêt à accorder à chacune des questions serait en fonction du nombre de répondants pour ces types de questions-là. Puis je vais m'expliquer un petit peu par rapport à ça, puis pourquoi qu'on trouve que le

nombre de répondants est raisonnable.

C'est parce que quand on détermine les clients qui ont reçu un service, on a une liste, techniquement, comment ça marche, on a une liste de tous les clients qui ont reçu un service pendant cette période-là, et on pige de façon au hasard, dans cette liste-là, le nombre de gens qu'on doit sonder selon ce que la firme nous a proposé de sonder. Puis selon nous, le fait qu'on pige au hasard, les gens qu'on va poser des questions, on reflète donc le type de service qui est offert à ces clients-là de façon représentative.

Parce qu'il ne faut pas oublier que les gens, quand ils répondent aux questions, ils répondent aux questions qui les concernent. Il y a certaines des questions que le client, il n'a pas reçu ce type de service-là, donc c'est certain qu'il ne répondra pas. C'est pour ça que les questions 9, 10 et 11, il y a très peu de répondants, parce qu'il y a très peu de gens qui reçoivent ce type de service-là durant une année.

Donc, le fait qu'on pige de façon au hasard dans notre liste de tous ces clients-là qui ont reçu des services, selon nous, le nombre de gens qui vont répondre à ces questions-là, 9, 10, 11,

par exemple, c'est représentatif à la quantité de services de cette nature-là que Gazifère offre à sa clientèle. Donc, c'est pour ça qu'on croit qu'utiliser le nombre de répondants comme étant la base de pondération c'est une mesure qui est, selon nous, juste et raisonnable.

(11 h 25)

Q. [78] Puis est-ce que Gazifère aurait objection à déplacer la question d'appréciation générale qui est la question 3 à la fin du questionnaire?

R. Pardon?

Q. [79] Est-ce que Gazifère aurait objection de déplacer la question 3 qui est la question d'appréciation générale à la toute fin du questionnaire?

R. Aucune objection.

Q. [80] Non. On va parler maintenant un petit peu de l'exclusion du système téléphonique. Oui, il n'y a pas de problème...

R. Parfait. Excusez pour le...

Q. [81] Il n'y a aucun problème. Je vais vous référer à la pièce B-0076 à la page 1. Donc, Gazifère demande cette année trois nouvelles exclusions puis un exogène, en plus des exclusions existantes. La Régie comprend que la formule des transferts

automatiques se veut inclusive des charges d'exploitation et des additions courantes aux immobilisations. Est-ce que vous pouvez élaborer sur le rôle de la formule par rapport à l'augmentation marquée cette année des exclusions et des exogènes?

R. Pour ce qui est des exclusions qui... qui sont déjà prévues dans le mécanisme incitatif, les soldes par exemple des comptes d'écart ou les soldes de liquidation du gaz perdu constatés en deux mille onze (2011), c'est le reflet de... des activités réelles de ce qui s'est réellement... qui a réellement eu lieu au courant de l'année. Donc, ces comptes-là existent déjà dans la formule comme étant une exclusion que je peux aller ajouter ou diminuer. Il y a des réductions dans certains des comptes, mais c'est purement le reflet du réel.

Pour ce qui est de celui qu'on demande spécifiquement d'ajouter cette année, avant même d'aller là par rapport au projet CIS, par rapport au Projet Chemin Pink, qui, eux aussi, font partie présentement des exclusions. Ils étaient là l'année passée, ils sont encore là cette année. Eux autres, on voit une petite baisse qui se reflète dans le temps.

Pour ce qui est de la nouvelle exclusion qu'on propose cette année, ça fait partie de la formule. La formule dit que si on fait un investissement de plus de quatre cent cinquante mille (450 000 \$), on a droit d'aller récupérer comme exclusion l'impact du coût de service du projet.

Donc, selon nous, oui peut-être c'est vrai que cette année il y a certains postes ou certaines... certains de ces comptes-là ont connu une certaine augmentation par rapport aux exclusions de l'année précédente, mais ça case tout dans la formule.

Puis le projet du système téléphonique, le nouveau système téléphonique il engendre des charges d'exploitation additionnelles par rapport à l'ancien système. Donc, ce qu'on fait ici c'est vraiment de calculer son impact sur le coût de service.

Q. [82] Est-ce que vous me laissez un instant? Ce n'est pas très pratique être ici en avant, avoir l'équipe d'analystes l'autre côté. Ça ne sera pas très long. Merci.

Merci pour votre patience. Donc, en fait ce qu'on aimerait plus avoir, la Régie comprend

l'impact, sauf qu'on voudrait avoir des précisions sur le rôle de la formule par rapport aux nouvelles exclusions cette fois-ci. Est-ce que, par exemple, qu'est-ce que le... est-ce qu'il y aurait de la place dans le mécanisme pour les nouvelles exclusions?

R. Selon le mécanisme actuellement en vigueur, selon ce qui a été approuvé par la Régie, il y a un élément exclusion à la formule. Puis dans cet élément exclusion-là ce qui est demandé, ce qui est requis du Distributeur c'est d'en faire la demande pour ajouter une exclusion. Puis dans la liste des ces exclusions-là, on y retrouve les projets supérieurs à quatre cent cinquante mille (450 000 \$) qui doivent être évalués au cas par cas par la Régie comme étant... faisant partie de... des exclusions.

Ce projet-là en tant que tel, qui est le seul, seul élément qu'on ajoute cette année, c'est un projet de quatre cent cinquante mille (450 000 \$) qui ne génère aucun revenu, aucune dépense, euh... aucun revenu, aucun coût, économie de coût. Donc, selon nous, c'est très justifié d'aller en récupérer son coût de service.

(11 h 35)

- Q. [83] Est-ce que vous pourriez donner une explication générale sur la nature des dépenses qu'on sort de la formule pour les mettre dans les exclusions?
- R. Je n'ai pas la décision devant moi, mais il me semble qu'on précisait, il me semble que c'était assez précis ce qu'on... ce qu'on énumérait comme exclusions. Parce que je pense, si je me souviens bien et de connaissance, on faisait référence à des comptes très spécifiques qui avaient été accordés par la Régie comme faisant partie des exclusions. Exemple : les charges réglementaires, le PGEÉ, les quotes-parts à l'Agence et certains comptes différés approuvés dans le cadre de nos fermetures des livres, normalisation de la température, gaz perdu. Je crois que ces éléments-là étaient quand même assez... notés de façon assez spécifique comme faisant partie des exclusions.

Et en plus, on disait tout projet supérieur à quatre cent cinquante mille (450 000 \$), et uniquement la seule raison pourquoi que ça faisait partie des exclusions c'est parce que, nous, ce qu'on disait c'est que des projets de quatre cent cinquante mille (450 000 \$) et plus ce n'est pas

l'opération courante de Gazifère, ça ne fait pas partie de ses opérations courantes. Donc, il fallait être considéré, il fallait qu'ils soient considérés comme des exclusions plutôt que faisant partie de la formule en tant que telle.

La Régie, elle, a ajouté la précision qu'un projet de quatre cent cinquante mille (450 000 \$) qui génère des revenus, il faudrait le regarder sur une base cas par cas. C'est mon interprétation et je crois que la décision était claire à cet effet-là.

Me LOUISE TREMBLAY :

Si je peux me permettre, Madame la Présidente.

Louise Tremblay pour Gazifère. Je peux vous assurer que je vais traiter de tout ça dans le cadre de mon argumentation.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait, Maître Tremblay. On peut poursuivre.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Parfait.

Q. [84] Donc, je vais vous référer à la pièce B-0042 à la page 5. C'est toujours dans l'exclusion du système téléphonique. C'est... Attendez, je vais vous dire exactement le document, c'est la pièce GI-16, Document 1. Donc, Gazifère indique dans

cette pièce-là que :

[...] un projet d'investissement supérieur à 450 000 \$ ne fait pas partie des opérations courantes de Gazifère. Conséquemment, sans l'ajout de cette exclusion, Gazifère pourrait se retrouver dans une situation de manque à gagner alors qu'elle a le droit de récupérer ces coûts, [...].

Donc, dans le cas où la Régie accordait une exclusion portant sur tous les postes demandés à l'exception des charges d'exploitation additionnelles, est-ce que Gazifère se retrouverait dans une situation de manque à gagner? Et à cet effet-là, je vais vous référer à la pièce B-0076 à la page 1, qui est la pièce Gazifère-17, Document 2.3.5 à la page 1, où on peut voir que les charges d'exploitation additionnelles qui se chiffrent à environ soixante-cinq mille dollars (65 000 \$).

R. Elle va se trouver dans un manque de soixante-cinq mille dollars (65 000 \$) parce que, techniquement, cette charge-là ne fait pas partie de la formule, donc je n'irai pas récupérer ces montants-là. Oui, peut-être la formule, Gazifère a mis en place certains... certains gains de productivité

quelconques, donc peut-être qu'il y a certains gains que la formule me permet de gagner dans une année. Mais cette charge d'exploitation-là spécifique ne fait pas partie de la formule, donc c'est certain qu'elle va, elle, générer un manque à gagner pour Gazifère.

Q. [85] O.K. Et pourquoi à ce moment-là que ça générera un manque à gagner?

R. Parce que je ne le récupère pas dans mes tarifs. Ça ne fait pas partie de ma formule. Ma formule c'est ça qui détermine les revenus requis qui permet d'établir mes tarifs. Donc, vu que ce soixante-cinq mille-là (65 000 \$) ne fait pas partie de la formule, si je ne l'ajoute pas à ma formule comme une exclusion, je ne le récupère pas dans mes tarifs. Mais je vais les encourir ces coûts-là, donc je n'aurais pas les revenus, je vais avoir le coût. C'est certain que je vais avoir un manque.

Q. [86] O.K. Je vais vous référer toujours à la même pièce, en fait la pièce B-0076 à la page 1 qui était le même tableau. Puis on a constaté que la pièce ne fait pas état de la durée prévue de l'exclusion du système téléphonique. Est-ce que vous êtes en mesure de préciser cette durée-là?

R. Jusqu'au renouvellement du mécanisme incitatif.

Q. [87] Je vais vous référer cette fois-ci à la pièce B-0062 qui est le document Gazifère-16, Document 8 à la page 2. Gazifère indique que :

[...] dès 2006, [elle] s'est assurée que les achats et prochains livrables d'importance, notamment les achats reliés aux technologies de l'information, contribuent dorénavant à la généralisation de l'usage du français à tous les niveaux de l'entreprise.

Gazifère indique aussi que :

En 2010, lors du renouvellement du mécanisme incitatif de Gazifère, l'analyse de sa situation linguistique de l'entreprise n'avait pas encore été examinée à l'Office. Gazifère n'était donc pas en mesure de déterminer si elle serait dans l'obligation d'adopter un programme de francisation ni d'évaluer l'ampleur ni les coûts reliés à la francisation de ses activités.

Est-ce que la Régie a raison de penser qu'à partir de deux mille six (2006), Gazifère estimait qu'elle

aurait éventuellement l'obligation de franciser ses opérations considérant qu'elle s'était assurée que les prochains achats d'importance contribuaient à l'usage du français?

11 h 45

Mr. JAMIE LEBLANC :

A. Yes. From two thousand six (2006) onward, we were aware that there would possibly be some things to do. In particular, we thought the systems, they would have to be francisés. So, therefore, we started to take measures during that time to make sure that we didn't get to a point where the Office said: « You must do a project. » that we would have to then replace those systems. So, what we were doing during that time is making sure that as systems were replaced, we updated them to make sure that they were available in French to avoid the costs that might be involved in modifying those systems.

Q. [88] Puis en deux mille dix (2010), est-ce qu'il existait une possibilité que Gazifère ne soit pas obligée de réaliser un programme de francisation?

A. The possibility was there, but we had no real indication of the level, or understanding of the level, or the amount. You know, we had no real

understanding of the size of the project. It could have been that the Office would have come back and said: « You know, we've come to your office, we see the work, everyone works day-to-day in French, there's no significant number of things that have to be done. » Or they could have come with something completely different. So, we really had no idea how big or if there would be a project necessary.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Si je peux ajouter aussi, dans la possibilité qu'on n'était pas obligé peut-être de mettre un programme de francisation en place, il ne faut pas oublier la circonstance, le contexte dans lequel on travaille ou on évolue. On est associé avec une firme à l'extérieur du Québec, donc, c'est certain que pour certains éléments, le programme de francisation n'exige pas qu'on francise tous tous tous les outils, parce qu'on vit dans un contexte particulier. Donc, en deux mille dix (2010), ce n'était pas ferme et certain qu'on - dans nos têtes - qu'on était obligé de mettre en place un programme de francisation, un peu à cause de ce contexte-là.

Mr. JAMIE LEBLANC :

A. Yes, there are allowances. The Office does provide allowances if you work with companies outside of Quebec, or you have, like we do, have English customers. They obviously allow you to conduct your business with English customers, with English firms, to complete work. So, it was not unreasonable for us to think that because we do operate on a daily basis in French, that there were no significant issues that would have to be addressed. It was not until we got the report back from the auditor, for lack of a better word, that we understood the magnitude of the project.

Q. [89] Donc, j'ai bien compris de votre réponse que Gazifère n'était pas certaine si elle serait obligée de réaliser le programme de francisation ou non, eu égard à certaines circonstances. Mais est-ce que Gazifère s'appuyait sur une certaine base légale ou réglementaire pour évaluer qu'il y aurait peut-être une absence d'obligation de passer au programme de francisation?

