

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

AUDIENCE CONCERNANT LA DEMANDE RELATIVE AU
DOSSIER GÉNÉRIQUE PORTANT SUR L'ALLOCATION DES
COÛTS ET LA STRUCTURE TARIFAIRE DE GAZ MÉTRO
SUJET A : MÉTHODE DE DÉTERMINATION DES COÛTS
MARGINAUX DE PRESTATION DE SERVICE DE LONG TERME

DOSSIER : R-3867-2013 Phase 3A

RÉGISSEURS : M. LAURENT PILOTTO, président
Mme LOUISE PELLETIER
M. MARC TURGEON

AUDIENCE DU 18 AVRIL 2017

VOLUME 2

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me AMÉLIE CARDINAL
procureure de la Régie;

Mme SYLVIE DURAND,
M. GASTON BILODEAU et
Mme CAROLINE SEPULVEDA
Spécialistes de la Régie

DEMANDERESSE :

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE
procureur de Gaz Métro (GM)

INTERVENANTS :

Me GUY SARAULT
procureur de l'Association des consommateurs
industriels de gaz (ACIG)

Me ANDRÉ TURMEL
procureur de la Fédération canadienne de
l'entreprise indépendante (Section Québec) (FCEI)

Me ÉRIC DAVID
procureur d'Option consommateurs (OC)

Me FRANKLIN S. GERTLER et
Me NICOLAS OUELLET
procureurs du Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROEÉ)

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

Me HÉLÈNE SICARD
procureure de l'Union des consommateurs (UC)

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
LISTE DES PIÈCES	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE GAZ MÉTRO	
Dr. H. EDWIN OVERCAST	
ISABELLE LEMAY	
MATHIEU PAYEUR	15
INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE	16
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT	68
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	79
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID	92
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	107
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	133
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	161

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (GM) :	Est-ce qu'il arrive à Gaz Métro de planifier des projets d'extension de réseau à partir d'une hypothèse selon laquelle la clientèle va croître pendant la durée de vie de ce projet? (demandé par SÉ-AQLPA)	140
------------	---	-----

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
B-0243 : Affidavit de madame Isabelle Lemay	14
B-0241 : Présentation du Dr H. Edwin Overcast	17
B-0242 : Présentation du Panel Gaz Métro	19
C-OC-031 : Document R3752-2011, GAZ MÉTRO 14, document 1	95

1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-huitième
2 (18e) jour du mois d'avril :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du dix-huit (18)
8 avril deux mille dix-sept (2017), dossier R-3867-
9 2013 Phase 3A. Audience concernant la demande
10 relative au dossier générique portant sur
11 l'allocation des coûts et la structure tarifaire de
12 Gaz Métro Sujet 3A : Méthode de détermination des
13 coûts marginaux de prestation de service de long
14 terme.

15 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont
16 monsieur Laurent Pilotto, président de la
17 formation, madame Louise Pelletier et maître Marc
18 Turgeon.

19 Le procureur de la Régie est maître Amélie
20 Cardinal. Les spécialistes de la Régie sont madame
21 Sylvie Durand, monsieur Gaston Bilodeau et madame
22 Caroline Sepulveda.

23 La demanderesse est Gaz Métro représentée par
24 maître Hugo Sigouin-Plasse.

25 Les intervenants sont :

1 Association des consommateurs industriels de gaz
2 représentée par maître Guy Sarault.
3 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
4 représentée par maître André Turmel.
5 Option consommateurs représentée par maître Éric
6 David.
7 Regroupement des organismes environnementaux en
8 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler
9 et maître Nicolas Ouellet.
10 Stratégies énergétiques et Association québécoise
11 de lutte contre la pollution atmosphérique
12 représentées par maître Dominique Neuman.
13 Union des consommateurs représentée par maître
14 Hélène Sicard.
15 Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui
16 désirent présenter une demande ou faire des
17 représentations au sujet de ce dossier? Je
18 demanderais par ailleurs aux parties de bien
19 vouloir s'identifier à chacune de leurs
20 interventions pour les fins de l'enregistrement.
21 Aussi, auriez-vous l'obligeance de vous assurer que
22 votre cellulaire est fermé durant la tenue de
23 l'audience. Merci.
24 LE PRÉSIDENT :
25 Bonjour à tous. Merci, Madame la Greffière. Alors,

1 bonjour. Bienvenue à cette première journée
2 d'audience. J'espère que vous avez tous passé de
3 joyeuses Pâques et je crois qu'on peut dire
4 assurément que le printemps est arrivé. Là, c'est
5 vrai. Nous amorçons ce matin l'audience qui
6 complétera l'examen du sujet A de la phase 3 du
7 dossier générique portant sur l'allocation des
8 coûts et la structure tarifaire de Gaz Métro.

9 Encore une fois, dans ce dossier, nous
10 allons travailler pour la postérité. L'objectif est
11 de déterminer la meilleure méthode pour établir le
12 coût marginal d'opérations de long terme qui sera
13 utilisée par Gaz Métro dans ses analyses de
14 rentabilité de projets de développement.

15 Nous chercherons également à retenir une
16 valeur contemporaine de ce coût marginal et à
17 établir comment et à quelle fréquence il devra être
18 mis à jour dans le futur.

19 La preuve que nous avons devant nous est
20 détaillée, volumineuse et complète, enfin elle le
21 sera à la fin de cette audience.

22 En plus, dans ce dossier, nous avons la
23 chance de bénéficier des lumières de quatre experts
24 reconnus à ce titre par la Régie, messieurs
25 Baudino, Chernick, Marcus et Overcast. Gentlemen,

1 welcome in Montreal, welcome at the Régie. Merci
2 d'avoir participé à la première séance de
3 « octobing » de la Régie. Les américains appelle ça
4 comme ça, je n'ai pas trouvé de traduction,
5 alors...

6 Nous espérons que cette rencontre entre
7 experts aura été utile pour vous et surtout qu'elle
8 nous aura évité des débats inutiles, histoire que
9 notre audience soit la plus efficace possible.

10 La Régie vous remercie pour les efforts
11 déployés pour les nombreuses questions et les
12 toutes aussi nombreuses réponses que ce dossier a
13 soulevées et qu'il soulèvera encore au cours des
14 quatre prochains jours, qu'il s'agisse du personnel
15 du Distributeur, celui des intervenants... Oui?

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Je crois simplement qu'on a un problème avec le
18 système de traduction. Je ne sais pas si on peut...
19 Si vous me permettez deux secondes...

20 LE PRÉSIDENT :

21 Oui.

22 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

23 ... pour que le docteur Overcast puisse suivre tous
24 vos commentaires introductifs. Je ferai la
25 vérification avec les gens de la traduction.

1 LE PRÉSIDENT :

2 O.K. Est-ce qu'il faut que je recommence avec le
3 « octobing »?

4 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

5 Non, je ne crois pas. Je ne crois pas, Monsieur le
6 Président, mais j'hésitais à intervenir, là, mais
7 si vous me donnez deux secondes.

8 LE PRÉSIDENT :

9 C'est très bien.

10 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

11 Alors, je crois que... Alors, docteur Overcast,
12 est-ce que vous entendez la traduction dans vos
13 oreilles en ce moment?

14 Dr. H. EDWIN OVERCAST :

15 Yes.

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Bon. Excellent. Alors, Monsieur le Président, à
18 vous la parole.

19 (9 h 07)

20 LE PRÉSIDENT :

21 Alors, je recommence. Merci. Alors, monsieur
22 Overcast, un seul message à retenir. Bienvenue à
23 Montréal. Bienvenue à la Régie. Et merci d'avoir
24 participé à la séance de « octobing ». Je disais
25 donc, qu'il s'agisse du personnel du Distributeur,

1 celui des intervenants ou de la Régie, votre
2 contribution à la régulation économique et à
3 l'intérêt public est appréciée. D'ailleurs, parlant
4 de personnel de la Régie, il m'importe de souligner
5 leur support constant dans ce dossier. Outre les
6 régisseurs que vous avez devant vous, cette
7 talentueuse équipe se compose de madame Sylvie
8 Durand, chargée de dossier, maître Amélie Cardinal,
9 notre avocate au dossier, ainsi que madame Carolina
10 Sepulveda, qui n'est pas là présentement, et
11 monsieur Samir Kadiri Diaz, merci beaucoup, tous
12 deux spécialistes en régulation économique. Enfin,
13 madame Isabelle Taleyssat que vous connaissez,
14 greffière audiencière, nous guidera tout au long de
15 cette audience.

16 Justement, quelques questions d'intendance.
17 Alors, le sept (7) avril dernier, monsieur Pierre
18 Méthé vous a fait parvenir le calendrier
19 d'audience. Comme vous l'avez vu, les quatre jours
20 sont remplis. Mais il n'est pas impossible que nous
21 soyons plus efficaces que ce qui est planifié.
22 Auquel cas, certains parmi vous pourraient être
23 appelés à devancer leur prestation. Et si c'est
24 possible, nous pourrions aménager une petite pause
25 avant les argumentations finales. Ce qui a été

1 souhaité par plusieurs avocats. Est-ce que vous
2 avez... Oui, Maître Turmel.

3 Me ANDRÉ TURMEL :

4 Bonjour, Monsieur le Président; bonjour aux
5 régisseurs. André Turmel pour la FCEI. Comme nous
6 avons communiqué avec monsieur Méthé il y a
7 quelques semaines, donc notre expert, monsieur
8 Baudino, avait une semaine chargée avec deux
9 témoignages à la Régie et dans l'autorité au Texas,
10 mais son dossier s'est réglé finalement. Donc, nous
11 revenons, on veut simplement vous dire qu'il n'y a
12 plus de pression inhabituelle. Alors, on va
13 fonctionner selon le calendrier, bien sûr. Et
14 peut-être même que monsieur Baudino va pouvoir
15 rester pour entendre les autres preuves des
16 experts, comme il l'aurait souhaité. Merci.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Parfait. Merci de cette précision. Mais on ne
19 changera pas l'ordre prévu au calendrier. Donc, il
20 passera quand même le premier, après la preuve de
21 Gaz Métro bien sûr.

22 Donc, nous comptons sur votre collaboration
23 habituelle afin de respecter le temps de
24 présentation et de contre-interrogatoire annoncé.
25 Bon. L'horaire des audiences sera le même que

1 d'habitude : neuf heures (9 h) à quinze heures
2 (15 h) avec des pauses lunch et des pauses santé
3 lorsque requis. Nos sujets, vous le savez, sont
4 toujours arides pour les non-initiés. Alors, je
5 vous demanderais d'avoir une petite pensée pour les
6 sténographes, les interprètes ainsi que madame la
7 greffière, et de parler lentement et distinctement.

8 Enfin, la Régie a pris connaissance de
9 l'ensemble de la preuve au dossier. Vous êtes donc
10 invités à faire une présentation ciblée de celle-ci
11 afin de souligner les points importants sur
12 lesquels vous souhaitez attirer notre attention. À
13 moins qu'il y ait une question préliminaire, la
14 Régie est prête à procéder. Maître Sigouin-Plasse.

15

16 PREUVE DE GAZ MÉTRO

17

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 Bonjour, Monsieur le Président, monsieur et madame
20 les régisseurs. Hugo Sigouin-Plasse pour Société en
21 commandite Gaz Métro. Tout d'abord, au niveau de
22 l'intendance et de la production des pièces de
23 manière officielle, nous avons, et je dépose un
24 affidavit qui a été souscrit par madame Lemay et
25 par lequel elle reconnaît la véracité des

1 informations qui apparaissent aux différentes
2 pièces déposées par Gaz Métro dans ce dossier. On
3 se rappellera que, bon, pour les demandes de
4 renseignements, certaines réponses provenaient des
5 témoins de... bien, enfin, des gens de Gaz Métro,
6 parfois pas signalés, mais on comprendra que
7 lorsque c'est en français, c'est Gaz Métro qui y
8 répond et lorsque c'est en anglais, c'est
9 évidemment monsieur, le docteur Overcast.