A. I was not there, but to the best of my knowledge, no opinion was sought or given.

I might just add a little thing. Because the Office came with... and we gave them an indication of our level of generalization of French

in two thousand six (2006) and we got no questions back, no responses back, no indication that there were particular issues, we had no reason to think that there was a significant issue. It was not until after the mechanism, the current mechanism was in place that we became aware that there were some preoccupations on behalf of the Office.

Q. [90] Je vous réfère à la pièce B-0-155, qui est Gazifère 23, document 3, à la page 2. Plus précisément à la réponse 1.2. on peut lire que :

D'ici la fin de l'année deux mille douze (2012), tel que prévu à son programme de francisation et en synchronisme avec les activités de mise à niveau d'Enbridge, Gazifère devra procéder à la traduction d'une douzaine de politiques reliées à l'emploi, de deux formations générales destinées à l'ensemble des employés, ainsi que de différents outils de communication internes reliés à ses activités. Gazifère estime à six mille dollars (6000 \$) les frais qui seront encourus d'ici la fin de l'année deux mille douze (2012).

Je vais vous référer également à la pièce B-0112
qui est Gazifère-23, Document 1, à la page 34,
Gazifère indique que :

Il n'en demeure pas moins qu'une
estimation de coûts que Gazifère
effectue aujourd'hui ne serait pas
officiellement supportée par un
programme de francisation approuvé par
l'Office. Toutefois, à titre
d'information et en se basant sur son
programme tel que déposé à l'Office,
veuillez trouver ci-dessus une
estimation des coûts qui seront
encourus dans le cadre de son
programme de francisation pour les
postes que Gazifère est présentement
en mesure d'estimer. Il est possible
que certains coûts soient encourus
d'ici la fin de l'année témoin 2012,
toutefois, la majorité de ceux-ci
seront encourus durant les années
témoins 2013 et 2014. Advenant le cas
où certains coûts soient encourus en
2012, ceux-ci seront versés dans le
compte de frais reportés portant

rémunération en janvier 2013.

Pouvez-vous expliquer le traitement comptable des coûts qui vont être encourus d'ici la fin deux mille douze (2012)? Par exemple, de quelle façon, Gazifère prévoit comptabiliser les coûts à encourir?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Quand on a répondu à la demande de renseignements à la pièce GI-23, Document 1, la première demande de renseignements, à ce moment-là, on était vraiment pas certain encore de l'ampleur des coûts qu'on était pour encourir en deux mille douze (2012) et, par prudence, on a voulu aviser la Régie que s'il y a des gros montants qu'on doit encourir en deux mille douze (2012), on voulait avoir l'opportunité de le faire tomber, de le faire verser dans le compte de frais reportés en janvier deux mille treize (2013). Mais considérant qu'on prévoit qu'encourir six mille dollars (6000 \$), on est prêt à laisser tomber ça en deux mille douze (2012) et laisser faire de faire verser ça dans le compte de frais reportés en deux mille treize (2013).

Q. [91] Donc, si je comprends bien, ils vont être comptabilisés comme charges de l'année en deux mille douze (2012)?

R. Effectivement.

Q. [92] Puis pourquoi ces coûts de deux mille douze (2012) devraient-ils être comptabilisés dans le nouveau CFR demandé par Gazifère?

R. Non.

Q. [93] Parfait. Je vais vous référer à la pièce Gazifère-23, Document 1, aux pages 34 et 35, au deuxième paragraphe. La cote Régie, c'est le B-0112. Donc, Gazière indique que :

Toute traduction de documents et de formations techniques devra être révisée et validée par le service d'ingénierie d'Enbridge. Cette étape est cruciale puisque tout travail technique effectué par les employés de Gazifère touche à la fois la sécurité des employés, des clients et du grand public. Pour le moment, les coûts uniquement reliés à la validation des traductions techniques sont estimés grossièrement à 50 % du coût total de leur traduction. Gazifère ne peut être certaine de ce coût jusqu'à ce qu'une traduction soit effectivement validée.

Plus loin, il mentionné également, bon,

relativement aux activités des opérations, on voit que la traduction, on voit un montant de cent vingt-cinq mille dollars (125 000 \$) pour la traduction, un montant de soixante-deux mille cinq cents (62 500 \$) pour la validation de la traduction, soit cinquante pour cent (50 %) de la traduction, et un montant de francisation des outils de deux mille cinq cents dollars (2500 \$). En ce qui concerne les coûts prévus pour la validation de la traduction qui sont estimés environ à cinquante pour cent (50 %) du coût total de la traduction, pouvez-vous expliquer de quelle façon ces coûts vont être engagés par Enbridge? Est-ce que, par exemple, c'est une ressource interne ou une ressource externe?

11 h 54

Mr. JAMIE LEBLANC :

- A. We haven't determined exactly how we're going to do that validation yet. We had some ideas, there are employees at Enbridge, or former employees, retired, with a lot of experience at Enbridge, that we have been looking at potentially using to be able to validate that information. But we haven't come to an agreement with... or figured out if that will suffice or not. So, it will either be someone

from Enbridge who is capable of doing it or it will be someone from Enbridge engineering in conjunction with a consultant, together, that will do that validation.

Q. [94] Toujours à la même pièce, mais cette fois-ci à la page 33, on peut lire que les montants qui seront investis par Gazifère dans le cadre de son programme de francisation correspondent à des coûts supplémentaires que Gazifère doit encourir au-delà de ses opérations courantes et normales. Dans un contexte d'affaire où Gazifère a l'obligation légale de franciser ses opérations, et qu'elle est au courant de la demande de l'Office de la langue française depuis au moins deux mille six (2006), pouvez-vous expliquer en quoi les coûts reliés à la francisation ne font pas partie des opérations courantes et normales de Gazifère et n'ont pas été pris en compte dans l'établissement de son revenu requis?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Bien, à titre d'information, dans la formule, actuellement, de façon courante, Gazifère dépense à peu près quinze mille dollars (15 000 \$) par année pour faire la traduction de documents, soit du français à l'anglais ou de l'anglais au français.

Puis, ça, je parle de la publicité ou parfois des décisions de la Régie. Donc, la dépense, de façon générale, courante, de Gazifère, par rapport à de la traduction, on parle de quinze mille dollars (15 000 \$). Ça fait que c'est loin, et de loin, chiffre qui se présente devant nous pour se franciser suite aux exigences de l'Office.

Maintenant, comme on a précisé tantôt, ce n'est pas parce qu'on voulait éviter de parler de la francisation lorsqu'on a fait le renouvellement du mécanisme incitatif, c'est juste qu'on était tellement dans un mode... une incertitude par rapport à ça, l'Office ne nous était pas revenue du tout suite à notre inscription originale en deux mille six (2006), donc, selon nous, ça aurait été comme prématuré d'annoncer ça lors du renouvellement du mécanisme incitatif parce que le programme... l'Office ne nous avait même pas demandé à ce moment-là de déposer un programme encore, on était juste inscrit à l'Office à ce moment-là quand on a fait le renouvellement du mécanisme incitatif. Donc, ça aurait été comme totalement prématuré d'inclure quoi que ce soit dans les revenus requis de base pour tenir compte d'un programme de francisation.

Maintenant, ce qu'il faut comprendre aussi dans ce compte-là, ce qui va être encouru, qu'est-ce qui va être comptabilisé dans le compte du programme de francisation, ce sont des traductions de documents ou d'outils immédiates, qui existent présentement. Puis une fois que la traduction est faite, je n'ai pas une deuxième traduction à faire. Ça fait que c'est vraiment de la traduction instantanée. C'est pour ça qu'on dit que c'est des coûts qui sont très spécifiques, faciles à identifier, pendant les 24 prochains mois. Puis ces coûts-là, étant donné qu'on traduit très peu de documents au courant d'une année, c'est certain qu'ils ne font pas partie de la formule comme c'est là. Cette traduction-là, on n'en a pas parlé ici de comment on va liquider ce compte-là dans le futur, mais cette traduction-là a des avantages à plus long terme. Donc, quand on va liquider ce compte-là, on ne le liquidera pas 100% dans l'année suivante. C'est une traduction, c'est beaucoup de formation, on parle de beaucoup de formation, on parle de beaucoup de documents, on parle d'un outil lié aux ressources humaines pour la paie. C'est des choses qui ont une valeur à plus long terme, une fois qu'elles vont être traduites. Donc, ça, ça va

être liquidé sur plusieurs années le montant qu'on va accumuler dans ce compte-là. Et ce ne sont réellement pas des dépenses courantes, c'est vraiment ponctuel à cet événement ponctuel là.

Mr. JAMIE LEBLANC :

- A. Just maybe to give an example of what Lise is talking about, the manuals that we're talking about translating that help us to manage and construct our system, we see them as part of our system. They're capital in nature, we don't use them one day and then throw them away next year, they're going to last for a long time. So, we see them as part of our plant in the ground of our assets. So, we would not ask to recover them all in one year, they would be capitalized and amortized like other assets. That's what we're trying to say. So, the annual impact is not the total value of the list that we have here.

LA PRÉSIDENTE :

Juste pour votre information, Maître Cardinal, on va terminer avec le programme de francisation, ensuite on va prendre la pause lunch.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Parfait, aucun problème. Donc, il va me rester, je crois, deux séries de questions. Une série de

questions, ça va être rapide.

12 h 01

Q. [95] Parfait. Donc est-ce que, par rapport à ce que vous venez juste de nous mentionner, est-ce que vous, est-ce que Gazifère indique que c'est équivalent à un investissement, parce que je crois qu'on avait compris que les investissements de moins de quatre cent cinquante mille dollars (450 000 \$) sont déjà inclus à la formule.

R. C'est pas l'équivalent à un investissement mais même si c'était peut-être l'équivalent je pense qu'on va taper le quatre cent cinquante mille (450 000 \$) de toute façon.

Q. [96] Et ça va être sur un an ou sur plus d'un an?

R. Le programme de francisation va, va être mis en place et les coûts vont être encourus sur une période de deux ans.

Q. [97] Parfait. Puis est-ce que le fait qu'un coût ne soit pas prévu dans le budget fait en sorte qu'automatiquement Gazifère considère que ça ne fait pas partie des opérations courantes et normales de l'entreprise?

R. Dans le fin fond, ce projet-là, c'est, ça rencontrerait les critères d'un facteur Z.

Q. [98] O.K. Puis est-ce qu'il y a des actions...

R. Il faut aussi...

Q. [99] Pardon.

R. Juste pour répondre vraiment à votre question, ça ne veut pas dire que si ce n'est pas inclus dans la formule ça ne fait pas partie des opérations courantes. Ce n'est pas, ce n'est pas l'idée je pense. Oui, c'est sûr que ça sort, mais la vraie raison pourquoi qu'on en demande un traitement spécifique c'est l'ampleur en question. C'est les coûts. Si le programme de francisation nous coûtait dix mille dollars (10 000 \$) on n'en ferait pas un cas ici ce matin là. C'est qu'on parle d'un montant significatif. C'est hors de la normale, c'est des montants importants puis d'être obligé de respecter la Charte de la langue française, c'est, c'est une obligation légale que Gazifère doit respecter comme toute autre règle légale, loi fiscale, exemple, qui fait partie du coût de service et qu'on, qu'on récupère dans nos tarifs. Ce n'est pas différent là. Ça serait inacceptable de penser que l'actionnaire doit assumer ces coûts-là.

Q. [100] Puis est-ce qu'il y aurait certaines actions qui auraient pu être entreprises au cours des dernières années au niveau de la francisation même en l'absence de la décision de l'Office de la

langue française?

R. Comme monsieur Leblanc l'a précisé ce matin, effectivement on en a fait des, des mesures un petit peu en préparation dans le sens qu'on, on, quand on a changé notre système de facturation, on s'est assuré que le système de facturation était pour être en version française. Si on n'avait pas, si on n'avait pas fait ça, je vais vous dire que la demande ce matin elle aurait été encore plus grosse. Ça fait que, on en a tenu compte dans notre opération courante.

Q. [101] Parfait. Je vais vous référer maintenant à la pièce B-0155 qui est Gazifère 23, document 3, pages 1 et 2, qui sont en fait les réponses 1.1 et 1.3.

Donc Gazifère répond que oui :

Gazifère a reçu l'approbation de son programme de francisation par l'Office le douze (12) octobre deux mille douze (2012). La lettre de l'Office est datée du quatre (4) octobre deux mille douze (2012). De plus, Gazifère ne peut toujours pas déterminer avec certitude, à ce point-ci, quand les dépenses seront effectivement encourues durant les vingt-quatre (24)

prochains mois puisque pour certains volets du programme il reste encore certaines décisions à prendre quand à l'approche qu'elle préconisera.

Pouvez-vous un petit peu détailler les obligations réglementaires et légales de Gazifère relatives à la francisation de ses activités pour les vingt-quatre (24) mois qui suivent la décision rendue par l'Office. Qu'est-ce que ça implique concrètement?

12 h 08

Mr. JAMIE LEBLANC :

- A. We have to complete the program and have it in place by December first (1st), two thousand fourteen (2014).
- Q. [102] Puis est-ce qu'il s'agit d'une obligation de résultats à l'intérieur des 24 prochains mois? Est-ce qu'il faut que tout soit terminé dans les 24 prochains mois?
- A. That is our current obligation, yes, with... that is the program that the Office approved and to which we now must deliver.
- Q. [103] Puis est-ce que Gazifère a l'obligation d'encourir tous les coûts nécessaires pour que la totalité des mesures prévues à son programme soient complétées au cours de la même période de 24 mois?

A. The costs in the list that we have provided are estimates. So, our obligation is to deliver the program that the Office has approved. So, if those estimates were perfect, then, that's exactly what we would spend. But, like I say, they are estimates, there will be potentially some variation on those costs.

Q. [104] Puis est-ce que vous savez qu'est-ce qui pourrait arriver si Gazifère n'a pas réussi à réaliser l'entièreté de son programme de francisation au cours des 24 mois?

A. I don't have the exact law in front of me, but there are sanctions that could be imposed if we do not comply.

Q. [105] Parfait.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Donc, je crois que ça va être tout avant le lunch.

Merci. Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Cardinal. Alors, le contre-interrogatoire de la Régie va se poursuivre après le lunch. Nous allons prendre une pause d'une heure, donc, de retour vers 13 h 05. Bon lunch.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

13 h 10

LA GREFFIERE :

Veuillez prendre place.

LA PRÉSIDENTE :

Rebonjour. Alors nous allons donc poursuivre avec le contre-interrogatoire de la Régie. Maître Cardinal.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Q. [106] Rebonjour aux membres du panel. Je vais vous référer cette fois-ci à la pièce B-0112 aux pages 37 et 38. La pièce B-0112 c'est GI-23, Document 1 à la page 37. À la question 15.2. Parfait. Donc, à la question 15.2, la Régie demandait :

Comment Gazifère traite-t-elle les charges de planification des projets de moins de 450 000 \$?

Gazifère répondait :

Les charges de planification des projets de moins de 450 000 \$ sont incluses dans le coût des projets effectués au courant de l'année.

À la question 15.3, la Régie indiquait :

[Qu'elle] comprend que les tâches de planification comprennent les études

d'ingénierie, environnementales et géotechniques. Elle comprend que c'est ainsi que Gazifère définit les études de faisabilité et les travaux préparatoires. Dans le cadre des projets de plus de 450 000 \$ présentés à la Régie, veuillez indiquer quand commence le processus de planification généralement, c'est-à-dire combien de temps avant le dépôt du dossier et comment Gazifère traite-t-elle les charges liées à la planification pendant cette période?

À la réponse 15.3, Gazifère indique que :

Le début du processus de planification des projets de plus de 450 000 \$ est fonction de l'ampleur du projet et des études d'ingénierie, environnementales et géotechniques qui sont requises pour réaliser le projet en question. Règle générale, les projets de Gazifère sont de petite échelle et nécessitent peu d'autorisations préalables. Conséquemment, le début du processus se fait généralement entre 4

à 6 mois avant le début de la construction du projet. Les montants encourus pendant cette période de planification font partie des coûts du projet inclus dans la demande d'autorisation préalable et sont comptabilisés dans un compte de travaux en cours jusqu'à ce que le projet soit complété et opérationnel. Ce n'est qu'à ce moment-là que Gazifère débute l'amortissement des coûts associés au projet.

Si on analyse le coût de service de Gazifère, on peut le répartir en trois parties. Donc, il y a la formule, les exclusions et les exogènes. Gazifère semble avoir une idée précise de la nature des coûts inclus dans la partie formule du coût de service. La Régie comprend que les coûts associés aux études de pré-faisabilité d'un projet de prolongement de réseau de plus de quatre cent cinquante mille dollars (450 000 \$) ne font pas partie de la formule de la même façon que les autres coûts d'un tel prolongement.

Toutefois, en réponse à la question 15.2 de la Régie, Gazifère affirme que les coûts de

planification des projets de moins de quatre cent cinquante mille dollars (450 000 \$) sont inclus dans la formule. Pouvez-vous, est-ce que Gazifère peut expliquer comment elle comptabilise les coûts de planification des projets de moins de quatre cent cinquante mille dollars (450 000 \$)? Est-ce que c'est dans des comptes différents par projet?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Il y a juste une petite précision qu'on ne connaît peut-être pas précisément, mais les charges associées à la planification sont capitalisées dans l'actif en tant que tel. Donc, ce qu'on pense c'est tout capitalisé dans les conduites principales. Sinon ça se peut que ça soit alloué entre les conduites et les branchements, mais c'est capitalisé. Une fois que le projet est complété, la planification de ces projets-là est capitalisée, dans les conduites probablement.

Q. [107] Puis au moment où les montants sont déboursés comment est-ce que ça fonctionne?

R. C'est comptabilisé dans les projets comme un projet en cours, comme un travaux en cours. Dès que les projets sont complétés c'est ce compte de travaux en cours-là il est alloué et capitalisé dans la conduite en tant que telle, dans l'actif en tant

que tel.

Q. [108] Est-ce qu'il y a uniquement un compte pour ça ou est-ce qu'il y a en a un pour chaque conduite?

R. Pour des projets moins de quatre cent cinquante mille (450 000 \$) ça tombe dans un compte de planification.

Q. [109] O.K. Puis comment Gazifère fait pour distinguer les coûts d'étude de pré-faisabilité d'un projet plus important, est-ce qu'il existe des tâches pour lesquelles la répartition par projet est moins évidente et comment Gazifère s'y prend-elle pour répartir les coûts?

R. Quand ça a affaire avec un plus gros projet, lorsque vient le temps d'assigner le temps ou la dépense sur une étude en tant que telle, on va l'associer au projet numéro 50 supposons, là, qui est vraiment le projet de quatre cent cinquante mille (450 000 \$) et plus. Donc, les dépenses vont être associées à ce compte-là.

Q. [110] Est-ce que Gazifère procède de la même façon pour tous les projets de raccordement, renforcement ou prolongement de réseau?

R. Pour tout projet de plus de quatre cent cinquante mille (450 000 \$) c'est comme ça que ça fonctionne. On associe un numéro de projet quand c'est quatre

cent cinquante mille (450 000 \$) et plus. Puis pour tous les autres projets, vu que c'est de la planification plus dite générale, elle tombe dans un compte général qui est alloué à la fin aux conduites en tant que telles, à l'actif à la fin de l'année quand les travaux sont finis, complétés.

13 h 15

Q. [111] Quand Gazifère décide de faire un gros projet, il y a des études de préfaisabilité. C'est exact?

R. Effectivement.

Q. [112] Puis à ce moment-là, les dépenses qui sont encourues dans le cadre de cette étude-là, elles sont comptabilisées comment?

R. Elles sont comptabilisées dans un compte encore associé à ce projet-là en tant que tel. Au courant de cette année-là, règle générale, on dépose une demande d'autorisation à la Régie. Et le coût du projet comprend ces dépenses-là. Puis ce n'est que quand la Régie a approuvé le projet puis que le projet est opérationnel que ces montants-là sont capitalisés dans la conduite, et donc amortis.

Si je peux apporter une petite précision, lorsqu'on fait une demande d'autorisation préalable, aussi on demande tout le temps à la

Régie un compte de CFR pour capter ces coûts-là, tous les coûts du projet incluant la planification, la conduite jusqu'à la prochaine cause tarifaire. Le compte qu'on demande ici, là, c'est un peu le même compte, mais plus vite. Parce que pour préparer la demande d'autorisation préalable, on a trop de travail à faire, ça va prendre quelques années avant d'être prêt à déposer quoi de solide qui supporte notre demande.

Donc, c'est un peu de demander un petit peu ce compte-là à l'avance pour qu'on puisse procéder aux études, faire une demande d'autorisation préalable, obtenir l'autorisation puis commencer les travaux. C'est juste de comme... C'est juste de le demander un peu plus vite. Parce que, à cause de l'ampleur du projet. C'est uniquement à cause de ça. C'est parce que le projet va demander plusieurs années de travail puis d'études environnementales, et caetera.

Q. [113] Puis si Gazifère n'est pas certain que le montant du projet va être en bas de quatre cent cinquante mille dollars (450 000 \$) où vont aller les coûts?

R. En temps normal... Pas par rapport à ce projet ici, là?

Q. [114] Non, en général.

R. En général?

Q. [115] En général.

R. On le sait. Avant d'entamer un projet, on le sait si c'est un projet qui va être quatre cent cinquante mille (450 000 \$) ou moins. On sait à l'avance. Sinon, on va tout de suite procéder à vouloir préparer une demande d'autorisation préalable. Donc, c'est une information qu'on connaît.

Q. [116] Puis à ce moment-là où vont aller les coûts associés à ce projet-là...

R. Si c'est un projet supérieur...

Q. [117] En bas...

R. En bas?

Q. [118] En bas de quatre cent cinquante mille (450 000 \$).

R. Ça tombe dans un compte général de planification qui comprend vraiment la planification de tous les petits projets qu'on fait durant l'année. Puis c'est juste à la fin de l'année quand les projets sont complétés et opérationnels que ce compte-là est alloué et capitalisé.

Q. [119] Je vais vous référer à la pièce B-00... Non. En fait, B-0155, qui est la pièce Gazifère-23,

Document 3, aux pages 18 à 20, qui est la réponse à la question 7.2 de la Régie. Évidemment, je vais vous citer uniquement un extrait, parce qu'elle est très longue. C'est à partir du septième paragraphe, un peu plus bas que le milieu du paragraphe, du septième paragraphe. On peut lire que :

La demande de Gazifère de récupérer les contributions au régime de retraite de 2012 en 2013 est en quelque sorte assimilable au traitement des comptes d'écart de Gazifère. En effet, lorsque Gazifère enregistre des montants aux comptes d'écart ceux-ci ne sont récupérés qu'ultérieurement. C'est effectivement un concept qui est reconnu et couramment utilisé pour les entreprises réglementées.

Gazifère n'a pu prévoir, à la lumière de l'information qu'elle avait devant elle au moment de la préparation de son dossier tarifaire 2012, qu'une contribution associée au régime de retraite serait requise dès 2012. Toutefois, elle doit effectivement

verser ces sommes importantes en 2012.

Sans l'autorisation de récupérer ces sommes en 2013, Gazifère verra son taux de rendement diminuer de tout près de 100 points de base (1 %) en 2012. Il s'agit donc d'une baisse très significative.

Donc, on voit que Gazifère est préoccupée quant à l'atteinte de son rendement autorisé pour l'année deux mille douze (2012) puisqu'un écart de prévisions important s'est produit pour le compte de régime de retraite. On voudrait éclaircir la notion d'écart entre le budget et le réel ainsi que la notion de taux de rendement dans le cadre du mécanisme incitatif de Gazifère. À chaque année, Gazifère prépare un budget qui n'est pas soumis à la Régie étant donné que le mécanisme incitatif est mis en place. On présume que ce budget est comparé aux résultats de la formule et que Gazifère se rassure sur la possibilité d'atteindre son rendement autorisé lors de cette comparaison-là. Est-ce que c'est exact?

R. Totalelement.

Q. [120] À chaque année quand Gazifère prépare son dossier de fermeture, on compare le réel au budget,

et Gazifère constate qu'il y a des écarts en plus ou en moins, de plus ou moins grande importance pour plusieurs postes du budget. Est-ce que c'est toujours exact?

R. Oui.

Q. [121] Puis généralement Gazifère obtient un excédent de rendement, mais c'est également possible que l'excédent de rendement ne soit pas au rendez-vous, que Gazifère, par exemple, n'arrive pas à réaliser son rendement dans une année donnée. On peut conclure est-ce que vous êtes d'accord avec ça aussi?

13 h 23

R. C'est possible, oui.

Q. [122] Parfait.

R. C'est certain qu'on veut tenter de l'atteindre.

Q. [123] O.K.

R. Mais ça pourrait arriver qu'on ne l'atteigne pas.

Q. [124] Donc est-ce qu'on comprend bien que c'est un risque pour Gazifère que le rendement ne se réalise pas tous les ans?

R. Oui, effectivement, c'est un risque.

Q. [125] O.K. Gazifère annonce que sa contribution au régime de retraite pour deux mille douze (2012) crée un écart de prévision qui équivaut à cent

(100) points de base. L'année deux mille douze (2012) n'est pas encore terminée puis donc, il y a plusieurs postes qui vont connaître des écarts de prévision en plus ou en moins. Est-ce que c'est exact de dire qu'à ce moment-ci il est difficile de se prononcer sur l'atteinte ou non du rendement autorisé de deux mille douze (2012)?

R. Oui, c'est peut-être difficile de se prononcer sur l'atteinte. Mais c'est certain que cette dépense-là, vu que, malheureusement, elle n'a pas été incluse dans les tarifs en deux mille douze (2012) puis que je ne récupère pas ce montant qui est assez significatif, c'est certain que ça va avoir des impacts sur le rendement de l'actionnaire en deux mille douze (2012).

Moi, ce que j'ai fait comme exercice ici c'est d'établir l'impact de cette dépense-là non récupérée dans les tarifs. Puis c'est un impact de cent (100) points de base.

Q. [126] O.K. Depuis le début du mécanisme incitatif est-ce que Gazifère a inclus des nouvelles charges qui ne faisaient pas partie de la liste des charges incluses dans la formule au début en deux mille six (2006)?

R. On n'est pas certain qu'on comprend vraiment la

question.

Q. [127] Donc, depuis le début du mécanisme incitatif est-ce qu'il y a des nouvelles charges qui ont été incluses, mais qui ne faisaient pas partie de la liste des charges incluses dans la formule du début, soit la formule de deux mille six (2006)?

R. Honnêtement, je pense que je ne peux pas dire qu'on a ajouté des nouveaux types de charges. Ça ne me vient... Vraiment je ne peux pas penser à un exemple.

Q. [128] O.K. Donc, la Régie comprend que Gazifère a des attentes de réaliser le taux de rendement autorisé, mais est-ce que Gazifère considère que dans le cadre du mécanisme elle a le droit de réaliser au minimum le rendement autorisé?

R. C'est certain que quand on a établi le mécanisme incitatif, l'intention nécessairement, et je pense c'est l'intention de tous, c'est que le Distributeur puisse gagner un rendement juste et raisonnable. Donc, c'est de notre opinion que c'est ce qu'on vise nécessairement d'au moins gagner le rendement autorisé.