10 Alors, pour ce qui est de la portion Gaz
11 Métro, je dépose l'affidavit d'adoption de la
12 preuve, sans plus de formalité, Monsieur le
13 Président.

14 LA GREFFIÈRE :

15 Cette pièce sera la cote 244.

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Parfait.

18

19 B-0243 : Affidavit de madame Isabelle Lemay

20

21 Maintenant, concernant les documents... Donc, je
22 n'ai pas un tel affidavit pour le docteur Overcast.
23 Alors, si vous me permettez, Monsieur le Président,
24 avant de procéder, je demanderais à la greffière
25 d'assermenter les témoins. Comme ça, je pourrai

1 faire l'adoption de la preuve officiellement par le
2 docteur Overcast.

3 (9 h 12)

4

5 PREUVE GAZ MÉTRO

6

7 L'an deux mille dix-sept (2017), ce dix-huitième
8 (18e) jour du mois d'avril, ont comparu :

9

10 H. EDWIN OVERCAST, retired, former Director, Black
11 & Veatch, place of business located at P.O. Box
12 2946, McDonough, Georgia, USA;

13

14 ISABELLE LEMAY, chef de service, Réglementation,
15 coûts et conditions de service, Gaz Métro ayant une
16 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
17 (Québec);

18

19 MATHIEU PAYEUR, conseiller, Dépenses
20 d'exploitation, Gaz Métro, ayant une place
21 d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal
22 (Québec);

23

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

1 INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Merci Madame la Greffière.

3 Q. [1] Alors, Dr. Overcast, je vous invite à prendre
4 vos headsets. Alors, je vais passer en revue
5 rapidement les cotes des pièces qui vous
6 concernent. Alors, il s'agit donc les cotes Régie,
7 la pièce B-0145 qui est votre rapport principal; la
8 pièce B-0229 qui est le rapport conjoint des
9 experts; la pièce B-0230 qui est votre rapport de
10 divergence; la pièce B-0196 qui est des réponses à
11 des demandes de renseignements, certaines réponses
12 ont été rédigées par vous; B-0207 également des
13 réponses à des demandes de renseignements; B-0210;
14 B-0211; B-0225; B-0236; B-0240 et la présentation
15 que nous avons déposée ce matin sur laquelle nous
16 vous entendrons dans quelques instants, B-0241.
17 Alors ma question, Dr. Overcast, est-ce qu'il
18 s'agit de documents ou de réponses que vous avez
19 rédigés ou dont vous avez supervisé la rédaction?

20 Dr. H. EDWIN OVERCAST:

21 A. Yes, they are.

22 Q. [2] O.K. Est-ce que vous adoptez ces documents ou
23 réponses comme valant pour votre témoignage écrit
24 dans le cadre du présent dossier?

25 A. Yes, I do.

1 Q. [3] Alors, le Dr. Overcast dépose ces documents et
2 réponses officiellement au dossier, Monsieur le
3 Président, comme valant pour son témoignage écrit
4 dans le cadre de la présente audience.

5 LE PRÉSIDENT :

6 La présentation?

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Oui, pardon, la présentation, je ne l'ai pas
9 signalé mais elle est, en fait, la B-0241, elle a
10 été cotée il y a quelques instants avec madame la
11 greffière. Alors, c'est là-dessus que le Dr.
12 Overcast fera une présentation dans quelques
13 instants.

14

15 B-0241 : Présentation du Dr H. Edwin Overcast

16

17 Monsieur le Président, donc la façon dont nous
18 fonctionnerons, Dr. Overcast a sa propre
19 présentation, donc B-0241. Alors, je vais faire
20 adopter à l'instant la pièce B-0242 qui consiste en
21 la présentation de Gaz Métro alors, immédiatement
22 après la présentation du Dr. Overcast, les témoins
23 de Gaz Métro - madame Lemay et monsieur Payeur -
24 enchaîneront avec la présentation en tant que
25 telle, la B-0242.

1 Q. [4] Alors, Madame Lemay, est-ce qu'il s'agit d'un
2 document dont vous avez vous-même rédigé ou
3 supervisé la rédaction?

4 Mme ISABELLE LEMAY :

5 R. Oui.

6 Q. [5] Est-ce qu'il s'agit d'un support sur lequel
7 vous aurez l'occasion d'appuyer votre présentation
8 orale aujourd'hui dans le cadre de la présente
9 audience?

10 R. Oui.

11 Q. [6] Vous l'adoptez comme valant, donc, comme tel
12 comme étant un support écrit à votre présentation
13 orale?

14 R. Oui.

15 Q. [7] Alors, le tout est déposé officiellement au
16 dossier, Monsieur le Président. Et sans plus
17 tarder, à moins qu'il y ait des questions
18 d'intendance supplémentaire, je laisserais le Dr.
19 Overcast vous faire sa présentation, ensuite madame
20 Lemay et monsieur Payeur pour ensuite se rendre
21 disponibles pour répondre aux différentes questions
22 que vous aurez et que les intervenants pourraient
23 avoir dans ce dossier. Merci. À vous la parole Dr.
24 Overcast.

25

1 B-0242 : Présentation du Panel Gaz Métro

2

3 LA GREFFIÈRE :

4 Excusez-moi.

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 Oui?

7 LA GREFFIÈRE :

8 J'ai commis une petite erreur. L'affidavit va être
9 coté B-0243 et non B-0244 comme mentionné tout à
10 l'heure.

11 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

12 Parfait.

13 Q. [8] Dr. Overcast?

14 (9 h 17)

15 Dr. H. EDWIN OVERCAST:

16 A. This is just a brief summary of the economics of
17 line extension and what the issue should be and how
18 they should be considered in this docket and I want
19 to start up with some basic understandings and the
20 first one, and probably the most important one is
21 it's incorrect to use long-run marginal costs for
22 line extension. There are no efficiency
23 implications for using long-run marginal costs and
24 it's theoretically an incorrect value to use in
25 line extension policies and as a practical matter,

1 it is, it's incorrect to use it as well. The proper
2 measure of costs is short-run marginal costs that
3 produces economic efficiency and maximizes social
4 welfare and these conclusions are supported even by
5 the same authors cited by the other expert
6 witnesses as supporting long-run marginal costs.

7 For example, Charles Phillips says in his,
8 in his well known book on Regulation: "Strict
9 application of marginal costs pricing requires
10 price equal short-run marginal costs" and he cites
11 Kahn as well and as you note in my statement Kahn
12 also supports the use of short-run marginal costs.

13 Then if you read on in Phillips book, he
14 talks about the argument that he used to recommend
15 long-run incremental costs and his argument is that
16 is that short-run marginal costs are volatile. In
17 context, if you read on further in that same set of
18 paragraphs, he's basing that comment about short-
19 run marginal costs on electric power generation
20 and, there's really no equivalent to electric power
21 generation in developing a Line Extension Policy.

22 In fact O&M costs of customer connections
23 as a cost aren't really all that volatile and if
24 they're volatile it's at a very small percentage of
25 increase. For example, the typical gaz LDC has a

1 marginal cost of O&M that's in the range of two
2 percent (2%) of the capital cost invested, so it's
3 a it's a very small number, so the volatility isn't
4 an issue.

5 What we see is that O&M costs for customer
6 connections are stable and they decline overtime,
7 based on scale economies and they increase in a
8 lumpy fashion, albeit by a very small amount, when
9 new capacity is required to provide O&M. Once added
10 the cost repeat that pattern of declining over
11 time, so long as economies of scale are not
12 exhausted and it's very unlikely that a utility the
13 size of Gaz Metro would ever exhaust the economies
14 of scale since we know the largest gaz utilities
15 have multiple millions of customers and have not
16 exhausted those economies of scale.

17 And what I want to do here is how, I want
18 to, I want to sort of give you an idea of the
19 theory and we'll start with this picture that shows
20 you the long-run average cost curve and the long-
21 run marginal cost curve. Now that just so you know
22 the long-run marginal cost curve is measuring the
23 slope of the long-run average cost curve and that
24 long-average cost curve is located where it is in
25 this graph based on two specific assumptions.

1 The first assumption is that the input
2 prices are fixed and the second assumption is that
3 technology is fixed, so when you say estimate long-
4 run marginal costs in the economic sense, that
5 would assume that those costs, the technology won't
6 change over the long-run that the input prices
7 won't change over the long-run. And what happens
8 here is if you think about moving through time we
9 know neither of those assumptions is true.

10 (9 h 22)

11 For example let me just give you one
12 specific assumption about the gaz industry: In
13 nineteen seventy-three (1973) somewhere between
14 ninety (90) and ninety-five (95%) of all of the
15 main that was used in a gaz delivery system was
16 steel. Today that number is somewhere between
17 ninety (90) ninety-five (95%) of the main going in
18 is plastic. That's an example of the change in
19 technology; if you go back to nineteen seventy-
20 three (1973) a lot of gaz companies had low
21 pressure cast iron systems and those required very
22 large pipes to move because cast iron couldn't be
23 under a heavy, high pressure. And so as a result,
24 those pipes are much bigger than the pipes going in
25 today when you use cast iron. There aren't anybody

1 using cast iron any more. Almost all the utilities
2 in North America have replaced all of their cast
3 iron. And if they haven't, they're in the process
4 of doing so.

5 So that long run marginal cost curve over
6 the period nineteen seventy-three (1973) to today
7 has been shifting up and down. It shifts up with
8 increase in relative prices. It shifts down with
9 changes in technology. The shape of that curve
10 changes when the relative prices of capital and
11 labour change. And that all has to do with the
12 fundamental economic principles that underlie these
13 cost curves.

14 And you see I've also drawn on this same
15 graph a short run marginal cost and a short run
16 average cost curve. And you'll notice at point A
17 the short run average cost curve is just tangent to
18 the long run average cost curve. And because
19 marginal cost is a measure of the slope, the first
20 derivative of the cost curves, that means that the
21 short run marginal cost and the long run average
22 cost at point B are the same.

23 Then, you'll notice that before point B,
24 short run marginal cost is less than long run
25 marginal cost. And that's because of these lumpy

1 additions, the capacity to provide O&M is larger
2 than is optimal, but that's because you can't
3 provide that capacity on a continuous basis. You
4 either have a meter reader or you don't. So when
5 you look at it that way, you can see that it makes
6 sense to expand short run... on that short run
7 marginal cost, clearly, when it's less than long
8 run marginal cost because that means you're
9 lowering the rights for everybody because the short
10 run average cost curve is still falling.

11 And then, when you go beyond that point,
12 beyond point B, short run marginal cost is above
13 long run marginal cost. And so in terms of revenue
14 requirements, which are set on that short run
15 average cost curve, if you expended the system on
16 the basis of long run marginal cost, at that point,
17 you would be increasing rates for customers. But if
18 you continue along the short run marginal cost
19 curve, you will be reducing those rates to the
20 lowest short run average cost point. And you will
21 expand the system whenever you reach that point A,
22 the expansion is based on the long run cost curve,
23 because that means lower cost for everybody, and as
24 you can see, if you expanded to a new short run
25 cost curve, just tangent to that long run marginal

1 cost curve, it would be a lower value. You are
2 benefiting customers. Now, the other problem here
3 is that when you start talking about the long run
4 marginal cost curve, it's important that you
5 recognize those assumptions. Your original order
6 said well, the life of the plant is sixty (60)
7 years, but over that sixty (60) years, the life of
8 that plant, that may be its physical life, it may
9 not be its economic life. And the long run marginal
10 cost is going to shift up and down over time, with
11 all the changes in relative prices, when the price
12 of labour goes up if capital is cheaper, capital
13 will be substituted for labour and the shape of
14 that curve will change.