Mr. JAMIE LEBLANC :

A. I'll just add a little bit to that. I think the formula and the mechanism is there to give the

opportunity of the distributor to earn that rate of return that's determined by the formula, and as well, there are mechanisms within the formula to handle things that are kind of outside the normal formula, like the Z and the Y factors. So, in general, the formula is set up, I think, to deliver that rate of return under reasonable circumstances.

Q. [129] Merci. Donc, j'ai terminé les questions.

Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Cardinal. La formation va avoir quelques questions. Maître Duquette?

INTERROGÉS PAR Me LISE DUQUETTE :

Merci. J'ai quelques questions.

Q. [130] Peut-être terminer... reprendre juste avec la dernière. Vous me dites qu'en circonstances usuelles ou normales, la formule vous permettrait de récupérer ce taux de rendement-là. Considérez-vous que ce qui arrive avec les charges de retraite en ce moment, pour deux mille douze (2012), est une circonstance normale, et que, et en conséquence, qu'est-ce qu'on devrait faire avec?

Mr. JAMIE LEBLANC :

A. When the formula was determined, there was nothing built into the formula at the time. It was not...

It was not expected that we would have to contribute to those pension plans, and therefore it was not taken into account in the development of the base formula. And that is why we're asking... We believe we meet the criteria of a Z factor, and that is why we're asking for it to be treated as a Z factor, as an addition to the base formula.

Q. [131] I understand that for two thousand and thirteen (2013). My question is more for two thousand and twelve (2012), where usually your rates are set for two thousand and twelve (2012). You exceed... Usually you would increase two thousand and twelve (2012), they are set. So now, what you're asking us is to put additional increase for two thousand and twelve (2012) and two thousand and thirteen (2013), because you haven't seen it coming. Is it... Isn't it?

Mme LISE MAUVIEL :

R. Oui. Effectivement, c'est le cas. Lors de la préparation du dossier tarifaire deux mille douze (2012), malheureusement ce n'était pas une donnée qu'on avait devant nous. C'est certain que si on avait eu la donnée devant nous, c'est... Sans aucun doute qu'on aurait fait la demande du facteur Z dans le cadre du dossier tarifaire deux mille douze

(2012). Le dossier tarifaire deux mille douze (2012) a été préparé avec l'information qui était présente à ce moment-là, et puis cette information-là est venue disponible seulement qu'en deux mille treize (2013). Donc, c'est pour ça qu'on en fait la demande dans le cadre du dossier tarifaire deux mille treize (2013).

Q. [132] Je comprends ça. La petite question que j'ai en ce moment, ma compréhension c'est que c'est Enbridge qui gère les revenus de retraite, enfin le programme de retraite de Gazifère?

Mr. JAMIE LEBLANC:

A. Yes.

Q. [133] C'est Gazifère qui, s'il y a des rendements, c'est Gazifère qui... Pas Gazifère, mais c'est Enbridge, qui est votre actionnaire, qui obtient ces rendements-là? De la part de Gazifère? Si Gazifère fait des rendements, c'est Enbridge, comme actionnaire, qui les a?

A. Yes.

Q. [134] Si Enbri... J'imagine que lorsque vous préparez votre... vous avez préparé votre demande tarifaire l'année passée, en deux mille douze (2012), Enbridge vous a, comme d'habitude, assistés, ou aidés dans la préparation de cette

demande tarifaire-là? J'imagine que oui?

Mme LISE MAUVIEL :

- R. Bien, j'ai certains éléments de mon dossier tarifaire qu'Enbridge Gas Distribution m'assiste à...
- Q. [135] Puis normalement, Enbridge vous aurait donné des informations sur votre plan de retraite pour deux mille douze (2012). Ma question, je vais vous dire où je m'en vais, c'est assez clair, je pense. C'est que c'est Enbridge qui gère votre plan de retraite, Enbridge vous aide dans votre préparation tarifaire pour récupérer les sommes liées au plan de retraite, et là, normalement, on pourrait se demander si ce n'est pas de la négligence de Enbridge de vous informer à temps, l'année passée. Qui a fait en sorte que vous ne récupérerez pas ça. Et si ce n'est pas normal qu'Enbridge, donc votre actionnaire, paie pour la différence de... je ne voudrais pas dire nécessairement de sa négligence, mais du moins du retard à vous informer de la chose. À votre avis.
- R. C'est peut-être une façon de voir les choses, mais dans les faits, quand on prépare un dossier tarifaire, Enbridge m'assiste au niveau de la préparation des tarifs, des... de l'allocation des

coûts, ces éléments-là. Mais la préparation du dossier tarifaire et du budget se fait à l'interne chez Gazifère. Juste pour, à titre d'information, ça c'est une précision. Mais le fait qu'on n'a pas reçu cette information-là en temps opportun, ça se peut que, comme vous pouvez, vous, l'interpréter, c'est peut-être un manque de communication, mais ça n'enlève pas le fait que Gazifère va devoir faire ces contributions-là en deux mille douze (2012), et... L'information n'était pas disponible quand on a préparé le dossier tarifaire. Le plan, en tant que tel, de pension, était en position favorable, selon l'information qu'on avait, donc on n'aurait, nous, à l'interne, pas pu prévoir cette chute dans le plan, donc ça n'a pas été prévu dans les tarifs, effectivement. Donc, on se trouve aujourd'hui à vous demander de pouvoir le récupérer.

Q. [136] Je vais passer à un autre sujet. J'aimerais ça revenir juste un petit peu sur le... en fait, sur les sondages, juste pour quelques précisions. Ce matin, maître Cardinal vous a demandé si la question 3 devrait être prévue au sondage. Je ne pensais pas que c'était... Je crois que la question n'était pas nécessairement de savoir si la question 3 devait se trouver au sondage, je pense qu'on est

tous d'accord qu'elles doivent s'y retrouver. C'est plus une question de méthodologie sur la façon que vous la calculez. Alors, c'est peut-être, je vais peut-être revenir là-dessus.

Ce que je comprends, c'est que la question 3 est calculée... Il y a onze (11) questions, il y en a dix (10) qui servent à déterminer de façon... Bien, il y a la question 3. Je m'excuse, je reviens. Alors, la question 3 est pour déterminer la satisfaction globale des consommateurs de Gazifère à l'endroit des services rendus par Gazifère, exact?

R. Oui.

Q. [137] Les dix (10) autres questions sont des questions beaucoup plus spécifiques sur certaines activités de Gazifère, c'est exact?

R. C'est exact.

Q. [138] Alors, la question, je pense, est de savoir est-ce que, si on faisait l'addition des dix (10) autres questions sans la question 3, on reviendrait à la même chose que d'avoir... ou devrait-on avoir une équation entre la question 3 et l'addition des dix (10) autres questions?

M. JAMIE LEBLANC :

A. Theoretically, probably, but not necessarily. We

can actually see that it may not necessarily add up to that, the result of that one question. So, I guess, yes, theoretically it should be the same, but...

Q. [139] Est-ce que dans le calcul, à ce moment-là, dans la moyenne arithmétique que l'on fait, si on retranchait la question 3 dans la moyenne arithmétique, est-ce que... je comprends qu'il n'y aura pas une adéquation tout à fait parfaite puisque ça ne s'adresse pas nécessairement au même groupe d'utilisateurs, d'une part et d'autre, mais la question était plus de savoir, si on veut avoir une compréhension globale, est-ce que dans l'arithmétique, est-ce qu'on ne devrait pas retrancher la question 3, à ce moment-là? Je pense que c'était dans ce sens-là qu'on devrait le regarder.

Mme LISE MAUVIEL :

R. Mais si on retranche la question 3, je ne pense pas que ça réglerait l'incohérence ou l'imprécision qu'on retrouve présentement dans la moyenne arithmétique, comme qu'on en fait état ici dans la réponse à la FCEI. Parce que le fait qu'on accorde exactement le même poids à chaque question puis que certaines de ces questions-là sont liées à une

quantité de services très limitée que Gazifère offre à sa clientèle, selon nous c'est qu'on accorde trop d'importance aux questions où est-ce qu'on offre très peu de services à notre clientèle de cette nature-là, qui est des services offerts et initiés par Gazifère. Donc, même si on retranche la question 3, je n'ai pas l'impression qu'en tout cas ça va régler la problématique qu'on a détectée. Selon nous, il y a une valeur ajoutée d'apporter un certain poids à chacune des questions.

Q. [140] Parlant de ça, est-ce qu'il serait logique... Parce que là, ce que vous faites, c'est que vous prenez chacune des questions, et bon, on le voit dans les questions sur lesquelles la FCEI avait plus insisté, il y avait trois répondants, là. Il y en a d'autres questions qui ont, je n'ai pas le chiffre devant moi, mais qui ont une cinquantaine de répondants, voire plus. Est-ce qu'on ne devrait pas amener une pondération différente? Parce que là, ce que vous faites, c'est que vous prenez les pourcentages de trois répondants, donc ça donne soixante-dix pour cent (70 %), quelques pour cent, et puis la réponse de cinquante (50) personnes donne soixante pour cent (60 %), puis là vous prenez ça puis vous faites une moyenne arithmétique

en donnant la même pondération au pourcentage donné par trois et au pourcentage donné par cinquante (50). Est-ce qu'il devrait y avoir une pondération différente selon le nombre de répondants? Parce que c'est sûr que trois, vous donnez un poids important à l'arithmétique de trois personnes par rapport à cinquante (50).

R. C'est exactement ce qu'on propose comme amélioration. C'est qu'on veut pondérer le résultat en fonction du nombre de répondants. Donc, c'est exactement ce qu'on veut faire pour corriger l'incohérence qui se trouve présentement dans le calcul.

Q. [141] D'accord. Maintenant, j'aimerais juste avoir une... Je vais passer à un autre sujet. C'est peut-être plus à vous, Madame Mauviel, la question, parce que j'aimerais avoir votre compréhension de la formule. Parce que là, comme on l'a mentionné un petit peu plus tôt, on peut la diviser rapidement en trois, il y a la formule, les exclusions, les exogènes. Et vous nous avez dit à quelques reprises ce matin : « Ça ne faisait pas partie de la formule, ça ne faisait pas partie de la formule. » Alors, j'aimerais comprendre, selon vous, qu'est-ce qui fait partie de la formule, parce que j'ai

l'impression que vous avez une idée assez statique, deux mille dix (2010), de ce qui fait partie de la formule. Alors, si vous pouviez nous donner votre compréhension de ce qui devrait rentrer ou ce qui rentre dans la formule, j'aimerais vous entendre.

13 h 42

R. Au moment du renouvellement du mécanisme incitatif, les revenus requis de deux mille dix (2010) étaient... ils n'ont pas été présentés à la Régie parce qu'on n'avait pas fait un coût de service complet lorsqu'on a renouvelé notre mécanisme. Mais nous, à l'interne, on avait fait un budget pour s'assurer qu'on serait capable de vivre avec ce qu'on vous proposait. Donc, moi ce qui fait partie de ma formule, c'est mon budget que j'avais en deux mille treize (2013) comme étant partie de ma formule, mon année de base. Deux mille dix (2010), excuse, de mon année deux mille dix (2010). Puis dans mon année deux mille dix (2010) c'est par rapport aux demandes qu'on demande spécifiquement cette année, là, c'est sûr que je n'avais pas mes... ma charge pour mon régime de retraite parce que je n'avais pas de contributions à effectuer. Donc, il n'y avait aucun montant dans mon budget associé à ça.

Même chose pour le programme de francisation qui est un programme très ponctuel, qui est très là... des dépenses qui sont pas pantoute des dépenses courantes. C'est vraiment de faire quelque chose qu'on a jamais fait chez Gazifère. Dans le fin fond, on a jamais pris des systèmes puis les convertir en français ou on a jamais pris tous des formations, une vingtaine de formations pour les traduire en français. Donc, pour moi, ça ne fait pas partie des opérations courantes, ça ne faisait pas partie de mon budget en deux mille dix (2010). Donc, c'est de ça quand je parle, ça ne fait pas partie des opérations courantes, c'est ce que je veux dire.

Q. [142] Mais vous vous rendez compte qu'on a approuvé un mécanisme incitatif et pas votre budget en deux mille dix (2010)?

R. Effectivement.

Q. [143] Alors il se pourrait qu'il y ait des charges courantes ou qui sont considérées courantes en deux mille treize (2013). Je vais prendre l'exemple précis, là. Je pense au système téléphonique, le soixante-cinq mille dollars (65 000 \$) qui est de différence. Quatre-vingt-sept (87 000 \$) moins le douze mille (12 000 \$) que vous aviez dans votre

budget de deux mille dix (2010), donc le soixante-cinq mille (65 000 \$) vous demandez à ce que ce soixante-cinq mille-là (65 000 \$) soit inclus dans l'exclusion avec le système téléphonique lui-même parce que ce n'était pas dans votre budget de deux mille dix (2010). C'est bien ça?

R. Oui. Mais moi...

Q. [144] Mais cette charge-là de quelqu'un qui prend soin de façon quotidienne ou de s'assurer que le système téléphonique de façon quotidienne, ça existait en deux mille dix (2010), c'est juste qu'il n'était pas aussi élevé qu'en deux mille dix (2010)?

R. Oui, effectivement. La seule chose... la seule différence c'est que, moi, j'applique littéralement la formule. La formule me dit que lorsque tu as un projet de quatre cent cinquante mille (450 000 \$) ou plus, tu peux en faire la demande pour l'ajouter à la formule et tu dois calculer l'impact sur le coût de service. C'est ce que j'ai présenté moi. J'ai présenté l'impact sur le coût de service parce que ce projet, ce projet-là a des impacts sur mes charges d'exploitation. Puis par rapport à ce que j'ai présentement dans la formule, ça va me coûter plus cher. Donc, moi, j'ai juste présenté l'impact

de ce nouveau projet-là sur mon coût de service.

Q. [145] L'autre question, et ça je vais... ça revient sur la même chose ou sur le même principe. Le fameux programme de francisation, vous nous avez dit que depuis deux mille six (2006) vous vous êtes inscrit auprès de l'Office de la langue française et donc, vous nous dites que la Charte de la langue française est une Loi importante qu'il faut respecter. Et puis vous nous avez dit également que vous n'avez pas cherché ni obtenu de conseils quant à ça. Vous avez patiemment attendu que l'Office vous revienne et il vous est revenu en deux mille onze (2011). C'est bien ça? Je fais un bon résumé de la situation?

R. Bien, patiemment attendu. On a déposé notre situation linguistique. Entre-temps...

Q. [146] Vous l'avez déposée en deux mille sept (2007) à peu près?

R. Non, on a déposé la situation linguistique le dix-sept (17) mai.

Q. [147] De quelle année?

R. Deux mille six (2006). L'Office a accusé réception de cette situation linguistique-là le six (6) octobre.

Q. [148] Hum, hum.

R. Et...

Q. [149] Les prochaines actions...

R. ... l'Office ne nous est pas revenu.

Q. [150] Non.

R. Ça fait que, nous... Non, non, mais...

Q. [151] Je comprends ça l'Office ne vous est pas
revenu.

R. Il ne nous est pas revenu. Nous, qu'est-ce qu'on
peut prédire, qu'est-ce qu'on peut conclure de ça?
C'est qu'on ne doit pas être trop pire. Ça ne doit
pas être trop alarmant s'il ne nous revient pas
lui-même. C'était à lui à nous revenir puis c'est
parce que c'est lui qui faut qu'il initie si on
respecte ou non ou si on a de besoin de faire un
programme ou non. Il ne nous est pas revenu avant
le vingt-huit (28) octobre deux mille onze (2011).

Q. [152] C'est ça. Ça fait que mais quand même, entre-
temps, il ne vous est pas revenu, mais ça vous a
assez inquiétée que vous avez demandé que les
prochains documents, logiciels soient en français.

R. Inquiétée? Je pense qu'on a été vigilant.

Q. [153] Mais vous n'avez pas...

R. Je pense qu'on a agi en tant que bon gestionnaire
puis on s'est dit, bon, on change le système de
facturation, on s'assure qu'il est en français. Je

ne pense pas qu'on était... Je vous dis, là, honnêtement, pendant cette période-là, on n'était pas... on n'était pas sûr, certain, oui on va avoir un programme de francisation à faire, pas du tout du tout. Nous, étant associés avec Enbridge qui est à l'extérieur de la province du Québec, sur bien des aspects on était comme convaincus qu'on n'aurait pas de programme à faire.

Q. [154] Mais c'est ça que j'aimerais revenir. Vous étiez convaincue, mais basée sur quoi que cette conviction, sur quoi cette conviction-là se basait-elle? Elle se basait sur un avis que vous aviez requis sur la Loi, c'était sur vos pratiques d'affaires? Cette conviction-là que vous n'aviez rien à faire, elle se basait sur quoi?

R. Notre interprétation de la Charte puis le fait que l'Office ne nous revenait pas. Ce n'était pas de mauvaise foi de notre part du tout, du tout.

(13 h 42)

Mr. JAMIE LEBLANC :

R. ... I think maybe, maybe just to clarify a little bit when the Office asks us to... to deliver kind of what is the situation to them, we kind of fill out a questionnaire and give it to them. The fact that, yes, the fact that they took that

questionnaire and never came back to us, in our minds, as far as we were concerned, there was no major issue because if, if we had have thought that there was a major, if a major issue had been there we would have thought that the Office would have reacted more quickly to, to impose a programme on us but we heard no response and that, to us, seem to... to indicate that we filled out their questionnaire, they were satisfied with what's in it and as far as we knew, there was no major issue so that's the assumption that we went on.

Q. [155] D'accord, ça va être l'ensemble de mes questions. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci Maître Duquette, alors la formation n'aura pas d'autres questions pour vous. On vous remercie pour votre témoignage alors nous allons donc, à moins que Maître Tremblay vous avez un ré-interrogatoire? Non. Alors vous êtes donc libéré. Nous allons prendre une pause, sauf madame Mauviel, qui va rester avec nous. Nous allons prendre une pause de dix (10) minutes donc de retour à quatorze heures (14 h 00) pour débiter avec le second panel. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

Veuillez prendre place s'il-vous-plaît.

LA PRÉSIDENTE :

Rebonjour Maître Tremblay.

Me LOUISE TREMBLAY :

Rebonjour Madame Rozon. Alors je vais demander à Madame la Greffière de procéder à l'assermentation des témoins, j'imagine sauf madame Mauviel qui va être sous le même serment.

LA PRÉSIDENTE :

Peut-être juste avant de procéder à l'assermentation, on voit que la journée avance à grands pas, visiblement nous ne pourrons pas respecter le calendrier que nous avons fixé initialement alors si tout va bien, on devrait être en mesure de terminer avec le présent panel afin que l'audience se termine vers quinze heures (15 h 00) ou quinze heures quinze (15 h 15) autour, et nous pourrons débiter demain matin avec le panel numéro 3 et nous allons poursuivre avec la preuve des intervenants et les plaidoiries. Il est fort possible qu'on puisse, là c'est certain que l'audience ne se terminera pas à midi demain mais

peut-être plus à quinze heures (15 h 00). On avait initialement prévu une troisième journée si nécessaire. Il est possible qu'on puisse conclure le tout demain, on pourra s'ajuster en conséquence.

Me LOUISE TREMBLAY :

Je ne vous cacherai pas là que je préférerais, c'est évident que si on commence les plaidoiries, je préférerais que ça soit terminé au complet dans la même journée, là, vous comprendrai. Là, je vais juste vérifier quelque chose pour être sûre que j'ai bien compris. Dans le fond, vous dites qu'on finirait seulement ce panel-là aujourd'hui, mais qu'on ne ferait pas le troisième. C'est ça, c'est bien ça?

LA PRÉSIDENTE :

Oui, à moins que ce panel-là soit vraiment très efficace et que l'on puisse débiter le troisième panel.

Me LOUISE TREMBLAY :

Le but c'est tout à fait qu'il soit efficace et, mais c'est bien correct dans le sens où ces gens-là viennent, ne viennent pas d'ici là.

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me LOUISE TREMBLAY :

Donc si je pouvais les libérer j'apprécierais grandement alors que les gens qui font partie du troisième panel sauf monsieur... Est-ce que ça vous cause un problème demain? Parfait. Donc on va y aller de cette façon-là Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Excellent.

(14 h 09)

PREUVE GAZIFÈRE (Panel 2)

L'AN DEUX MILLE DOUZE (2012), le trentième (30e) jour d'octobre, ONT COMPARU :

Mr. ANTON KACICNIK, Manager, Rate Research and Design, 500 Consumers Road, North York, Ontario.

Mrs. JACKIE COLLIER, Manager of Rate Design for Enbridge Gas Distribution, 500 Consumers Road, North York, Ontario.

Mr. MATTHEW KIRK, Manager, Cost Allocation, Enbridge Gas Distribution, 500 Consumers Road, North York, Ontario.

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

INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY :

Q. [156] So, Mr. Kirk, I'll start with you.

Mr. MATTHEW KIRK :

A. Okay.

Q. [157] I refer you to the prefiled evidence filed under tab B-0088, which is Gazifère's exhibit GI-20, document 1. It is actually your written testimony pertaining to the Allocated Cost Study. And also tab B-0089, GI-20, document 2, which is the document filed in support of your revenue to... of your testimony, I'm sorry.

Did you prepare these exhibits or were they prepared under your supervision?

A. Yes, these exhibits were prepared under my supervision and control.

Q. [158] Do you have any amendments that you wish to make to these exhibits?

A. No, there are no amendments or corrections to the exhibits.

Q. [159] Do you adopt these exhibits as your written evidence in the present file?

A. Yes, I do.

Q. [160] What is the purpose of your testimony?

A. The purpose is to present the results of the Fully-Allocated Cost Study for the two thousand thirteen (2013) test year.

Q. [161] Is Gazifère proposing any changes to the cost allocation methodology?

A. No.

Q. [162] Can you please outline the derivation of the study and explain summarily the results of the study, which is found at exhibit GI-20, document 2?

A. Yes. Gazifère determined its two thousand thirteen (2013) distribution revenue requirement based on the approved CPBR formula. The company also prepared an internal budget for management purposes that equals the revenue requirement determined by the CPBR formula. The detailed operating budget along with forecast volumes for two thousand thirteen (2013) were used to carry out the Fully-Allocated Cost Study. This process ensures that cost causality is maintained throughout the CPBR period. At the end of the process, the cost allocated to each rate class are an accurate representation of the costs incurred to provide service to that rate class.

Results of the Cost Study are provided at

exhibit GI-20, document 2, line 2, which is the allocation of the total distribution revenue requirement at the rate class level. And this becomes the starting point for the rate design.

The combined results of the cost allocation and rate design process can be seen through the revenue-to-cost ratios at line 4 of that same exhibit, which compares the forecast of revenue recovery by rate class to allocation of forecast costs by rate class.

As compared to last year, the resulting ratios have increased for rates 1, 3, and 5, but decreased for rates 2 and 9. The reasons for the change in revenue-to-cost ratios, as compared to last year, will be addressed by Jackie Collier in her testimony.

Q. [163] Thank you, Mr. Kirk. Does this complete your testimony or do you wish to add something?

A. Yes, I would like to add specifically like to note that the results of the Fully-Allocated Cost Study for the two thousand thirteen (2013) test year incorporate the proposed migration of institutional customers from rate 2 to rate 1. That's approximately 305 customers representing a volume of 6.5 million cubic meters. The details of the

proposal will be presented by Jackie Collier and Anton Kacicnik. However, I wanted to highlight that, that the two thousand thirteen (2013) Cost Allocation Study has taken the proposal into account, and consequently, the impacts are reflected in the study's results.

Q. [164] Thank you, Mr. Kirk.

I now have questions for Mr. Kacicnik and Mrs. Collier. So, I refer both of you to the prefiled evidence filed under tab B-0092 to 0095, Gazifère's exhibit GI-21, documents 1, 2, 1.3. Document 1 is your written testimony. And the other exhibits are filed in support of your testimony. Did both of you prepare these exhibits or were they prepared under your control?

Mrs. JACKIE COLLIER :

A. Yes, they were.

Mr. ANTON KACICNIK :

A. Yes, they were.

Q. [165] Do you have any amendments or corrections that you wish to make to these exhibits?

Mrs. JACKIE COLLIER :

A. Yes, I have one amendment or update I would like to discuss. So, I would like to update exhibit GI-21, document 1.3, and GI-22, documents 1, 2, 2.1, 3 and

3.1. To reflect the October one (1), two thousand and twelve (2012) pass-on rates.

Q. [166] Okay. Mrs. Collier... Madame la Présidente, les pièces, j'ai remis les pièces, des copies des pièces révisées. J'aimerais procéder là, officiellement au dépôt au dossier, parce qu'il faut leur donner de nouvelles cotes. Alors, la première pièce, GI-21, document 1.3 révisé, serait cotée B-0157.

B-0157 : GI-21, document 1.3 révisé

La deuxième, GI-22, document 1 révisé, serait cotée B-0158.

B-0158 : GI-22, document 1 révisé

La troisième, GI-22, document 2 révisé, B-0159.

B-0159 : GI-22, document 2 révisé

Ensuite, GI-22, document 2.1 révisé, B-0160.

B-0160 : GI-22, document 2.1 révisé

GI-22, document 3 révisé, B-0161.

B-0161 : GI-22, document 3 révisé

Et finalement, G-22... GI-22, pardon, document 3.1
révisé, B-0162.

B-0162 : GI-22, document 3.1 révisé

Il y a des copies, si je comprends bien, des pièces
qui ont été remises à mes confrères durant la
pause.

Q. [167] So I come back to you, Mrs. Collier. I
understand that these exhibits actually reflect the
October two thousand and twelve (2012) pass-on.

A. Yes, that's correct. And under exhibit GI-22, the
commodity, load balancing and transportation
revenues now reflect the October one (1), two
thousand and twelve (2012) pass-on rates.

Q. [168] Do you agree that these exhibits, as revised,
shall constitute your written evidence in the
present file?

A. Yes I do.

Q. [169] I will now ask you to provide a summary of
the content of the documents filed under GI-21,

documents 1.1 to 1.3.

- A. Yes. Document 1.1 contains the revenue at existing rates, the revenue at our proposed rates, and the proposed recovery of the two thousand and thirteen (2013) distribution revenue... sorry. Revenue deficiency by rate class. Document 1.2 provides the current distribution unit rates, the proposed changes to those unit rates, and therefore the proposed two thousand and thirteen (2013) distribution unit rates. Document 1.3 provides the existing and proposed average unit rates and revenues for commodity, load balancing, transportation and distribution. Our original filing contained commodity, low balancing and transportation rates which, at that time, were based on our July one (1), two thousand and twelve (2012) pass-on rates, and as I just previously indicated, those have now been updated to reflect our latest October one (1), two thousand and twelve (2012) pass-on rates. As was just filed.
- Q. [170] Can you please explain how the distribution revenue deficiency is allocated to the rate classes and how the proposed rates are derived?
- A. Yes. The allocation of the deficiency is carried out in two stages. Stage 1 allocates that

deficiency to the rate classes based on the two thousand and thirteen (2013) rate base allocator, and in stage 2, Gazifère may make adjustments to those allocated deficiencies to achieve certain rate design objectives such as rate impacts or revenue to cost ratios, therefore using the cost allocation study as a guide.