15 If technology changes, capital may be
16 substituted for labour, for example, some utilities
17 in the US have all gone a hundred percent (100 %)
18 to smart meters. They don't require meter reader,
19 they require some computer software that not only
20 reads the meter at the end of the month, but can
21 read it every fifteen minutes, if you want. You can
22 get a reading that often from that meter. And so
23 those technological changes make it impossible to
24 estimate long run marginal cost.

25 And even in the electric industry, if you

1 go and look at where all this long run marginal
2 cost started, in Great Britain, with an economist
3 named Ralph Turvey, you'll find that Turvey's
4 method, which is for estimating the long run
5 marginal cost of a power plant, is limited to ten
6 (10) years. In Australia and New-Zealand, where
7 they use long run marginal cost by law for setting
8 prices, the distribution long-run marginal cost is
9 for five years and they don't estimate anything
10 other than the capital cost component and when they
11 calculate the levelized annual carrying charge
12 rate, they include somewhere between one and a half
13 and two percent (2%) in the carrying charge to
14 recognise the O&M effect. And so, the whole point
15 of this is that the right answer is always to
16 develop plan extension policies based on short-run
17 marginal cost.

18 (9 h 27)

19 Now, in this slide, we look at short-run
20 marginal cost and long-run marginal cost are equal
21 at the optimal level of production before expanding
22 capacity otherwise, they're not equal at all.
23 They're never equal. And so long as there are
24 economies of scale, long-run marginal cost is less
25 than short-run marginal cost for expanding the

1 system.

2 And where short-run marginal cost is less
3 than long-run marginal cost, production capacity
4 utilisation isn't optimal for the existing fixed
5 assets and all customers, and indeed society,
6 benefit from any system expansion based on short-
7 run marginal cost.

8 Now, if you go and you read somebody like
9 Bonbright, Bonbright makes it clear that this
10 relationship - short-run marginal cost - is always
11 less than, equal to or greater than long-run
12 marginal cost. And where you are, if you're at the
13 point where they're equal, then using short-run
14 marginal cost gives you the exact same result as
15 you would get from using long-run marginal cost.

16 And if short-run marginal cost is less than
17 long-run marginal cost, then you can see that
18 everybody benefits because it lowers the short-run
19 average cost of the revenue requirement and all
20 customers benefit from that.

21 In fact, Gaz Métro has included in a
22 response the accounting that demonstrates that. It
23 demonstrates that revenue requirements decline as
24 you add new customers and, at some point when you
25 have to add more capacity - I forget whether it was

1 customer service or meter reading, one of the
2 numbers anyway - as you add more customers, you
3 really only end up back at the same average cost
4 other than for the effects of inflation.

5 Now, the next issue in this whole process
6 is the proper definition of marginal O&M cost for
7 connections and it's safe to say the parties have
8 substantial disagreement over what constitutes a
9 marginal cost of connection. And the advocacy of
10 essentially any cost included in the revenue
11 requirement as a marginal connection cost is
12 inconsistent with the concept of marginal cost and
13 is incorrect in both theory and practice. Marginal
14 cost is correctly defined as the additional cost of
15 inputs to produce the output which, in this case,
16 is a customer connection.

17 Now, there's some logic to the particular
18 policy considerations involved in this and the
19 logic is compelling: average costs decline for all
20 customers when new connections produce greater than
21 or equal to short-run marginal cost. So, why
22 wouldn't you want to expand the system if you know
23 everybody is going to benefit from it?

24 And policies that use the present value of
25 estimated long-run cost that exceed short-run

1 marginal cost, those increase costs for all
2 customers in the short-run because they can't take
3 advantage of expanding the system at revenues that
4 produce more than the current cost and they're
5 economically inefficient.

6 So, what this provides, this is at least a
7 theoretical test for O&M expenses of new
8 connections and I would say that the only way long-
9 run marginal cost should ever be used is that it
10 has to be less than or equal to short-run marginal
11 cost or the estimates are theoretically incorrect
12 in the presence of scale economies. So, why would
13 you ever want to use long-run marginal cost to
14 expand the system? It's not in the public interest.

15 (9 h 32)

16 Now, efficient line extension policies
17 require that O&M for customer connections use
18 short-run marginal cost in all cases. You're
19 already using short-run marginal cost in terms of
20 calculating the levelized cost of the expansion,
21 because you're using the carrying charge of the
22 current cost for the meter regulator service line
23 and main and that's all based on what it costs
24 today and then amortizing those costs over their
25 expected life. The theory proves that if long-run

1 marginal cost is greater than short-run marginal
2 cost, those costs are overstated since there's
3 scale and scope economies that require long-run
4 marginal cost to be less than short-run marginal
5 cost.

6 I thought it might be useful to have some
7 principles for policy and I confess these are my
8 own principles, but they are grounded in the Theory
9 of Regulation. The first one is that the cost
10 causer pays. Nearly every witness that I've come
11 across in my years of testimony espouses the
12 concept of cost causation, where the parties
13 typically fall apart is what causes those costs,
14 but they all start out saying that. And those costs
15 are supported by Court decisions and all other
16 kinds of rulings over the years by Regulatory
17 bodies.

18 Now with respect to O&M expenses there are
19 three categories of cost: There are those unique
20 expenses associated with connecting a customer in
21 the first year, those costs are unique to that
22 customer and they are caused by that customer, and
23 that customer is the one who should pay those
24 costs.

25 Then there are ongoing customer expenses

1 that are incurred as a result of a new customer,
2 and those are customer related costs and they
3 should be paid for in the customer charge, just
4 like any other customer related expenses.

5 And then there are ongoing operation and
6 maintenance expenses associated with system
7 additions to serve new customers or added load that
8 requires new capital investment.

9 In either case the customer in a regulatory
10 process should pay the average cost of those
11 revenue requirements that they cause.

12 The next principle of policy is that there
13 should be no socialization of cost attributable to
14 unique expenses associated with new customers. At
15 least one witness, and maybe two in this case
16 recommend that you have the current customer pay
17 for some costs that would be caused by some
18 subsequent customer and that's the way they've done
19 their long-run marginal cost estimated, it causes
20 that result and there is no reason that, when I'd
21 connect to the system today that I should pay for
22 the fact that a customer may move into my house
23 then years from now when I reach retirement age and
24 I decide to sell my house and move to a smaller
25 place. I mean it's just, it's just, it's not good

1 economics.

2 There should be no double counting of
3 expenses or revenues, so in other words, if you, if
4 you have a customer charge that recovers customer
5 costs, then those costs should be matched up and
6 they shouldn't be affecting the other parts of the
7 calculation of the revenue requirements.

8 Contributions in aid of construction can't
9 be counted as paying expenses, because that would
10 in double counting and there's at least one witness
11 in this case who would, who would have you count
12 the contribution in aid of construction as paying
13 for the unique expenses in the first year of
14 connecting customers, but that can't happen because
15 you're using this contribution in aid of
16 construction to reduce rate base, and if you reduce
17 rate base no dollars go to the expense side of the
18 ledger.

19 The fourth principle here is the fixed costs
20 cannot go be included in marginal cost. So unless
21 new capacity is required to provide the O&M
22 service, in which case the fixed cost would
23 increase, those would be marginal at that point but
24 not before that point.

25 (9 h 37)

1 expenses associated with new customer connection
2 capital, as I've explained, most of the places
3 where long run marginal costs are used, even though
4 I disagree with that completely, they don't
5 calculate these costs, they know that it's
6 acceptable to use a percentage. And in fact, I have
7 proposed and had approved by regulatory body a
8 short run marginal cost line extension policy that
9 includes those costs as a percent of the carrying
10 cost of capital. So in addition to the return
11 requirement, depreciation taxes, you add a
12 percentage that represents the percentage of O&M
13 over the life of that plant in there, and you would
14 get a levelized carrying charge and if you get more
15 revenue than that levelized carrying charge, that
16 means that everybody's rates are going to go down.
17 All else equal.

18 What you don't see, usually, is you don't
19 usually see the rates go down because you got
20 inflation on this big, huge part of some... capital
21 costs and so rates are going up and... but in real
22 terms, the rates would be decreasing.

23 And then, also, if the actual cost of these
24 customer related O&M expenses are recovered in the
25 customer charge, that's a policy decision. If you

1 want other customers to subsidise smaller customers
2 for some reason, that's your policy decision. But
3 that does not make the unrecovered cost a marginal
4 cost to the utility. It's essentially a tax that's
5 unrelated to the marginal cost the utility incurs
6 and so those costs would be eliminated from any
7 line extension policy, short run or long run.

8 O.K., so now, we're looking at the fact
9 that we need separate cost by rate class and by
10 connection type. I mean, you can see this in the
11 report, but for example, different meters have
12 different costs over their lifetime. Different
13 kinds of connection have different costs over their
14 lifetime. And those differences maybe, for example,
15 under safety rules, you may not be allowed to run a
16 plastic pipe in a downtown area under a street,
17 they may require you to run steel. O.K.? So you
18 would have a different cost to that connection and
19 a different O&M. And since under the way that Gaz
20 Metro is proposed to do their extension policy,
21 they would be looking at the actual extension, they
22 would be using steel in that place because that
23 would be what's required. Whereas if you run it out
24 in a suburban area, where the pipe is not even in
25 the street, it's in an easement across the property

1 and you go out and you lay the pipe, you dig a
2 trench and lay the pipe and it's all plastic, that
3 has a very different O&M characteristic. There's
4 much less O&M associated with plastic pipe than
5 there is with steel which is coated and
6 cathodically protected and that cathodic protection
7 has to be maintained over the whole life of the
8 plan.

9 (9 h 42)

10 So, that's why you have to look at each
11 connection and have different costs by rate
12 classes. And these connection categories include
13 meter and regulator. The standard residential meter
14 has a ten (10) year life before it has to be
15 refurbished, larger meters may need to be tested
16 much more frequently - the kind of service line,
17 where it's located, what it's made of - and same
18 thing for main and system main extensions. They're
19 all different and each one should be treated
20 differently.

21 Now, I have some items here, they're not
22 inputs to customer connections. The first one is
23 cost of bad debt. That's not a marginal cost of a
24 customer connection, it's a social cost, it's based
25 on a policy that says you can't cut people off in

1 the winter, you know, on and on, you have to extend
2 and give service to all customers, so that's really
3 a social cost and this should not be considered a
4 marginal cost.

5 Collection and recovery cost are the same
6 way, that's part of the social cost of the
7 business. The consumption rebate programme
8 expenses, not a marginal cost of connection, that's
9 a marginal cost of a specific programme to promote
10 efficiency. And the cost of gaz supply management
11 is not a marginal cost. Gaz supply management does
12 not vary with the number of customers connected to
13 the system. So, they're just simply not marginal
14 cost elements.

15 Now, there are some items with zero
16 marginal cost at the time of connection and these
17 are items that are zero in the short run because of
18 the lumpiness of additions, there's always some
19 capacity available until you have to make the next
20 addition to your ability to provide that service.
21 Meter reading and billing is a good example.

22 For Gaz Métro, the cost of meter reading
23 and billing, if you ignore inflation and just count
24 heads so to speak, they have not increased the
25 number of people providing that service in ten (10)

1 years. In fact, I think it's gone down one, they'll
2 correct me if I'm wrong, but I'm going from memory,
3 it's actually gone down one person.

4 So, the marginal cost of that has been zero
5 for ten (10) years. Now part of that is technology,
6 you know, you call the call centre and you can take
7 care of it without ever talking to a human being
8 through... You know how that works, I don't. Call
9 centre services are the same way.

10 Preventive and corrective maintenance. The
11 maintenance crews of a gas utility don't change
12 every time you add another few feet of main.
13 There's capacity for them to do what they need to
14 do and so, that's zero in the short-run and
15 everybody benefits from adding that customer if
16 they pay more than zero for that service which is
17 in the rate, that service is included at average
18 cost. So, they are paying more and, as a result,
19 the rates don't increase as much.

20 Meter testing, same thing, and the sales
21 force, typically, is fixed as well. They don't
22 change just because you add another customer or
23 even another thousand (1,000) customers or, in some
24 cases even, ten (10) or twenty-five thousand
25 (25,000). I mean, I have worked, one of the

1 utilities I worked for, a gas utility, a major gas
2 utility, in some years added as many as fifty
3 thousand (50,000) customers over the entire service
4 territory. We didn't add meter readers, we didn't
5 add field people because you added fifty thousand
6 (50,000) customers. Now, you get two or three years
7 like that and yes, there's going to be some
8 additions. But, essentially, that's fifty thousand
9 (50,000) customers, that's way more than Gaz Metro
10 is gonna add in any one year, so you can see why,
11 because of these economies of scale, that it takes
12 a long time for a utility the size of Gaz Metro to
13 add enough customers to really cause those lumpy
14 additions to kick in.

15 (9 h 47)

16 Now I'm gonna go through just real quick
17 some errors of analysis of the other parties:

18 Mr. Marcus inappropriately characterizes
19 the three hundred dollar (\$300) contribution in aid
20 of construction collected from small customers as
21 as an expense associated with customer connection
22 and he says those costs are presently part of the
23 three hundred dollar (\$300) fee. Not true, this is
24 one of those cases where he double counts, that
25 revenue goes to reduce the cost of main, nothing

1 else. It doesn't offset any of the connection
2 costs.

3 Mr. Chernick incorrectly suggested average
4 cost be used for some customer related expenses
5 regardless of marginal cost. And a good example is
6 a call center costs, those are largely fixed and
7 they're fixed until the capacity of the call center
8 is used up, requiring a lot of, a large increment
9 of customers and, and only then would they be at
10 the margin. And you can also see if you think back
11 to the graph, if marginal cost is less than average
12 cost, it doesn't matter whether it's short or long-
13 run, then using average cost over overstates what
14 the marginal cost is and forces customers to pay
15 more to connect than they should.

16 Mr. Chernick also wants to include gaz
17 supply management cost as being related to customer
18 additions based on additional throughput, we've
19 explained in some detail in DR-8, Question 1.2, why
20 that analysis is not correct, essentially these
21 costs are fixed and do not change with the volume
22 or with customers. I know this to be a fact
23 because, like I said, AGL was adding fifty thousand
24 (50,000) customers a year, the low years were
25 thirty thousand (30,000) and over that entire

1 period the number of people engaged in these
2 activities, gaz supply management and systems
3 operations, didn't change. We didn't add anybody.

4 Both Mr. Marcus and Mr. Chernick are
5 incorrect in their analysis of one time cost. It's
6 not efficient to include a, to consider multiple
7 occupancy as a marginal cost of a new connection or
8 to require the current customer to be responsible
9 for the future costs that that customer does not
10 cause. This principle of socialization of cost
11 produces inefficient outcomes. And if you want to,
12 if you want to help these people out, the right way
13 to do it is outside of the Line Extension Policy
14 and outside the Rate Making Process.

15 There's nothing wrong, there's nothing
16 wrong with helping people, you just don't want to
17 do it in a way that distorts rates and causes
18 inefficiencies for the system.

19 So what do I recommend ? I recommend that
20 you use a levelized carrying cost for capacity that
21 represents the long-run commitment of the revenue
22 requirement and include a percentage for the O&M of
23 that capacity and I recommend that you use short-
24 run marginal cost for all the relevant O&M costs by
25 changing the prior order that does not bind the

1 Régie. That's my presentation.

2 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

3 Monsieur le Président donc... Mr. Overcast if you
4 just want to put your headset on, thank you.

5 J'avais indiqué qu'on allait enchaîner
6 immédiatement avec avec la présentation de Gaz
7 Métro, j'ai une, j'ai une, j'ai une question pour
8 le docteur Overcast immédiatement.

9 Q. [9] Docteur Overcast dans le cadre de votre
10 présentation vous avez fait état de certaines de
11 vos, bien en fait de vos expériences de travail,
12 vous avez fait état du fait que vous avez travaillé
13 au sein d'une utilité publique, ça me fait, ça m'a
14 rappelé que je n'ai pas pris le temps en ouverture
15 de votre présentation, tout juste avant votre
16 présentation, de vous demander de manière succincte
17 de faire état de vos, de votre, de vos différentes
18 expériences professionnelles.

19 Je rappelle, monsieur le Président, que le
20 curriculum vitae du docteur Overcast a été déposé
21 dans le cadre de la Phase 1, sous la cote B-164,
22 alors monsieur, monsieur, Docteur Overcast si vous
23 pouviez donc nous dire succinctement, résumer
24 succinctement votre... vos faits d'armes, sachant
25 maintenant que vous êtes à la retraite, mais donc

1 avant ça, qu'est-ce que vous avez fait au cours de
2 vos nombreuses années de service?

3 (9 h 52)

4 Dr H. EDWIN OVERCAST :

5 R. My education, I'm trained as an economist, I have a
6 BA in economics and a PHD in economics from
7 Virginia Polytechnic Institute and State University
8 where I was an HB or Heart Foundation Fellow,
9 nominated by Nobel laureate James M. Buchanan. And
10 I had his Heart fellowship for two of the three
11 years I was in graduate school. The last two years
12 I was there.

13 After a short time as a college professor,
14 I started working in the utility business. And my
15 first employer was the Tennessee Valley Authority,
16 which is along with Ontario Hydro and the old
17 Central Electric Generating Board, those were the
18 three largest utilities in the world at the time I
19 was there that we actually had meetings with those
20 as the three largest companies.

21 From TVA, I went to Northeast utilities
22 where I worked in... on both gas and electric, they
23 had both gas and electric properties. I have filed
24 line extension policies applicable to all classes
25 of customers, different ones for interruptible

1 customers. After that, I was at AGL Resources,
2 which owned Atlanta Gas Light Company, now part of
3 the Southern Company through an acquisition.

4 I have actually been a regulator in
5 regulated line extension policies, I was a vice-
6 chairman of the town of Glastenbury Sewer
7 Commission, and we regulated the extension of sewer
8 lines and I was responsible for approving the line
9 extension policy that we used for connecting
10 customers to the sewer system.

11 I've been a consultant for, I guess, now
12 about almost twenty (20) years. And in that
13 capacity, I've testified on a variety of subjects,
14 including line extension policy in other
15 jurisdictions. And for both gas and electric
16 utilities. I've also testified in federal
17 proceedings at the FERC on oil pipelines and
18 electric and gas matters. I've testified all over
19 Canada and I guess, I haven't been to Saskatchewan,
20 but most of the other provinces.

21 I worked for Enbridge Gas, New-Brunswick,
22 I've worked for EG&B in Ontario, Gaz Métro, I've
23 worked for Fortis in British Columbia and in
24 other... I've worked for Fortis in Arizona too. And
25 I've worked for Enmax in Alberta on both gas and

1 electric matters.

2 Q. [10] And those principles that you mention in your
3 presentation, how many times you worked on those
4 principles during your career?

5 R. It would be a large number, too difficult to guess,
6 I mean, I've testified hundreds of times and I...
7 you, know, I can't tell you, I use the same
8 principles all the time, that's one thing I can
9 tell you. I never deviate, I've been testifying
10 that short run marginal costs is better than long
11 run marginal costs since the first time I appeared
12 in a regulatory proceeding. And so, I'm at least
13 consistent over time as well.

14 (9 h 57)

15 Q. [11] Thank you doctor Overcast. Donc maintenant, je
16 demanderais à madame Lemay et monsieur Payeur de
17 poursuivre la présentation, Monsieur le Président.
18 Juste un instant. Je crois qu'il faut changer la
19 présentation sur le projecteur.

20 Mme ISABELLE LEMAY :

21 R. Bonjour, Monsieur le Président, madame et monsieur
22 les régisseurs. Nous sommes ici aujourd'hui pour
23 vous présenter l'évaluation, notre évaluation des
24 coûts d'opération et de maintenance que nous
25 jugeons appropriés d'utiliser pour l'analyse de

1 rentabilité de nos projets. On parle ici d'une
2 ligne, d'un paramètre qui a été utilisé dans
3 l'outil d'analyse de rentabilité qu'on appelle le
4 revenu requis. Cette ligne-là, elle est libellée
5 « coûts d'opération ».

6 J'aimerais débiter notre présentation par
7 un rapide survol de l'historique. Donc, avant deux
8 mille treize (2013), entre quatre-vingt-seize (96)
9 et deux mille treize (2013)... je dis quatre-vingt-
10 seize (96) environ, là, parce qu'il y a eu des
11 ajustements, du côté... on faisait une utilisation
12 où la clientèle résidentielle pour l'analyse de
13 leurs projets, on utilisait, pour la première
14 année, quarante-trois dollars (43 \$) et les années
15 subséquentes, quarante et un dollars (41 \$). Alors
16 que CII et VGE, nous utilisions à ce moment-là deux
17 cent quarante-huit dollars (248 \$) à la première
18 année et cinquante-neuf dollars (59 \$) pour les
19 années subséquentes.

20 Depuis deux mille treize (2013), avec la
21 décision D-2013-106, décision de la Régie, le
22 montant a été fixé à cent cinquante-sept dollars
23 (157 \$) pour l'ensemble des marchés. Ce montant-là
24 n'est pas propre à Gaz Métro. Il a été tiré de
25 travaux par PEG dans le cadre du renouvellement du

1 mécanisme incitatif. Et dans sa décision, vous nous
2 invitiez à revenir avec une proposition lorsque
3 nous serions prêts.

4 On s'est donné comme objectif de revoir
5 l'ensemble des coûts d'opération directement
6 associés à une demande de branchement, et ce pour
7 l'évaluation de la rentabilité. En clair, c'est
8 l'exercice auquel nous nous sommes livrés. Et nous
9 sommes convaincus que ce que nous vous présentons
10 aujourd'hui est conforme en tout point.

11 Comme vous le savez déjà, nous avons fait
12 un premier exercice exhaustif que nous vous avons
13 présenté en octobre deux mille quatorze (2014). Cet
14 exercice-là a été fait avec les équipes internes.
15 Et je dirais qu'on l'a fait, j'ajouterais même
16 qu'on a fait ça de notre mieux. Donc, ça a été
17 déposé dans le cadre de la cause tarifaire deux
18 mille quinze (2015).

19 Nous avons par la suite constaté que le
20 dossier prenait beaucoup plus d'ampleur et que
21 notre analyse interne ne serait pas suffisante.
22 Alors pourquoi est-ce qu'on est allé chercher le
23 docteur Overcast? Parce que Gaz Métro cherchait
24 efficacité et pertinence. Vous avez entendu le
25 curriculum du docteur Overcast. C'est un expert

1 reconnu. Et par son implication dans la Phase 1 du
2 présent dossier, la phase sur l'allocation des
3 coûts, nous savions qu'il connaissait déjà Gaz
4 Métro, comment le coût de service fonctionnait.
5 Alors, pour nous, c'était plus efficace.

6 Dans son rapport, le docteur Overcast, qui
7 est à la pièce B-230, le docteur Overcast mentionne
8 que notre analyse des coûts par marché est
9 appropriée. Son expertise nous a permis de raffiner
10 notre compréhension des concepts des coûts
11 marginaux. Gaz Métro adhère donc aux conclusions du
12 docteur Overcast. J'aimerais vous souligner que,
13 selon nous, une surévaluation des coûts aurait des
14 impacts inappropriés sur le calcul de la
15 rentabilité et que ça empêcherait la réalisation de
16 bons projets. Par conséquent, ça limiterait les
17 baisses tarifaires pour notre clientèle.