As we indicated in our written direct evidence at exhibit G1, document 21... exhibit G1-21, document 1, page 6, an upward adjustment of a hundred and fifty-two thousand seven hundred (152,700) was made to rate 2 revenues, and a downward adjustment of a hundred and twenty-seven thousand three hundred (127,300) was made to rate 1. Rates 3, 5 and 9 all have downward adjustments of five hundred dollars (\$500), ten thousand dollars (\$10,000) and fifteen thousand dollars (\$15,000) respectively.

To transfer the customers from rate 2 to rate 1 has eroded the revenue to cost ratios from our two thousand and twelve (2012) levels. Therefore, these adjustments have been necessary to continue to maintain and to begin improving the revenue to cost ratios for each rate class, with the exception of rate 9, which has seen an

improvement from last year.

Q. [171] Thank you. I now turn to you, Mr. Kacicnik.

What is the purpose of your testimony?

Mr. ANTON KACICNIK:

A. The purpose of my testimony is to present Gazifère's proposal to change eligibility for service under rate 1 and rate 2, and the associated migration of institutional customers from rate 2 to rate 1.

Q. [172] Can you explain Gazifère's proposal to change the eligibility requirements to both rate 1 and rate 2?

A. Presently, Gazifère's rate 1 is a general service rate, and rate 2 provides service to residential and institutional customers. Gazifère's proposal is to change rate 2 to residential rate only. Rate 1 would remain a general service rate.

Q. [173] Can you now describe the modifications Gazifère is proposing to make to the conditions of service and tariff as they exist presently to reflect these changes?

A. The proposed modifications to the conditions of service and tariff are laid out in detail at exhibit GI-21, document 1, page 2 of 7. But I'll summarize them here briefly. The application

provision of rate 2 has been modified to remove eligibility for institutional customers to take service under rate 2. With this modification, rate 2 will only be applicable to residential customers.

In conjunction with this change, the definition of domestic use was also modified to clarify that rate 2 service will also apply to multi-unit dwellings containing no more than six dwelling units. The application provision of rate 1 has been modified to exclude residential customers.

Q. [174] Can you please explain how a rate distinction based on residential use for rate 2 versus general use for rate 1 is related to the cost of serving these customers?

A. For rates 1 and 2, a distinction into residential and general customer classes ensures that customers with similar consumption and cost characteristics are served in the same rate class. The cost of serving a customer is primarily related to the customer's peak demand, load profile, load factor, as well as the level of customer-related costs incurred. That is costs related to connecting the customer to the system, metering, billing and so forth.

Therefore, while the cost of serving a

customer is not related to the type of end use consumption, since consumption and cost characteristics are consistent within a rate class, customer classes defined as residential and general service will have consistent costs to serve characteristics within the rate class. In other words, the proposed changes to the applicability provisions of rate 1 and rate 2 will improve cost and consumption characteristics of each of the two rate classes.

Q. [175] Is Gazifère proposing any other changes to rates 1 and 2?

A. No, Gazifère is proposing no other changes to the design or structure of rate 1 or 2.

Q. [176] And why is Gazifère proposing to transfer institutional customers from rate 2 to rate 1?

A. Gazifère presently has institutional customers on rate 2 who would pay a lower bill if they were on rate 1. Institutional customers include schools, churches, hospitals and other non-profit organizations. In conjunction with the proposed change to rate eligibility, Gazifère is proposing to transfer those customers, that is approximately three hundred and five (305) customers, representing six point five million cubic meters

(6.5 M m³) in consumption, from rate 2 to rate 1.

The proposal to transfer institutional customers to rate 1 is also in line with Gazifère's conditions of service and tariff, article 11.1.1, right to most advantageous rate, and is compatible with the characteristics of other rate 1 customers.

Q. [177] Why, can you explain why has the bill differential changed between rates 1 and 2?

A. Certainly. Historically, all customers taking service under rate 2 had a bill advantage relative to rate 1. However, in recent years, the bill advantage differential has decreased for the larger volume customers, that is institutional customers on rate 2, because of the following reasons.

First, an improvement in revenue to cost ratio for rate 2. That is bringing the ratio closer to 1, which has reduced subsidy to rate 2 from other rate classes.

Second, recovery of the additional revenue requirement by increasing each block by the same percent increase versus the same unit rate increase. The Régie approved this approach a few years ago, and this has made increases in the lower blocks of rate 1 smaller, and therefore reduced the price differential for larger customers on rate 2

versus rate 1.

And the third reason, a relatively larger proportion of the additional revenue requirement is allocated and recovered from rate 2 customers, because rate 2 has experienced the most growth in recent years, and this results in higher rate increase for rate 2 customers versus other rates, and thereby reduces bill differential between rate 1 and rate 2.

- Q. [178] Does Gazifère's proposal to transfer institutional customers from rate 2 to rate 1 have an impact on the distribution revenue deficiency?
- A. Yes it does, in the amount of about one hundred eighty-seven thousand (187,000). I need to stress, though, that there is no impact on the level of two thousand and thirteen (2013) CPBR revenue requirement, which is determined by Gazifère's formula, and this remains the same with or without the proposed migration.

The impact on distribution revenue deficiency rises due to migrated institutional customers paying less under rate 1 versus what they would pay under rate 2 service. This is reflected in revenue at current rates being lower by about one hundred eighty-seven thousand (187,000). In

other words, one hundred eighty-seven thousand (187,000) of Gazifère's two thousand and thirteen (2013) deficiency of one point six three nine million (1.639 M) is due to proposed migration.

Q. [179] Finally, Mr. Kacicnik, when would these changes and associated impacts become effective, if the Régie was to allow all of them?

A. If the Régie approves Gazifère's proposal, the proposed changes and impacts would become effective, that is implemented into practice on January first (1st), two thousand and thirteen (2013).

Q. [180] Thank you. Do you have anything to add?

A. No I don't.

Q. [181] Fine. Alors, Madame la Présidente, ça complète la preuve en chef pour ce deuxième panel.
(14 h 26)

LA PRÉSIDENTE :

Parfait, merci beaucoup, Maître Tremblay.

Nous allons donc débiter avec le contre-interrogatoire. Est-ce que l'ACEF de l'Outaouais, Maître Lussier, vous avez des questions pour ce panel?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Pas de questions, merci.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de question.

Alors, est-ce que, Maître Turmel, de la
FCEI, vous avez des questions pour ce panel?

Me ANDRÉ TURMEL :

Pas de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de questions.

Maître Neuman, de S.É./AQLPA?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Bonjour, Dominique Neuman pour Stratégies
énergétiques et l'Association québécoise du lutte
contre la pollution atmosphérique.

Je vais poser mes questions en français, si
cela convient?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [182] Nous avons constaté que depuis plusieurs
années Gazifère cherchait à réduire
l'interfinancement en faveur du tarif 2. Et
Gazifère avait même exprimé sa volonté de
poursuivre cette réduction de l'interfinancement.
Nous avons constaté cependant que cette année que
l'interfinancement augmente en faveur du tarif 2,
mais il y a certaines explications qui ont été
fournies par Gazifère en réponse à nos questions, à

savoir qu'il y avait eu des transferts de clients du tarif 2 au tarif 1. Ce que nous aimerions savoir de Gazifère, c'est comment est-ce qu'elle entrevoit l'avenir, c'est-à-dire au-delà de cette année, qu'on comprend exceptionnelle à cause du déplacement de clients d'un tarif à l'autre. Comment est-ce que Gazifère entrevoit l'avenir quant à... est-ce qu'elle maintient sa volonté de réduire l'interfinancement ou est-ce qu'il y a un autre contexte dont Gazifère aimerait nous faire part?

Mr. ANTON KACICNIK :

- A. We will continue to pursue an improvement in revenue-to-cost ratio for rate 2 in coming years.
- Q. [183] Donc, on comprend que c'était vraiment... l'inversement de la tendance qu'on a constatée cette année, on comprend bien que dans la vision de Gazifère c'est quelque chose d'exceptionnel et que ça ne change pas aux intentions générales déjà exprimées dans le passé par Gazifère de réduire l'interfinancement?
- A. Yes, your understanding is correct. The decrease in revenue-to-cost ratio in this year was due to migration, the proposed migration of institutional customers from rate 2 to rate 1. Absent that, we

will continue to improve revenue-to-cost for rate 2 customers going forward.

Q. [184] Ça répond à mes questions, je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Neuman.

Alors, nous allons poursuivre avec maître Cardinal de la Régie.

INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

Q. [185] Bonjour, membres du panel. Amélie Cardinal pour la Régie.

Je vais vous référer à la pièce 0112, qui est Gazifère 23, document 1, aux réponses 4.8A et 4.8B. A ces deux réponses, Gazifère indique que:

If the dominant use is residential, the customer will be eligible for rate 2. If the dominant use is commercial, the customer will be eligible for rate 1.

Quels sont les critères utilisés par Gazifère pour mesurer l'usage prédominant d'un client?

A. Perhaps it's best to respond to this question using some examples. For example, if somebody has an office in house, working from that office and that office occupies just a small proportion of the

house, then, the dominant use for that premise will be residential and that customer would be placed on rate 2.

On the other hand, if we have a commercial property, let's say a store of 10,000 square feet on the main floor, and then there is a dwelling unit on top, in that case, the predominant use is for commercial purposes, and that customer would be placed on rate 1.

Q. [186] Parfait. Et les exemples que vous venez de donner, ça s'applique dans le cas où le client... les volumes retirés sont enregistrés au moyen d'un seul compteur. Est-ce que c'est exact?

A. Yes, yes, that's correct.

Q. [187] O.K. Merci. Une dernière petite précision. Vous avez parlé de l'espace pour tenir compte de l'usage prédominant, comment mesurez-vous cet espace-là, est-ce que c'est en pieds carrés?

Me LISE DUQUETTE :

Q. [188] If I might just add something. It's just although I have yet to see a complaint in front of the Régie because... in a Gazifère situation, it just... would help to know on what basis you would determine what is predominant, is it square foot? You know, your little room, your office, is it...

so, it's just to help us to determine what is predominant, just in case of a complaint, it will help us.

Mr. ANTON KACICNIK :

A. Yes, it would be based on percent space used in meter square for either purpose. I would say that we had this kind of applicability at Enbridge for some time, we haven't run into any difficulties with it. However, should difficulties arise, we would come back to the Régie and introduce further clarification in the definition or applicability portion, should there be issues.

Me AMÉLIE CARDINAL :

Q. [189] Thank you.

14 h 34

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Cardinal. La formation n'aura pas d'autres questions pour vous. On vous remercie. Donc, cela termine le panel numéro 2. On est très efficace. Nous allons donc débiter le panel numéro 3. Est-ce que vous avez besoin d'une pause ou si on peut faire ça...

Me LOUISE TREMBLAY :

Non, pas besoin de pause.

LA PRÉSIDENTE :

Excellent!

PREUVE GAZIFÈRE (Panel 3)

L'AN DEUX MILLE DOUZE (2012), le trentième (30e)
jour d'octobre, ONT COMPARU :

MARC ST-PIERRE, directeur des ventes et de
l'efficacité énergétique, Gazifère, ayant son
adresse d'affaires au 706, boulevard Greber,
Gatineau (Québec);

JULIE-CHRISTINE LACOMBE, coordinatrice des
programmes d'efficacité énergétique, Gazifère,
ayant son adresse d'affaires au 706, boulevard
Greber, Gatineau (Québec);

DANY LEMIEUX, directeur énergie, environnement, Éco
Ressources inc., ayant son adresse d'affaires au
825, rue Raoul-Jobin, Québec (Québec);

LISE MAUVIEL, (sous la même affirmation solennelle)
LESQUELS, après avoir fait une affirmation
solennelle, déposent et disent :

INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY :

Q. [190] Bonjour à vous tous. Monsieur St-Pierre, je m'adresse à vous pour débiter. Je vous réfère aux pièces B-0084 à 0087, les pièces de Gazifère GI-19, Documents 2 à 4. Ces pièces portent sur les résultats des programmes en efficacité énergétique de Gazifère au trente (30) juin deux mille douze (2012), ainsi que sur le plan de communication du PGEÉ deux mille treize (2013). Est-ce que ces pièces ont été préparées par vous ou sous votre supervision?

M. MARC ST-PIERRE :

R. Oui.

Q. [191] Avez-vous des amendements à apporter à ces pièces?

R. Non.

Q. [192] Est-ce que vous les adoptez comme étant votre preuve écrite dans le présent dossier?

R. Oui.

Q. [193] Souhaitez-vous faire des commentaires particuliers au-delà de la preuve écrite?

R. Oui.

Q. [194] Je vais vous demander de procéder à votre présentation.

R. Merci. Encore cette année, le PGEÉ que propose

Gazifère s'oriente autour d'un seul grand objectif, satisfaire le besoin de sa clientèle du point de vue de l'efficacité énergétique. Pour y parvenir, il importe de considérer plusieurs facteurs qui permettront au final de proposer un plan acceptable à la fois pour le Distributeur et pour sa clientèle.

L'un de ces facteurs, qui est déterminant, est évidemment la composition du marché de Gazifère. Sa clientèle est composée à quatre-vingt-douze pour cent (92 %) de clients résidentiels. Depuis l'introduction du tout premier plan et jusqu'à tout récemment, Gazifère a concentré principalement ses actions sur ce marché. Après plus de dix ans, Gazifère fait face à une saturation des économies dans ce marché.