18 Monsieur le Président, je vous dirais bien
19 candidement qu'on a été surpris de certaines des
20 questions que nous avons reçues. Ça laissait
21 filtrer une perception de complexité à l'égard de
22 notre proposition. On aimerait vous l'expliquer
23 davantage. Alors, notre approche est une approche
24 binaire, simple, pertinente à Gaz Métro, utile et
25 précise selon nous, contrairement au cent

1 cinquante-sept dollars (157 \$) qui est actuellement
2 utilisé.

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Excusez-moi! Est-ce qu'il serait possible de
5 demander au témoin de parler plus proche du micro?
6 Souvent, on n'entend pas clairement ce que le
7 témoin dit, et on essaie de deviner. Merci.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Alors vous avez entendu maître Neuman. Merci.

10 (10 h 02)

11 Mme ISABELLE LEMAY :

12 R. On a refait la mise en place. Alors, je disais donc
13 que, notre approche, elle est binaire, simple,
14 pertinente à Gaz Métro, utile et précise
15 contrairement au cent cinquante-sept dollars
16 (157 \$) qui est actuellement utilisé.

17 Notre approche allie les caractéristiques
18 communes au marché résidentiel CII et VGE, et
19 également les particularités des projets analysés.

20 Qu'est-ce qu'on veut dire par une approche
21 binaire? Mais, en fait, c'est simple, on a deux
22 choix, c'est « oui » ou c'est « non », c'est
23 applicable ou ça ne l'est pas. C'est aussi simple
24 que ça. Et cette approche simple pourrait très
25 rapidement être intégrée dans nos systèmes TI et

1 Ventes. Et j'en profite pour dire à la Régie aussi
2 que, si elle le juge nécessaire, on serait en
3 mesure de faire la mise à jour à tous les dossiers
4 tarifaires.

5 Maintenant, je vais passer la parole à mon
6 collègue Mathieu Payeur qui va vous expliquer
7 comment le coût est établi.

8 M. MATHIEU PAYEUR :

9 R. Merci Isabelle. Bonjour. Donc, cette partie de la
10 présentation va viser à expliquer le fonctionnement
11 de la méthode que Gaz Métro propose, la composition
12 du coût marginal pour chacun des clients puis
13 expliquer aussi la simplicité de l'application de
14 la méthode proposée.

15 Donc, ce qu'on voit à cette page-ci, c'est
16 l'ensemble des caractéristiques des clients. Donc,
17 ce tableau, en fait, a été tiré de l'annexe 2 de la
18 pièce B-0196 qui avait été déposée, à l'exception
19 de deux changements pour fins de présentation, des
20 ajustements qui ont été faits aux deux dernières
21 lignes. Puis ces ajustements, en fait, sont
22 expliqués plus en détail dans la pièce B-0240, les
23 réponses aux questions 4.2 et 4.3.

24 Donc, comme je le disais, ici, on a
25 l'ensemble des caractéristiques qu'on peut

1 appliquer à un client pour composer son coût
2 marginal. Donc, c'est un peu, c'est un peu notre
3 liste de prix. C'est comme ça. Ce sont différentes
4 caractéristiques qui vont permettre... Excusez-moi.

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 Alors, c'est mieux comme ça? Il était trop près
7 cette fois-ci, le micro, ou il n'était pas assez...
8 il n'était pas assez proche du micro. Bon. Alors...

9 R. Parfait.

10 Q. [12] Puis je vous inviterais peut-être à aller un
11 peu plus tranquillement.

12 R. Parfait.

13 Q. [13] Allez-y lentement. Vous allez avec des
14 données, beaucoup de données à l'écran. Alors, je
15 vous invite peut-être à ralentir le rythme un peu,
16 Monsieur Payeur.

17 R. Excellent. Merci. Donc, voilà! Donc, comme... ceci
18 représente, en fait, notre liste de prix des
19 différentes composantes, des différentes
20 caractéristiques qui vont composer le coût marginal
21 du client pour lequel nous ferons l'analyse. Donc,
22 voilà!

23 Donc, c'est comme je vous disais, on va y
24 revenir plus tard, en fait, à ce tableau. Je vais
25 vous montrer des exemples de l'application précise

1 de cette méthode. Puis on va voir de quelle façon
2 ces caractéristiques sont utilisées pour composer
3 les coûts marginaux.

4 (10 h 04)

5 Comme ma collègue Isabelle l'expliquait,
6 une des principales caractéristiques, c'est le type
7 de marché. Comme on peut voir ici, nous avons un
8 client résidentiel, CII et VGE. Donc, comme on peut
9 voir à la prochaine diapositive, le coût pour un
10 client résidentiel que l'on applique est composé de
11 différentes activités. On vous rappelle, là, ces
12 activités-là, on avait fait le tour de notre
13 organisation, c'était interroger toutes les
14 personnes concernées afin d'établir quelles sont
15 les activités, quels sont les départements, qu'est-
16 ce qui est impacté lorsque nous ajoutons un nouveau
17 client. Et nous avons fait la liste ici pour un
18 client résidentiel.

19 Ce qu'on cherche à expliquer ici, c'est de
20 démontrer, lorsqu'on a un client... une
21 caractéristique qu'on sélectionne un client
22 résidentiel, on applique le coût qui est présenté,
23 le cinquante-cinq et quatre-vingt-huit (55,88) et
24 le neuf et dix (9,10), mais ce coût-là est composé
25 de ces différentes activités que nous avons

1 analysées au précédent.

2 Q. [14] Alors, Monsieur Payeur, donc juste pour...
3 j'interviens à ce stade-ci, donc ce tableau-là, la
4 ligne qu'on voit sous « total du coût -
5 résidentiel » si on va une page à rebours, on
6 revient à la page précédente, si je comprends bien,
7 vous le situez où ce chiffre-là?

8 R. Enfin, c'est ça, comme j'expliquais, c'est la
9 première caractéristique, le type de marché. Donc,
10 là, la diapositive suivante, on présentait le coût
11 résidentiel. Donc, ce coût de cinquante-cinq et
12 quatre-vingt-huit (55,88) à l'année 1, 9 et 10 qui
13 s'applique...

14 Q. [15] Donc la première ligne?

15 R. Exactement. À la première ligne. On l'applique à
16 tous les cas pour un client résidentiel. Mais ce
17 coût est composé de différentes activités qu'on
18 voit à la diapositive suivante.

19 Q. [16] Parfait. Je vous remercie.

20 R. Puis d'ailleurs, pour faire un autre lien, ces
21 différentes activités-là avaient été présentées
22 dans le cadre de nos... en fait du rapport, la
23 pièce B-0145, le rapport de Black & Veatch, aux
24 tableaux 2 à 4. En fait, on présentait par type de
25 marché les différentes activités détaillées. Alors

1 qu'ici on les rassemble par caractéristiques
2 puisque c'est de cette façon-là que nous allons les
3 utiliser pour établir le coût marginal d'un client.

4 Donc, à la diapositive suivante, on a le
5 même principe. On a des différentes activités qui
6 composent le coût d'un client CII. Donc, dès que
7 nous avons... c'est selon la caractéristique du
8 type de client CII, il y a un coût, là, qu'on peut
9 l'apercevoir ici, quatre-vingt-dix et quarante et
10 un (90,41) et dix et onze (10,11), qui va
11 s'appliquer au coût marginal de ce client. Et ce
12 coût est composé de ces différentes activités que
13 nous avons encore une fois établies lorsque nous
14 avons discuté avec nos gens à l'interne quelles
15 activités toucheraient un client CII. On voit la
16 liste ici qui est présentée.

17 Q. [17] Je vais y aller par étape. Donc, si je reviens
18 à l'acétate 6. Donc, on est à la... Ce que vous
19 venez de montrer, là, à l'acétate 8, c'est la ligne
20 2 du tableau, c'est bien ça? La résultante, c'est
21 le total de quatre-vingt-dix et quarante et un
22 (90,41) qui est composé des différents coûts que
23 vous avez...

24 R. Exactement. Oui. On explique la composition ici de
25 la première caractéristique du type de marché par

1 type de client.

2 Q. [18] Évidemment, vous aurez compris, Monsieur le
3 Président, Monsieur et Madame les régisseurs, on
4 fait un petit peu d'aller-retour, mais l'acétate
5 peut-être principale ou importante à garder en
6 tête, c'est l'acétate numéro 6. Merci.

7 R. Prochaine diapositive. Voilà! Donc, ici, c'est le
8 même principe. Chacune des activités qui composent
9 effectivement le coût pour un client VGE, comme
10 nous avons vu à la page 6. Voilà! C'est un des
11 éléments aussi à retenir de ça ici, c'est, donc
12 plusieurs activités, soit lorsque nous... Il n'y a
13 pas de minimum ou de maximum. Lorsque nous avons un
14 client, dans ce cas-ci un client VGE, nous allons
15 appliquer le coût directement attribuable, le
16 soixante-treize et quatre-vingt-douze (73,92) et le
17 neuf et quatre-vingt-quinze (9,95), qui, nous avons
18 identifié comme étant des coûts relatifs à un
19 client VGE. D'accord.

20 Donc, pour mieux permettre de comprendre,
21 effectivement, l'application de la méthode puis
22 aussi de faire un lien avec la première diapositive
23 de la page 6, je vais vous montrer un petit
24 exemple, un scénario, un scénario fictif qui
25 reprend chacune des caractéristiques qui est

1 présentée dans le tableau de la page 6 pour lequel
2 on fait un exemple. Donc, si on regarde les
3 différents éléments.

4 Donc, dans ce cas-ci, c'est un client
5 résidentiel. On lui installe un compteur de type
6 poumon avec radiométrie. C'est standard pour ce
7 type de clientèle. Il n'y a pas d'instruments
8 correcteurs ni de télémétrie. Le client fait une
9 demande de PRC. Il n'y a pas d'ajout d'une ligne
10 cellulaire. On lui installe un branchement. Et pour
11 ce client, il n'y a pas de nombre de conduites
12 supplémentaires.

13 Donc, on voit ici, c'est chacun des
14 éléments, les caractéristiques qui étaient
15 présentes dans le tableau de la page 6. Et aussi à
16 noter que ce sont tous des éléments qui sont
17 présents dans un dossier de rentabilité actuel.
18 Lorsque nos gens des ventes effectuent leurs
19 analyses, chacun des éléments ici, ils doivent le
20 rentrer dans leur système d'analyse. Donc, nous,
21 nous associons un coût, un coût marginal
22 d'opération à chacune de ces caractéristiques. Mais
23 ces caractéristiques-là sont déjà présentes dans un
24 dossier de rentabilité, donc on va voir comment
25 maintenant ces caractéristiques d'un client se

1 reflètent pour son coût marginal d'opération.

2 (10 h 10)

3 Donc le premier élément, c'est un client
4 résidentiel, comme on le voyait, on lui applique le
5 coût d'un client résidentiel. Le type de compteur,
6 ici, c'est un poumon avec radiométrie, donc, il y a
7 un coût associé à ce type de compteur, donc, le
8 coût de l'inspection va avec. Il n'y avait pas
9 d'instrument correcteur ni de télémétrie donc à
10 ceci pas de coût.

11 Le client fait une demande de PRC donc il y
12 a un coût pour le traitement. Donc pour un client
13 résidentiel, c'est vingt-trois et quatre-vingt-
14 trois (23,83), c'est ce coût que nous allons lui
15 appliquer. Il n'y a pas d'ajout d'une ligne
16 cellulaire. Ce client a un branchement, donc on a
17 des coûts relatifs à l'entretien du branchement.
18 Comme on voyait dans l'exemple, il n'y a pas de
19 mètre de conduite additionnel.

20 Donc, le total du coût marginal de ce
21 client va correspondre à la somme de chacune des
22 caractéristiques qui lui sont propres. Donc, on a
23 ici son type de marché et après ça, on ajoute
24 chacune des caractéristiques qui composent,
25 finalement, le coût d'opération qui va être utilisé

1 dans notre analyse de la rentabilité.

2 Donc, j'ai un autre exemple, un tout autre
3 type de client ici, un client d'une autre
4 envergure, un autre scénario fictif. Donc, un type
5 de client VGE, un compteur beaucoup plus important,
6 une turbine de moins de douze (12) pouces. Donc, ça
7 vient avec des instruments correcteurs, des
8 instruments de télémétrie.

9 Ce client ne fait pas de demande de PRC, il
10 n'y a pas d'ajout d'une ligne cellulaire et on lui
11 ajoute un branchement. Et dans ce cas-ci, on va lui
12 construire quatre cent cinquante (450) mètres de
13 conduite. Donc, on va encore une fois voir - la
14 prochaine diapositive - comment le coût marginal va
15 se construire à partir de ces caractéristiques.

16 Donc voilà, c'est un client de type VGE.
17 Dans ce cas-ci, on a un, étant donné que c'est une
18 turbine, il y a un coût d'inspection d'une turbine
19 et, pour ce type de compteur, il y a un spin test
20 qui doit être fait. On parlait d'une turbine de
21 moins de douze (12) pouces donc on applique le coût
22 lié à une inspection d'une turbine de moins de
23 douze (12) pouces.

24 On a l'entretien des instruments
25 correcteurs et de la télémétrie. Il n'y a pas de

1 demande de PRC, il y a l'ajout d'une ligne
2 cellulaire et le coût d'entretien et de branchement
3 et, finalement, le coût d'entretien des conduites
4 qui est composé du coût unitaire d'entretien fois
5 le nombre de mètres de conduite. On voit que ça
6 nous donne le coût annuel de l'entretien.

7 Donc, dans ce cas-ci encore une fois, le
8 coût marginal qui s'applique à ce client
9 précisément, bien, c'est composé de la somme des
10 différentes caractéristiques qui sont spécifiques à
11 lui. Donc, comme on peut voir, en fait, ce qui est
12 à retenir, en fait, de cette partie de la
13 présentation, c'est que c'est une méthode qui est
14 simple puisque ce sont tous des éléments - comme je
15 vous l'expliquais brièvement - ce sont tous des
16 éléments qui sont présents dans nos analyses de la
17 rentabilité.

18 Donc, lorsque nos gens établissent,
19 préparent, en fait, l'analyse de la rentabilité,
20 ils doivent rentrer ces informations dans le cadre
21 des investissements puis nous, nous associons un
22 coût marginal d'opération à chacune de ces
23 caractéristiques et nous composons ainsi le coût
24 d'opération du client.

25 Donc, c'est une méthode qui est simple.

1 Aussi, c'est une méthode qui est précise puisqu'on
2 applique à un client précis, à un client
3 spécifiquement, un coût marginal en fonction de ses
4 caractéristiques propres. Donc, simple et précis.

5 Q. [19] Si vous permettez, Monsieur Payeur, donc
6 lorsque madame Lemay nous parlait tout à l'heure
7 d'une approche binaire, elle s'illustre ici sur
8 cette page-là de quelle façon donc? Lorsque madame
9 Lemay nous disait « Oui, on l'applique » ou « Non,
10 on ne l'applique pas », donc, dans ce cas-ci, le
11 oui, je comprends. Est-ce que je comprends, est-ce
12 que c'est exact de comprendre que ce qui est en
13 vert c'est oui - donc, c'est l'illustration d'une
14 approche binaire - et le non, c'est ce qui est en
15 blanc, ce qui a été laissé en blanc.

16 R. Exactement. Exactement.

17 Q. [20] Merci.

18 R. Donc, sur ce, je passe la parole à ma collègue
19 Isabelle.

20 Mme ISABELLE LEMAY :

21 R. Merci. Alors brièvement, je vais faire un retour
22 sur les positions des intervenants. Alors, à la
23 lecture des mémoires des intervenants, nous
24 constatons que l'ensemble juge que le cent
25 cinquante-sept dollars (157 \$) n'est plus

1 approprié. En général, la méthodologie que nous
2 vous proposons elle est bien reçue. Évidemment, il
3 y a des opinions qui sont énoncées mais elle n'est
4 pas rejetée.

5 Et bien humblement, Monsieur le Président,
6 je vous dirais que ce qui nous étonne, cependant,
7 dans certaines positions, c'est que plusieurs
8 mentionnent vouloir continuer les travaux sur les
9 coûts d'opération et d'entretien dans une autre
10 phase, c'est-à-dire au-delà de l'audience
11 d'aujourd'hui.

12 Alors, ce qu'on tente de définir
13 aujourd'hui, c'est quel est le coût marginal causé
14 par un nouveau client au moment de sa demande?
15 Alors, selon nous, l'information vous l'avez en
16 main.

17 (10 h 15)

18 Alors, j'aimerais conclure la présentation
19 en vous illustrant à quoi sert l'exercice qu'on
20 fait aujourd'hui. Alors ça, c'est un revenu requis.
21 Lorsque vous recevez une demande d'approbation de
22 projet, elle est accompagnée de ce document-ci.
23 Alors ce que j'ai fait, je vous ai... j'ai inscrit
24 ici le plus récent projet d'extension approuvé par
25 la Régie, qui était le projet R-3991, qui était le

1 projet pour l'extension dans la région de
2 Drummondville et qui a été également la base d'une
3 demande de renseignements. Ce projet-là a été
4 approuvé le trente (30) mars dernier dans la
5 décision D-2017-040. Alors c'est petit, mais je
6 vais agrandir dans un instant, ce ne sera pas long.

7 Alors l'information qu'on recherche, c'est
8 ici. Ce qu'on utilise, c'est au niveau du coût
9 d'opération. Cette simple ligne-là.
10 L'investissement, les informations en regard de
11 l'investissement, c'est ici. Si on regarde les
12 impacts tarifaires, la contribution tarifaire,
13 c'est présenté ici. Taux de rendement et le coût du
14 capital prospectif. Ça, c'est les éléments sur
15 lesquels on se base, mais nous, aujourd'hui, on
16 parle de cette simple ligne-là.

17 Alors je l'ai zoomé un peu, tout comme ma
18 voix, c'était petit. Alors ce projet
19 d'investissement-là était de un point huit million
20 (1.8 M), un petit peu plus de un point huit million
21 de dollars (1.8 M \$) et le coût d'opération annuel
22 était de cent cinquante-sept dollars (157 \$) par
23 année, qui est le montant qui est actuellement en
24 vigueur. Alors ce que vous voyez ici, ce que je
25 vous surligne, c'est que la contribution tarifaire

1 de ce projet-là était une baisse tarifaire de plus
2 de quatre cent mille dollars (400 000 \$) sur la
3 durée de vie du projet. Vous avez la source ici.

4 Maintenant, cet exemple-ci, le dernier,
5 c'est celui qu'on a mis... qu'on a utilisé pour la
6 demande de renseignements numéro 1 de l'ACIG en
7 réponse à la question 3.1. Alors le coût
8 d'opération, c'est celui qu'on avait calculé pour
9 un client CII et, comme vous pouvez le voir, la
10 contribution tarifaire passait tout à l'heure de
11 quatre cent mille dollars (400 000 \$) à environ
12 trois cent soixante mille dollars (360 000 \$) et le
13 taux de rendement interne sur ce projet-là était de
14 cinq point quatre-vingt-neuf (5.89), donc demeurait
15 supérieur au coût en capital prospectif.

16 Ce projet-là, il semble important, c'est un
17 point huit million de dollars (1.8 M \$), ne
18 requiert pas l'embauche de nouveaux releveurs de
19 compteurs. Il y en a. Il y a d'autres clients dans
20 ce secteur-là. Et de par les opérations régulières,
21 le client va être desservi, son compteur va être
22 mesuré.

23 Et si vous prenez connaissance du dossier
24 R-3991 ou de la décision D-2017-040, vous
25 constaterez que la Régie s'était déclarée

1 satisfaite des informations fournies par Gaz Métro.
2 Gaz Métro avait fait une étude qualitative et
3 quantitative sur le risque de ce client-là et il
4 n'y avait donc pas lieu de... il n'y aurait donc
5 pas lieu, dans ce cas-ci, de considérer, comme
6 certains le suggèrent, des coûts de mauvaise
7 créance. S'il y avait un risque, Gaz Métro pouvait
8 se prévaloir des conditions de service et obtenir
9 un dépôt, ce qui a été fait dans le cas de ce
10 client-ci. Mais donc, le client a assumé ses
11 propres responsabilités de lui demander un dépôt,
12 et ensuite de faire une... de considérer un coût
13 d'opération considérant aussi ce risque-là, comme
14 certains le laissent entendre, mais ça serait
15 considérer ces coûts-là en double, selon nous.

16 Alors, finalement, Gaz Métro doit rendre,
17 pardon, la Régie doit rendre une décision sur le
18 montant marginal des coûts des nouveaux projets
19 créés. Alors tous reconnaissent que cent cinquante-
20 sept dollars (157 \$) n'est pas le reflet des coûts
21 de Gaz Métro par marché. Alors respectueusement, je
22 vous inviterais à éviter de continuer les travaux
23 sur ce sujet dans la phase 3B. Nous avons quatre
24 jours, profitons-en. Gaz Métro travaille là-dessus
25 depuis deux mille quatorze (2014). La Régie, les

1 intervenants et Gaz Métro avons mis beaucoup
2 d'efforts sur ce projet-là. Selon nous, il ne
3 serait pas souhaitable de continuer d'en discuter
4 plus avant. Il n'y a pas de consensus, c'est vrai.
5 Mais selon nous, le dossier est complet.

6 L'approche proposée par Gaz Métro et le
7 docteur Overcast est simple, pertinente, utile et
8 précise. L'approche conservera ses qualités à
9 travers le temps puisqu'elle pourra être mise à
10 jour ponctuellement et aussi fréquemment qu'à
11 chaque dossier tarifaire. Ceci étant dit, je me
12 permets d'ajouter que cet engagement-là de mettre à
13 jour à chaque dossier tarifaire, on ne peut pas
14 le... je peux seulement le faire pour la
15 proposition qu'on vous présente aujourd'hui. Je ne
16 peux pas m'étendre, je ne peux pas m'engager à
17 faire ça si vous deviez changer la méthode.

18 (10 h 20)

19 Alors, on parle aujourd'hui de coûts
20 d'opérations à considérer dans l'évaluation de la
21 rentabilité de projets. On ne parle pas de
22 tarification ni de frais particuliers. La phase 4
23 sera la tribune appropriée lorsqu'on parlera des
24 structures tarifaires en distribution.

25 Alors, respectueusement, je vous rappelle

1 que, selon nous, une surévaluation des coûts dans
2 l'évaluation de la rentabilité porterait préjudice
3 à la réalisation de bons projets, de projets
4 favorables pour la clientèle actuelle. Alors, je
5 vous remercie de considérer les qualités de
6 l'approche que nous vous présentons. Ça conclut
7 notre présentation.

8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Je vous remercie, Madame Lemay, Monsieur Payeur. Je
10 constatais, Monsieur le Président, à la lecture de
11 la présentation, en fait, ma collègue ici avec moi,
12 madame Gauthier, me faisait remarquer ça, à la page
13 3. Si vous allez à la page 3, il y a une série de
14 chiffres qui peut peut-être porter à confusion
15 lorsqu'on dit, dans la colonne de gauche, donc
16 résidentiel, quarante-trois dollars (43 \$) par
17 année, donc année et un vont ensemble, on ne parle
18 pas de un dollar quarante et un (1,41 \$), là.
19 Alors, si on regarde ça rapidement, ça peut être
20 l'impression que ça donne, donc... Et pour les
21 années suivantes, c'est quarante et un dollars
22 (41 \$). Voilà la précision que je désirais
23 apporter. Voilà!

24 Écoutez, les témoins sont disponibles pour
25 le contre-interrogatoire, Monsieur le Président.