Les participants sont moins nombreux et les gains plus limités. Ce constat oblige Gazifère à rester à l'affût des besoins et à proposer des aides financières plus innovatrices. C'est l'une des raisons pour laquelle Gazifère propose l'introduction du programme Système Combo qui sera offert à l'ensemble de la clientèle résidentielle, que ce soit dans le marché existant ou dans le marché de la nouvelle construction.

Quant à la clientèle commerciale et institutionnelle, l'entreprise a fait le choix en deux mille dix (2010) d'orienter davantage ses efforts vers celle-ci, reconnaissant ainsi le potentiel d'économie encore plus exploité. C'est une orientation qui s'est traduite par les diversifications des programmes offerts. Cette diversification a permis à l'entreprise de présenter son offre de façon simple, complète et accessible à tous.

C'est d'ailleurs dans le respect de cette approche que Gazifère propose d'ajouter le volet aide à l'implantation au programme Appui aux initiatives, Optimisation énergétique des bâtiments, un volet complémentaire à l'offre actuelle qui servira d'opportunité à l'entreprise pour rencontrer sa clientèle industrielle.

Tout secteur de marché confondu, Gazifère estime que les nouveaux programmes qu'elle propose contribueront à la croissance du PGEÉ. Cette croissance doit être réaliste et représentative du contexte dans lequel elle évolue. En effet, il ne suffit pas de simuler un scénario fort pour en faire un scénario qui est envisageable pour Gazifère.

En se prêtant à un tel exercice, Gazifère se trouverait à prétendre qu'elle peut atteindre des économies qu'elle considère inatteignable. Cet exercice serait particulièrement futile dans un contexte où la baisse du prix de la fourniture de gaz naturel se fait grandement ressentir. Rappelons que les coûts évités de Gazifère ont atteint leur plus bas niveau depuis les dix dernières années. La non-rentabilité du PGEE deux mille treize (2013) est une première dans l'histoire de Gazifère, une première à laquelle l'entreprise préférerait ne pas être confrontée.

Heureusement, selon la preuve déposée, le PGEE deux mille treize (2013) redevient rentable avec une augmentation de seulement cinq sous le mètre cube des coûts évités. Dans les circonstances, Gazifère estime qu'elle redouble déjà d'effort et que les objectifs d'économie d'énergie qu'elle s'est fixés sont ambitieux.

Gazifère devrait convaincre sa clientèle d'investir pour économiser de l'énergie malgré le coût si bas du gaz naturel. Le défi est déjà de taille, devient d'ailleurs exponentiel lorsqu'on s'adresse à la clientèle sociocommunautaire. Pour le relever, Gazifère a mis en place une stratégie

de communication qui lui permettra de diriger ses actions. Cette stratégie permettra entre autres d'identifier des pistes de solution pour favoriser l'adhésion de la clientèle sociocommunautaire aux programmes qui lui sont destinés.

14 h 41

Gazifère entend rapidement, soit lors du prochain dossier tarifaire, formuler des recommandations éclairées. A ce stade-ci, il serait tout à fait prématuré de prendre des décisions qui se traduiraient ni plus ni moins par la prise en charge par des tiers des programmes destinés à la clientèle socio-communautaire de Gazifère.

En terminant, Gazifère souhaite souligner qu'elle investit beaucoup d'efforts pour satisfaire le besoin de sa clientèle et qu'elle est loin d'agir comme un acteur désintéressé. Certes, elle tient compte de la réalité et des contraintes auxquelles elle fait face avant de définir le contenu de son PGEÉ. Mais c'est, à son avis, la façon responsable et raisonnée d'atteindre son objectif tout en contribuant à l'atteinte d'une cible commune en matière d'efficacité énergétique au Québec.

Q. [195] Merci, Monsieur St-Pierre.

Monsieur Lemieux maintenant, je vous réfère au rapport intitulé « Plan global en efficacité énergétique 2013 » qui a été déposé dans le présent dossier sous la cote B-0081, GI-19, Document 1, rapport qui a été révisé le vingt-sept (27) septembre deux mille douze (2012). Il s'agit de la cote B-0148 des pièces de la Régie.

Est-ce que ce rapport a été préparé par vous ou sous votre supervision?

M. DANY LEMIEUX :

R. Oui.

Q. [196] Souhaitez-vous apporter des amendements à ce rapport?

R. Non, aucun changement additionnel. Les amendements ont été effectués en réponse à la demande de renseignements numéro 3 de la Régie et le rapport révisé a été déposé.

Q. [197] Est-ce que vous adoptez ce rapport comme étant votre preuve écrite pour les fins du présent dossier?

R. Oui.

Q. [198] Pouvez-vous, sommairement, résumer les faits saillants du PGEÉ deux mille treize (2013) de Gazifère?

R. Oui, bien sûr. En deux mille treize (2013), l'offre

en efficacité énergétique de l'entreprise permettrait à sa clientèle de réaliser des économies totales de gaz naturel atteignant 306 951 mètres cubes. Pour parvenir à ce résultat, Gazifère demande à la Régie de l'énergie d'approuver un budget de quatre cent dix mille quatorze dollars (410 014 \$) composé d'un montant de cent soixante-quinze mille quarante quatre dollars (175 044 \$) en aide financière, le montant de quinze mille dollars (15 000 \$) pour l'évaluation des programmes prévus, ainsi que d'un montant de deux cent dix-neuf mille neuf cent soixante-dix dollars (219 970 \$) pour tous les autres frais inhérents à sa réalisation, soit le tronc commun.

Pour assurer le succès de son offre, Gazifère mise sur le respect des décisions antérieures de la Régie et sur l'introduction de changements lui permettant de parfaire sa stratégie énergétique.

Les suivis découlant des décisions antérieures inclus au rapport du Plan global en efficacité énergétique deux mille treize (2013) sont la présentation des résultats au trente (30) juin deux mille douze (2012), le suivi des activités de conversions réalisées sur le

territoire de Gazifère, la mise à jour du plan d'évaluation, qui inclut le devancement de l'évaluation du programme étude de faisabilité à l'année deux mille treize (2013), le suivi de la réflexion de Gazifère sur le budget requis pour assurer la gestion de ses programmes, soit le tronc commun.

Les changements proposés dans le PGEÉ deux mille treize (2013) sont les suivants.

L'introduction d'un programme destiné à la clientèle résidentielle de Gazifère, soit le programme Système Combo, ainsi que la création du volet Aide à l'implantation dans le cadre du programme Appui aux initiatives, optimisation énergétique des bâtiments.

Q. [199] Est-ce que ceci complète votre témoignage, Monsieur Lemieux?

R. Oui.

Me LOUISE TREMBLAY :

Alors, Madame la Présidente, ça complète la preuve en chef pour ce qui est du troisième panel.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, merci, Maître Tremblay.

Alors, nous allons débiter le contre-interrogatoire du panel numéro 3. Maître Lussier de

l'ACEF de l'Outaouais, est-ce que vous avez des questions?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

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

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [200] Bonjour aux membres du panel. Je voudrais clarifier avec vous cet ajout du nouveau programme, le Système Combo. C'est comme ça qu'il s'appelle, n'est-ce pas? Le nombre de participants est évalué à 15, est estimé à 15, c'est bien ça? Oui?

R. Oui. Oui.

Q. [201] En réponse à une question de l'ACEF de l'Outaouais en demande de renseignements, à la pièce B-131, c'est GI-24, Document 1, c'est la réponse 8D, il est indiqué que

Ce nombre correspond aux projections établies par le conseiller en développement de marché du secteur résidentiel de Gazifère. Cette projection a été définie selon les intentions des entrepreneurs en construction de la région.

Combien avez-vous rencontré d'entrepreneurs

en construction de la région?

M. MARC ST-PIERRE :

R. Le nombre exact, je ne pourrais pas vous le dire, sauf que c'est particulier à certains projets, puis on a rencontré les promoteurs qui étaient pour utiliser... qu'on croyait qu'ils avaient des possibilités d'utiliser. C'est un début. C'est certain que le programme, au courant de l'année deux mille treize (2013), on va rencontrer d'autres constructeurs pour être capable d'élargir le programme.

Q. [202] Je comprends qu'il y a encore des entrepreneurs qui pourraient communiquer de l'information à Gazifère relativement à ce projet-là. Donc, lorsque vous dites cette projection a été définie selon les intentions des entrepreneurs en construction de la région, en fait, ce sont quelques entrepreneurs avec lesquels Gazifère a échangé concernant ce projet-là?

R. Oui.

Q. [203] Et vous n'êtes pas en mesure de me dire combien, ce matin...

R. Non.

Q. [204] ... avec combien d'entrepreneurs Gazifère a échangé pour en arriver à ce montant?

R. Exactement non. C'est certain, juste pour mettre la table, une fois qu'on... lorsqu'on présente une nouvelle technologie puis on essaie dans le marché une nouvelle technologie, c'est certain qu'on ne partirait pas nécessairement avec tous les constructeurs, mettre ça dans toutes les maisons. C'est certain que c'est un produit qu'on va essayer qu'on mette... on va faire des tests, on va le tester ne marché. Puis, après ça, ça nous donne la possibilité d'aller voir d'autres entrepreneurs pour pouvoir leur vendre le projet. Vous comprenez, c'est un peu un marché de tests en même temps aussi, là, parce que c'est du nouveau chez nous.

14 h 58

Q. [205] Je vous réfère maintenant toujours à la même pièce, donc B-0131, GI-24, Document 1 qui sont les réponses de Gazifère à la demande de renseignements numéro 1 de l'ACEF de l'Outaouais. À la page 12 de 27, à la réponse 6f). On parle ici de la rentabilité du programme qui est un facteur important quant à la décision de maintenir ou de modifier l'aide financière. Et quant au surcoût, quant à la marge de manoeuvre en fait, on dit :

Le surcoût de la mesure et le prix
actuel du gaz naturel ne laissent pas

vraiment de marge de manoeuvre à
Gazifère pour modifier les paramètres
actuels de ces programmes.

Qu'est-ce que vous voulez dire de façon plus
précise quand vous dites « ne laissent pas vraiment
de marge de manoeuvre »? Parce que quand je lis ça,
je peux interpréter que c'est... J'ai de la
difficulté à interpréter que c'est aucune marge de
manoeuvre. Je comprends peut-être qu'il y en a une
certaine. Qu'est-ce que vous voulez dire par « ne
laissent pas vraiment de marge de manoeuvre »?

M. DANY LEMIEUX :

R. Lorsqu'on calcule les tests de rentabilité,
l'impact le plus important c'est le prix de la
molécule et le surcoût de la mesure. Donc, si on
veut voir si on est capable de rentabiliser une
mesure, c'est les points les plus névralgiques en
fait. Compte tenu que le prix de la molécule
continue de plonger, on s'entend que la période de
temps pour rentabiliser une mesure est plus longue.
Et tant qu'une technologie, je ne sais pas si vous
avez déjà vu les courbes d'innovation, il y a tout
le temps les « early adaptors ». Donc, tant que le
volume de ventes dans un marché n'augmente pas
significativement, le surcoût d'une mesure ne

baisse pas beaucoup dans les premières années.
Donc, tant que le surcoût de la mesure ne baisse pas c'est un autre facteur important qui fait qu'on ne peut pas vraiment rentabiliser davantage et on ne peut pas nécessairement donner le coût de base supplémentaire à donner plus d'aide financière par exemple pour inciter davantage les participants.

Parce que, veut veut pas, il ne faut pas qu'on mette des montants d'aide financière qui va faire en sorte que les non-participants vont supporter un poids indu des mesures pour uniquement favoriser la présence de participants. Il faut faire attention dans le calibrage qu'on fait de la proportion aide financière, le partage entre l'aide financière et ce qui est supporté par... par le client en fait.

Donc, c'est ce qui fait en sorte que, présentement, la conjoncture fait en sorte qu'on n'a pas de marge de manoeuvre pour... pour réévaluer ce paramètre-là.

Q. [206] Donc, présentement, quand on dit il n'y a pas vraiment de marge de manoeuvre, en fait il n'y a pas de marge de manoeuvre au moment où on se parle?

R. Bien, tout est une question de perception. Peut-être que, vous, vous en voyez une. Moi, je n'en

vois pas. Donc, je dis « il n'y en a pas vraiment, là. »

Q. [207] Je vous remercie, ça va compléter mes questions pour le panel numéro 3. Merci, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Turmel de la FCEI?

Me ANDRÉ TURMEL :

Pas de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de questions. Maître Neuman de SÉ/AQLPA je pense que vous n'avez pas de questions sur ce sujet-là? À vous la parole.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Des fois ça nous arrive.

Q. [208] Alors bonjour, Messieurs, Dames. Ma première question porte sur le Programme Appui aux initiatives, optimisation énergétique des bâtiments. C'est un programme qui avait fourni beaucoup d'économies d'énergie dans le passé et on voit que dans les six premiers mois de deux mille douze (2012) il fournit zéro mètre cube en économies d'énergie. Est-ce que vous pourriez élaborer sur ce... sur ce non-résultat et s'il y a... est-ce qu'il y a eu des changements depuis les

résultats des six premiers mois qu'on a... qui ont été déposés en preuve?

M. DANY LEMIEUX :

R. Bien, si ça peut vous rassurer, on a des discussions sur des projets. Par contre, on a aucun contrôle sur l'état d'avancement des projets de la part des personnes qui s'en occupent. En fait, on a des questions sur le programme, le fonctionnement, qu'est-ce qui peut être inclus, qu'est-ce qui ne l'est pas. Donc, on a des échanges avec des gens. Présentement, je suis d'accord avec vous que ça peut paraître alarmant le fait de voir le chiffre zéro.