1 J'ignore si pour vous c'est déjà le temps pour une
2 pause santé ou...

3 LE PRÉSIDENT :

4 Oui.

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 Je vous laisse évidemment gérer votre tribunal.

7 LE PRÉSIDENT :

8 C'est gentil. Oui, effectivement, nous allons
9 prendre une pause de quinze (15) minutes et nous
10 reviendrons avec les contre-interrogatoires. Merci
11 beaucoup. À moins vingt-cinq (10 h 35).

12 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

13 REPRISE DE L'AUDIENCE

14 LE PRÉSIDENT :

15 Maître Sarault, je crois que nous sommes rendus à
16 vous dans notre échéancier.

17 Me GUY SARAULT :

18 Comme vous voyez, j'ai pris de l'avance, j'ai
19 présumé que.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Bravo!

22 Me GUY SARAULT :

23 Merci beaucoup.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Alors, la parole est à vous.

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

2 Q. [21] Alors, les questions que je vais poser au
3 panel concernent une préoccupation qui est formulée
4 dans le mémoire relativement succinct que nous
5 avons produit en date du neuf (9) mars deux mille
6 dix-sept (2017) sous la plume de notre analyste,
7 madame Esther Falardeau ici derrière moi et qui a
8 été produit comme pièce C-ACIG-0066. À la page 9 de
9 ce mémoire, il y a un encadré qui formule la
10 préoccupation découlant de l'analyse de madame
11 Falardeau et je vais la citer pour les fins de la
12 sténographie. Alors, début de la citation :

13 L'ACIG estime qu'il est important de
14 s'assurer que les coûts considérés
15 pour l'établissement du coût marginal
16 d'opération ne soient pas aussi pris
17 en compte au moment de l'établissement
18 des frais généraux imputés à chaque
19 projet. L'ACIG demande à la Régie
20 d'exiger qu'une démonstration soit
21 faite à cet effet.

22

23 À cet égard, l'ACIG suggère que la
24 liste de tous les centres de coûts
25 entrant dans l'établissement du taux

1 des frais généraux pourrait être mise
2 à jour. Elle suggère aussi que les
3 centres de coûts se rapportant aux
4 coûts entrant dans le calcul du coût
5 d'opération marginal soient produits.
6 Les deux listes pourraient ainsi être
7 comparées et, le cas échéant, la liste
8 des coûts entrant dans l'établissement
9 du coût d'opération marginal pourrait
10 être ajustée.

11 Donc, grosso modo, ce que vous voyez, c'est qu'il y
12 a une crainte de duplication possible entre les
13 frais d'exploitation inclus dans les frais généraux
14 capitalisés, d'une part, et les coûts d'opération,
15 les frais d'exploitation marginaux à proprement
16 parler.

17 (10 h 42)

18 Et excusez la longueur de ma question, je
19 vais vous ramener à une citation de Gaz Métro que
20 l'on retrouve en amont de l'encadré que je viens de
21 vous citer. C'est à la page 8 cette fois-ci, aux
22 lignes 3 et suivantes où on donne une citation du
23 rapport annuel deux mille treize (2013) où on
24 explique la méthodologie d'établissement des frais
25 généraux. Et on dit, et je cite, c'est en italique

1 à partir de la ligne 7 :

2 Le montant annuel des frais généraux
3 capitalisés prévus est déterminé. Il
4 correspond à la somme de :

5 Et on dit :

6 Dépenses d'opération par centre de
7 coûts...

8 donc il y a des dépenses d'opération là-dedans.

9 C'est pour ça qu'on le souligne,

10 ... X Taux de capitalisation du centre
11 de coûts.

12 Finalement, un taux annuel de frais
13 généraux capitalisé est établi [...].

14 Et caetera, et caetera. Or, ma première question :

15 Est-ce qu'il est exact qu'il y a des frais
16 d'exploitation d'inclus dans les frais généraux
17 capitalisés de Gaz Métro?

18 M. MATHIEU PAYEUR :

19 R. Oui, effectivement.

20 Q. [22] Effectivement?

21 R. Oui.

22 Q. [23] Bon. Donc, la citation que j'ai donnée de
23 votre rapport annuel décrit bien le mode
24 d'établissement des dépenses d'opération qui sont
25 incluses dans les frais généraux, n'est-ce pas?

1 R. Oui.

2 Q. [24] Bon. L'ACIG a déposé en annexe de son mémoire,
3 et ça a été repris, je pense, dans la présentation
4 de madame Lemay tantôt, c'était peut-être pas le
5 même tableau, mais conceptuellement c'était la même
6 problématique, une liste des centres de coûts qui
7 sont pris en considération dans l'établissement des
8 frais généraux. Et, effectivement, seriez-vous
9 d'accord avec moi si je vous suggérais qu'il y a
10 des dépenses d'exploitation qui sont encore
11 incluses dans les frais généraux que l'on retrouve
12 dans ce tableau en annexe à la page 12 du mémoire
13 de l'ACIG?

14 R. Oui.

15 Q. [25] Donc, cette mise au point étant faite, que
16 puis-je vous demander pour nous rassurer, pour nous
17 rassurer qu'il n'y aura pas effectivement
18 duplication entre les dépenses d'exploitation
19 incluses dans les frais généraux, capitalisés d'une
20 part, et les dépenses d'exploitation considérés
21 pour l'établissement du coût marginal d'opération à
22 long terme? Là, il y a peut-être des confusions de
23 vocabulaire. Vous m'excuserez. Les coûts
24 d'opération, les dépenses d'exploitation. Alors,
25 soyez « user friendly » dans votre réponse s'il

1 vous plaît!

2 Mme ISABELLE LEMAY :

3 R. Il n'y a pas de duplication. Il n'y a pas de double
4 comptage. En fait, les coûts, les frais généraux
5 sont capitalisés à l'investissement, font partie du
6 coût d'investissement. Et ce sont les coûts
7 particuliers au projet, les coûts marginaux qu'on
8 impute au client.

9 Q. [26] Donc, ces coûts marginaux-là ne font pas
10 partie des dépenses d'exploitation qui sont dans
11 les frais généraux capitalisables? Là, si je
12 faisais une liste de part et d'autre entre votre
13 liste de coûts marginaux, d'une part, et la liste
14 des dépenses d'exploitation incluses dans les frais
15 généraux, ça serait tous des postes de coûts
16 différents?

17 M. MATHIEU PAYEUR :

18 R. En fait, c'est au niveau de l'établissement du taux
19 de capitalisation, ce sont simplement les activités
20 capitalisables qui sont considérées dans
21 l'établissement du taux de capitalisation. Alors
22 que dans l'étude pour les coûts marginaux, ce sont
23 les coûts d'entretien, non capitalisables.

24 Q. [27] Non capitalisables?

25 R. Exactement.

1 Q. [28] Donc, nécessairement, ce n'est pas le même
2 genre de dépenses?

3 R. Bien, on parle de dépenses d'opération générales.

4 Q. [29] Spécifiquement, là?

5 R. Exactement. Générales, on parle des dépenses
6 d'opération. Mais dans l'établissement du taux pour
7 les fins des frais généraux capitalisés, on
8 considère les activités qui sont capitalisables.

9 Q. [30] Donc, si je faisais une liste, deux listes en
10 fait, une liste des coûts d'opération inclus dans
11 les frais généraux capitalisables, une liste des
12 coûts d'opération pour les fins d'établissement du
13 coût marginal à long terme, je verrais qu'il n'y a
14 pas la même chose dans les deux listes? Est-ce que
15 ça existe, ces listes-là?

16 (10 h 48)

17 Mme ISABELLE LEMAY :

18 R. Alors, ce qui est plutôt, je dirais, complexe et
19 c'est pour ça qu'on en discute, c'est que c'est
20 quand vous posez la question par centre de coûts.
21 Bien, les centres de coûts regroupent différentes
22 activités.

23 Q. [31] Hum, hum.

24 R. Alors, dans ces activités-là, il y en a qui sont
25 capitalisables et il y en a qui ne le sont pas.

1 Alors, nous, ce qu'on considère dans le coût
2 marginal, ce sont des coûts qui ne sont pas
3 capitalisables. Mais, si vous me demandez de faire
4 l'exercice par centre de coûts, bien vous allez
5 voir des... la même rubrique. Un centre de coûts,
6 c'est une enveloppe.

7 Q. [32] Hum, hum.

8 R. C'est un regroupement. Ça fait que vous allez voir
9 le même code, mais il y a une portion, ils n'auront
10 pas les mêmes valeurs.

11 Q. [33] O.K. Bien, je vais vous poser, je vais vous
12 poser une question basée sur un exemple bien
13 particulier, un poste bien spécifique. Est-ce que
14 les frais généraux contiennent des dépenses
15 d'opération et de maintenance des branchements des
16 compteurs et des conduites?

17 M. MATHIEU PAYEUR :

18 R. C'est dans l'établissement, donc il y a la base des
19 dépenses d'opération, mais dans l'établissement du
20 pourcentage de capitalisation des centres de coûts,
21 ces activités-là ne sont pas des activités
22 capitalisables, donc ne sont pas incluses dans le
23 calcul des frais généraux capitalisés.

24 Q. [34] O.K. Donc, eux autres, ils seraient ségrégués
25 comme non capitalisables?

1 R. Oui, effectivement.

2 Q. [35] O.K. Et pour avoir, si je vais dans le
3 dossier, pour avoir l'assurance que cette
4 ségrégation est effectuée dans l'exercice
5 d'établissement des frais généraux, d'une part, et
6 des... des dépenses non capitalisées, est-ce que
7 c'est au dossier en quelque part?

8 R. Non, ce n'est pas dans le dossier, c'est...
9 Excusez-moi. Ce n'est pas dans le dossier
10 actuellement.

11 Q. [36] Ce n'est pas dans le dossier. Est-ce que c'est
12 quelque chose qui serait compliqué, laborieux à
13 produire, pour rassurer madame Falardeau?

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 Bien, en fait, j'ai entendu déjà un début de
16 réponse de la part de madame Lemay tout à l'heure
17 en disant « c'est peut-être quelque chose qui est
18 ardu de faire de la ségrégation. » L'affirmation,
19 elle est claire quant à moi, Monsieur le Président,
20 quant au fait que, ce dont on est saisi ici, ce
21 sont des coûts d'opération qui sont non
22 capitalisables.

23 Ce que Gaz Métro dit, c'est qu'on prend en
24 considération des coûts d'opération qui sont non
25 capitalisables. Et pour les frais généraux, ce sont

1 des coûts d'opération qui seraient éventuellement
2 capitalisables.

3 Alors, je comprends la préoccupation de
4 l'ACIG, là, c'est... puis c'est bien qu'on nous
5 pose la question, mais j'ai une interrogation quant
6 au fait qu'il faille, dans un dossier qui est déjà
7 passablement chargé, inviter les témoins de Gaz
8 Métro à procéder à un tel exercice aujourd'hui,
9 dix-huit (18) avril, à quelques jours où on fermera
10 la preuve de Gaz Métro et de l'ensemble des
11 intervenants pour tenter éventuellement d'obtenir
12 une décision qui nous permettra de cheminer dans ce
13 dossier-ci.

14 Me GUY SARAULT :

15 C'est parce que l'affirmation est claire, je
16 partage le point de vue de maître Sigouin-Plasse.
17 J'ai bien compris madame Lemay, mais ce qu'on veut,
18 c'est d'avoir sur papier l'information, les listes
19 requises. Et c'est ce qui est demandé à la page 9
20 dans l'encadré du mémoire de madame Falardeau qui
21 remonte au neuf (9) mars. Ça fait quand même un
22 certain temps que la demande a été formulée dans
23 notre mémoire.