Par contre, le contexte actuel fait en sorte que le prix de la molécule est tellement bas qu'un gestionnaire, et là, je fais une hypothèse, c'est que si un gestionnaire de bâtiment ses coûts d'opération diminuent à cause du prix de la molécule, il va dire « Bien là, ça me coûte moins cher, pourquoi j'investirais ». Ça lui coûte moins cher qu'avant.

Le prix de la molécule fait en sorte que ça peut retarder des projets et c'est ce qu'on perçoit dans le cadre actuel. Les projets qui sont discutés dans certains cas c'est des bâtiments neufs, dans

d'autres cas c'est du rétrofit, du rétrofit qui était, dans une certaine mesure qui était planifié, entre guillemets. Mais on n'a pas de contrôle sur la décision ultime du client de passer à l'acte ou pas. Nous, on est là pour les appuyer s'ils décident de passer à l'acte, de répondre à leurs interrogations, de les appuyer là-dedans. Mais on n'a pas... on ne peut pas... on ne peut pas décider à leur place non plus, là.

Q. [209] Est-ce que ça veut dire que c'est toujours zéro? On est en octobre, à la fin octobre, et c'est toujours zéro comme résultat?

Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. Effectivement, c'est toujours zéro à ce moment-ci. Mais Dany l'a mentionné en début de réponse, en fait il y a plusieurs projets sur la table.

Q. [210] Est-ce que ça veut dire que les projections pour ce programme pour deux mille treize (2013) elles aussi pourraient être compromises à cause du bas coût de la molécule? En fait quand on a fixé la projection pour deux mille treize (2013) on ressentait déjà ce ralentissement là.

(14 h 55)

Q. [211] O.K.

R. On en était déjà conscient si vous voulez donc pour

la projection de deux mille treize (2013) on a choisi de la définir en fonction du nombre de projets dont on connaissait l'aboutissement prévu pour cette année-là.

Q. [212] Mais donc comme la réalité était inférieure à ce que vous aviez prévu à l'époque, ce qui est prévu c'est quarante-quatre mille (44 000), quarante-quatre mille (44 000) mètres cubes et ça pourrait être, ça pourrait être moindre si la tendance se maintient, là.

M. DANY LEMIEUX :

R. En fait, les prévisions qu'on fait, on essaie toujours qu'elles soient les plus justes possibles. Il y a des années où j'ai l'air très intelligent puis j'arrive très, très, près, il y a d'autres années où j'ai des écarts. Comme je vous dis, on essaie de planifier au maximum en fonction de l'historique de participation. Comme je vous parlais, la courbe d'innovation des fois, on sent dans le marché qui sont captés avec, en utilisant les résultats passés dans nos prévisions, on regarde avec, avec les gens du service des ventes qui sont au courant de développement de nouveaux projets. Parfois également là, les entrepreneurs qui s'interrogent sur certaines technologies puis

qui finalement qui décident de l'incorporer à leur offre de bâtiments. Donc ce sont tous des facteurs qu'on tient en compte au moment d'établir les projections et ce qu'on vous présente chaque année c'est la meilleure projection avec l'information qu'on a au moment où on la fait.

Q. [213] O.K.

R. Donc c'est, c'est ce qui arrive.

Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. Pour paraphraser, c'est ce qu'on juge réaliste d'atteindre.

Q. [214] O.K. Vous avez eu historiquement d'autres, d'autres périodes où le prix de la molécule était bas et j'essaie de voir si, s'il y a des choses que vous pourriez faire, par exemple au niveau de l'aide financière qui est apportée pour amener un accroissement de la participation et des gains d'efficacité énergétique.

M. DANY LEMIEUX :

R. Bien, en fait, c'est le but de l'introduction d'aide à l'implantation cette année. Une des choses qu'on s'est aperçu au fil des ans c'est que les gens qui avaient des projets et qui regardaient par exemple le programme Appui qui pouvait être perçu comme un programme fourre-tout sauf que le nom fait

en sorte que les gens avaient l'impression que c'était pour du bâtiment.

Q. [215] O.K.

R. Donc on s'est dit probablement qu'en mettant un volet « Aide à l'implantation » les gens vont être davantage allumés par exemple à mettre des unités de toit ou des friteuses, des rôtissoires, des appareils qui ne sont pas couverts dans les programmes d'appareils actuels et que là, les gens vont associer davantage à un programme qui n'est pas nécessairement lié au mot « bâtiment » et qu'ils n'ont pas l'impression que c'est lié à la coquille du bâtiment. Donc on pense que l'introduction de ce volet-là va nous donner davantage d'économies auprès de la clientèle commerciale institutionnelle et, idéalement, on aimerait ça que l'industriel embarque dans les projets dans le futur.

Q. [216] Et dans les communications que vous avez déjà avec cette clientèle potentielle, est-ce que vous voyez déjà un intérêt qui pourrait amener des résultats par cet aspect aide à l'implantation pour deux mille treize (2013).

Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. Bien vous le savez, en ce moment, on se rapproche

beaucoup d'eux, c'est, c'est dans nos intentions mais c'est aussi dans nos actions. On a d'ailleurs parlé dans notre PGI de notre stratégie pour rejoindre davantage le marché commercial et effectivement, on a rencontré certains installateurs récemment et c'est un volet, un nouveau volet qui... qui leur plaît.

Q. [217] Et qui leur plaît au point où vous entrevoyez...

R. On l'espère.

Q. [218] ... une clientèle, une clientèle pour ce programme en deux mille treize (2013)?

R. Définitivement.

Q. [219] Ce phénomène que vous constatez dans le programme - Appui aux initiatives-Optimisation énergétique, c'est-à-dire que le bas prix de la molécule oblige à réviser à la baisse les... les résultats par rapport aux prévisions. Est-ce que vous entrevoyez que ça pourrait avoir un effet sur d'autres programmes pour deux mille treize (2013)? Est-ce qu'il y a, donc, ou dans les différents cas, les... les participants pourraient être moins motivés justement à participer aux différentes offres que vous leur faites?

15 h 00

M. DANY LEMIEUX :

R. Oui, bien en fait c'est sûr qu'il y a un danger que ça arrive par contre ça peut créer des opportunités également dans le sens où la compétitivité de la molécule gaz naturel par rapport à d'autres formes d'énergie devient tellement intéressante que quelqu'un pourrait dire « bien, je vais devancer le changement de ma chaudière en mettant un appareil au gaz très efficace pour sauver par rapport à ma forme d'énergie actuelle. » Donc, ça pourrait favoriser dans les programmes d'appareils de chauffe, par exemple, la participation.

Donc, il peut y avoir dans certains cas dans les projets d'investissements, d'appui, il pourrait y avoir une diminution. Mais dans d'autres programmes, il pourrait y avoir davantage de participation. Donc, mais comme je vous dis, on n'a pas de contrôle sur la décision ultime du client de qu'est-ce qu'il va faire avec ses sous l'an prochain. Nous... nous, comme je vous disais tantôt, on les appuie au meilleur de notre connaissance là-dedans.

Q. [220] Mais ce phénomène de devancement possible, est-ce que vous le constatez? Est-ce que vous voyez déjà un tel mouvement dans la clientèle?

- R. Lorsqu'on évalue les programmes, évidemment, on regarde si c'est des gens qui sont uniquement des opportunistes ou pas. On n'a pas historiquement demandé spécifiquement la raison qui motive les gens. Donc, on évalue certains paramètres. Mais ce n'est pas quelque chose qu'on a cherché à bien, bien, bien documenter, là. En fait, la personne passe à l'action ou elle ne passe pas à l'action. Donc c'est ça. Puis on est capable de capter certains indicateurs lors de l'évaluation. Et c'est comme ça qu'on a toujours procédé dans le passé.
- Q. [221] Tout ceci, ça se situe dans un contexte où il y a un objectif gouvernemental dans la stratégie énergétique du Québec pour deux mille quinze (2015) d'obtenir des réductions dans tout le Québec, à la fois le marché de Gazifère et Gaz Métro ensemble, de trois cent cinquante millions de mètres cubes (350 m³) d'économie du début de la comptabilisation jusqu'à deux mille quinze (2015), et ces économies doivent être réalisées à la fois par... enfin par la conjugaison des actions de Gazifère ou de Gaz Métro et, enfin du Bureau de l'efficacité et de l'innovation énergétique qui a succédé à l'Agence de l'efficacité énergétique. On a posé certaines questions.

D'abord, on vous a demandé si vous aviez les économies de gaz naturel dans votre marché, dans le marché de Gazifère, qui résultaient des actions de l'Agence de l'efficacité énergétique et de son successeur le BEIE, et vous nous avez répondu que vous n'aviez pas ces informations. En fait, le but de ces informations, c'était pour vous permettre, enfin de permettre à la Régie, aux intervenants de déterminer quelle est la part des économies d'énergie visées pour deux mille quinze (2015) qui relève de la responsabilité de Gazifère, donc d'isoler quelle partie est déjà prise en charge par le BEIE. Et donc vous aviez dit que vous n'aviez pas cette information. C'était la pièce B-0142 (GI-27, Document 1), réponse à notre question 2.10, à la page 9.

On vous avait... On vous avait également demandé si vous aviez la part, si vous pouviez identifier la part de l'objectif de deux mille quinze (2015) qui revient à Gazifère. Vous avez dit que vous ne pouvez pas. C'est un peu problématique parce qu'on est à... il reste trois années complètes avant l'échéance du trente et un (31) décembre deux mille quinze (2015). Et ce serait utile de pouvoir, lorsqu'on analyse votre PGEE de

pouvoir savoir où il se situe.

On comprend que vous avez des contraintes. Mais ce serait utile même de savoir où vous en êtes par rapport à un objectif éventuel. J'essaie de voir, dans vos contacts avec le BEIE, est-ce que vous avez des moyens de savoir, d'obtenir de l'information pour savoir qu'est-ce que le BEIE fait, et en termes de nombre de mètres cubes de gaz économisé, pour que, ayant cette information, vous pouvez au moins soustraire ça de trois cent cinquante millions de mètres cubes (350 m3)? Ensuite, vous allez voir du côté de Gaz Métro, dont les dossiers sont déposés à la Régie. Et de là, vous pouvez déduire quelle est la part qui vous revient. Peut-être que cette part, vous ne pourrez pas l'atteindre. Ça peut faire l'objet de discussion, mais au moins qu'on sache quel est l'objectif de Gazifère dans cette stratégie.

M. MARC ST-PIERRE :

R. Premièrement qu'est-ce qui est important de comprendre, c'est que la reddition de compte revient au gouvernement du Québec, au BEIE et non à Gazifère. Deuxièmement, je peux vous dire qu'on contribue au maximum de nos capacités selon notre réalité. Vous voyez, depuis deux mille dix (2010),

on a changé l'orientation du PGEÉ vers le commercial, institutionnel. Et on va tenter en deux mille treize (2013), si la Régie nous autorise le programme - Aide à l'implantation, de rencontrer l'industriel. Donc, à notre avis, on fait le maximum qu'on peut. C'est de la réalité, c'est notre engagement face à la cible. Et comme je vous dis, la reddition de compte revient vraiment au gouvernement du Québec et non à Gazifère.

Q. [222] Vous leur parlez, vous leur téléphonez? Il n'y a pas moyen... Vous devez avoir un contact un peu plus grand avec le BEIE que les autres gens dans cette salle. Donc, vous n'avez pas moyen de savoir ce que le BEIE réalise ou projette de réaliser d'ici deux mille quinze (2015) en termes de mètres cubes de gaz économisé?

(15 h 07)

M. MARC ST-PIERRE :

R. Je peux vous dire qu'on a eu deux rencontres avec le BEIE avant le changement de gouvernement. En ce moment, c'est... Au BEIE, c'est en attente des nouvelles orientations du nouveau gouvernement au Québec. Et les discussions qu'on a eues, c'était vraiment sur le prochain plan d'ensemble et non sur l'atteinte de cible deux mille quinze (2015).

Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. On discute parfois du PACC aussi ou du programme
Éconologis s'il y a lieu.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

J'allais vous poser des questions, mais je pense
que monsieur St-Pierre a exprimé la position de
Gazifère sur la question d'un scénario fort
éventuelle du PGEÉ. En tout cas, vous avez exprimé
votre position. On a et on va exprimer la nôtre, et
on en discutera par la suite. Je vous remercie
beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Neuman. Alors, compte tenu qu'il est
déjà rendu quinze heures sept (15 h 07), nous
allons terminer et poursuivre le contre-
interrogatoire de la Régie demain. Parce qu'on en a
pour combien de temps à peu près?

Me AMÉLIE CARDINAL :

J'en ai à peu près pour peut-être quarante-cinq
(45) minutes.

Me LOUISE TREMBLAY :

Ils pensaient, je suis certaine, que c'était pour
être fini aujourd'hui. Mais, malheureusement, ce
n'est pas le cas.

LA PRÉSIDENTE :

Alors quarante-cinq (45) minutes à peu près?

Me AMÉLIE CARDINAL :

Environ, oui.

LA PRÉSIDENTE :

Donc, on va terminer l'audience maintenant. On se
revoit demain à compter de neuf heures (9 h).

Me LOUISE TREMBLAY :

Merci, Madame la Présidente.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

SERMENT D'OFFICE:

Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,
certifie sous mon serment d'office, que les pages
qui précèdent sont et contiennent la transcription
exacte et fidèle des notes recueillies par moi au
moyen du sténomasque, le tout conformément à la
Loi.

ET J'AI SIGNE:

Sténographe officiel. 200569-7