24 Et ce qu'on me confirme, c'est qu'il n'y a
25 pas au dossier de l'information précise, des

1 listes, comme suggéré par madame Falardeau, qui
2 établissent qu'effectivement cet exercice de
3 ségrégation est fait dans le cadre de la
4 méthodologie. C'est là, c'est notre grosse
5 préoccupation parce qu'on peut prendre
6 l'affirmation « at face value » comme on dit en
7 anglais, mais on ne peut pas la vérifier.

8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Bien, écoutez...

10 LE PRÉSIDENT :

11 Vos témoins semblent avoir peut-être un... un début
12 de réponse.

13 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

14 Un début de réponse. Écoutez, laissons-les
15 répondre.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Voyons voir qu'est-ce qu'ils ont à dire.

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 Je n'ai pas de difficulté à laisser aller le cours
20 des choses.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Si vous permettez.

23 M. MATHIEU PAYEUR :

24 R. En fait, il faudrait rentrer dans le détail des
25 deux dossiers à ce moment-là dans le cadre des

1 frais généraux capitalisés. Dans l'établissement
2 des pourcentages, comme je vous ai expliqué, on
3 établit des activités qui sont capitalisables.
4 Donc, il y a des activités qui soutiennent, qui
5 supportent des travaux capitalisables. Dans le
6 cadre des travaux qui ont été faits ici on a, sans
7 rentrer dans les technicalités, on a utilisé ce
8 qu'on appelle les « ordres internes de travail »
9 qui sont non capitalisables. Donc, c'est cette
10 base-là qu'on a utilisée.

11 (10 h 53)

12 Par contre, pour votre question, est-ce
13 qu'il y a des centres de coûts qui sont présents
14 dans les frais généraux capitalisés, qui sont
15 présents dans l'étude qu'on a faite, comme ma
16 collègue Isabelle l'a mentionné, effectivement, il
17 y en a qui apparaissent dans les deux cas mais
18 l'exercice est différent et là, les outils que nous
19 avons utilisés nous permettent de nous assurer que
20 c'est des ordres internes non capitalisables qui
21 ont été utilisés, c'est ces heures-là qui ont été
22 utilisées pour faire nos calculs.

23 Q. [37] Si je comprends bien, c'est que la ségrégation
24 ce n'est pas dans la description d'un centre de
25 coûts, c'est une ségrégation d'ordre de traitement

1 comptable.

2 R. Exactement. Exact.

3 Q. [38] Alors très bien, ça va conclure mes questions.

4 Je remercie le panel.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Merci beaucoup. Nous allons passer à vous, Maître

7 Turmel. Oui? Pour la FCEI.

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

9 Re-bonjour au banc. André Turmel pour la FCEI.

10 Bonjour aux témoins, good morning Dr. Overcast.

11 Dr. H. EDWIN OVERCAST:

12 A. Good morning.

13 Q. [39] I would begin with you maybe a couple of
14 questions with your presentation from this morning
15 and I'll do so in English so...

16 A. Okay.

17 Q. [40] So, this morning, Dr. Overcast, at page 10 of
18 your presentation, yes, under the page entitled,
19 "Unique Customer Expenses", the last bullet you
20 wrote,

21 No one time cost should be included in
22 the expenses for line extension.

23 And then, you say,

24 It should be paid at the time they are
25 incurred by the customer causing the

1 costs.

2 So, maybe one question that's pretty simple: don't
3 you agree that those costs, they should be included
4 in the marginal cost analysis anyway at one point?

5 A. Well, essentially, the marginal cost is looking at
6 the ongoing costs of providing this connection and
7 those are not ongoing costs. So, they are marginal
8 in the sense that the charge would be based on what
9 you actually incurred to provide it but they
10 shouldn't be essentially capitalised into that cost
11 because that spreads them out over the life of the
12 installation rather than incurring...

13 I mean, essentially, you are capitalising
14 an expense in the analysis of a line extension and
15 you shouldn't be doing that in that way. An expense
16 that's incurred once should not be capitalised into
17 that so they should be paid upfront.

18 Q. [41] But maybe my question wasn't clear. At one
19 point, those costs, they will have to be included
20 down the road in the marginal cost analysis. That's
21 right? Yes?

22 A. No, no, they're never included in the marginal cost
23 because they're always paid dollar for dollar at
24 the time they're incurred. So, if a new customer
25 comes in to an existing main, they should pay the

1 cost that they cause the utility to incur at that
2 point and they would never be capitalised into the
3 marginal cost analysis.

4 Q. [42] Okay. So, when, with your example, when,
5 initially, the customer, for instance, he's being
6 requested a down payment, so this down payment,
7 should it be included?

8 A. There's two parts here. These costs should be
9 collected separate from... They're an expense item.
10 If the customer has to make a contribution in order
11 to get the gas line run, they're essentially making
12 a contribution in aid of construction that's buying
13 down the capital cost of that installation so that
14 the revenue requirement will produce, or the
15 revenue will produce sufficient revenue requirement
16 to cover the cost of that capital in any marginal
17 O&M expenses associated with it. So, they're two
18 separate pieces and they're accounted for
19 separately in the books and records of the company.

20 (10 h 58)

21 Q. [43] Thank you very much. Maintenant madame...
22 Bonjour aux témoins de Gaz Métro, Madame Lemay
23 bonjour, bonjour à votre collègue.

24 Mme ISABELLE LEMAY :

25 R. Bonjour.

1 (10 h 59)

2 Q. [44] Peut-être juste quelques questions. Dans un
3 premier temps, on a parlé notamment de... un des
4 points de discussion avait trait aux coûts de
5 rétention des clients, qui est un item, je pense,
6 qui a été identifié, et à un moment donné dans le
7 processus, cette question-là est revenue notamment
8 dans une question adressée à notre expert, monsieur
9 Baudino, et on essaie juste de savoir, puis il n'y
10 a pas de question piège, savoir, pouvez-vous nous
11 définir comment vous compilez ou comment... de quoi
12 sont faits les coûts de rétention des clients?
13 Comment on les... Quels coûts sont inclus dans ces
14 coûts de rétention?

15 Mme ISABELLE LEMAY :

16 R. Mais c'est un coût qu'on ne considère pas dans
17 l'analyse.

18 Q. [45] Oui, je comprends.

19 R. O.K.

20 Q. [46] Par ailleurs, un coût de rétention, vous savez
21 ce que c'est chez Gaz Métro?

22 R. Oui.

23 Q. [47] Pouvez-vous m'expliquer comment vous... Bien,
24 de quoi est constitué ce coût-là? Je comprends que,
25 vous, il n'est pas dans votre analyse. Mais, nous,

1 on essaie d'identifier la nature et les
2 caractéristiques de ces coûts-là pour savoir quelle
3 proposition on en fera ou pas.

4 M. MATHIEU PAYEUR :

5 R. C'est le coût... En fait, c'est le temps
6 principalement des représentants pour les clients,
7 plus gros clients. Ils ont un guichet unique avec
8 le représentant. Donc, c'est des rôles de
9 conseiller par rapport à ce qui a trait à ce
10 client-là au niveau de sa consommation de volume et
11 son type de tarif à utiliser, des choses comme ça.
12 Donc, c'est la relation entre le client et le
13 représentant de chez Gaz Métro.

14 Q. [48] Et, ça, ces coûts-là sont propres, c'est
15 nécessairement relié aux VGE seulement?

16 R. VGE et plus gros comptes majeurs. Au niveau des
17 CII, on a des comptes majeurs.

18 Mme ISABELLE LEMAY :

19 R. Mais comme on mentionnait en réponse à une demande
20 de renseignements qui m'échappe, je m'en excuse, on
21 n'a pas une équipe de rétention de clients. C'est
22 parmi l'ensemble de leurs opérations. Ils font
23 notamment... Les équipes de ventes font notamment
24 de la rétention de clients.

25 Q. [49] O.K. Parce que ça fait partie d'une des tâches

1 des représentants clients, donc de faire de la
2 rétention, si je comprends bien?

3 R. Oui, oui.

4 Q. [50] O.K. Parfait. Et est-ce que le type ou le
5 volume des comptes a un impact sur... C'est-à-dire
6 si c'est un très grand client, est-ce qu'il y a
7 plus d'emphase mise sur la rétention des clients ou
8 des comptes? Bref, est-ce qu'il y a une corrélation
9 entre grosseur, grandeur de client et volume et
10 rétention, et coût de rétention?

11 R. Est-ce que je peux vous demander de reformuler
12 votre question?

13 Q. [51] Oui, vous pouvez. Donc, on parlait, les
14 représentants des ventes... pas représentants des
15 ventes, mais notamment en lien avec les coûts de
16 rétention des clients. Puis ma sous-question,
17 c'était, est-ce que la grandeur ou la grosseur du
18 client, des volumes - comment dire - impactait sur
19 les coûts en lien avec les coûts de rétention?
20 Bref, est-ce que plus un client, son volume est
21 élevé, plus les coûts associés à la dépense coût de
22 rétention sont importants?

23 M. MATHIEU PAYEUR :

24 R. Premièrement, je ne pense pas qu'il y a du seuil
25 minimum de volume. Puis ce n'est pas une

1 information qu'on a collectée dans le cadre de
2 notre étude. Par rapport aux autres informations
3 qu'on a obtenues, il n'y a peut-être pas
4 nécessairement corrélation directe. Il y a des
5 clients qui peuvent avoir certaines autres
6 particularités autres que leur volume, peut-être
7 leur type de tarif ou leur type d'approvisionnement
8 qui nécessite plus de maintien. Mais ce n'est pas
9 une information qu'on a collectée dans le cadre de
10 notre étude.

11 Q. [52] D'accord. Et de manière générale, donc on
12 parle toujours des représentants de clients,
13 notamment VGE, vous avez combien de clients, de
14 représentants de clients, voilà, à l'embauche de
15 Gaz Métro? Simplement pour établir ensuite
16 combien...

17 Mme ISABELLE LEMAY :

18 R. L'information vous avait été donnée ou a été donnée
19 déjà par DDR. On la recherche pour donner le
20 chiffre exact.

21 (11 h 04)

22 Q. [53] Donnez l'ordre de grandeur. Alors, simplement,
23 je veux établir avec vous...

24 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

25 Écoutez, attendez une minute, là. Juste un instant.

1 Monsieur le Président, le témoin indique qu'il y a
2 une information précise qui a été fournie. Je pense
3 qu'on devrait lui donner le temps de la retracer
4 pour qu'on puisse cheminer de manière ordonnée dans
5 la ligne de questions, si vous me permettez.

6 Me ANDRÉ TURMEL :

7 D'accord.

8 Mme ISABELLE LEMAY :

9 R. Alors, je vous amènerais à la question, à la pièce
10 B-0225, la GM-8, Document 7, qui est une réponse à
11 une question de monsieur Chernick. Ici, il nous
12 demandait, à la question, pardon, 9.2, le nombre de
13 représentants par région... pardon, le nombre de
14 clients par région et par marché, donc vous avez
15 l'information ici. Le total, on aurait soixante-
16 neuf mille six cents (69 600) clients CII et trois
17 cent soixante-seize (376) clients VGE.

18 Q. [54] O.K. Dans les faits, ce qui m'intéressait,
19 c'était... Merci pour l'information, de l'avoir
20 retrouvée. Mais, ma question, c'est : donc combien
21 de représentants clients avez-vous par volume de
22 l'âge client. Donc, un représentant client va se
23 voir attribuer un volume X de VGE, est-ce que c'est
24 comme ça que ça fonctionne? Ou il va se voir
25 attribuer trois clients? Je veux savoir un peu avec

1 vous comment vous définissez la représentativité
2 des clients VGE. Est-ce que c'est en lien avec les
3 volumes? Et si oui, combien... quel est le volume
4 général ou moyen?

5 R. Bien, dépendant des marchés, c'est pas vraiment par
6 volume.

7 Q. [55] O.K.

8 R. Il y a par région...

9 Q. [56] O.K.

10 R. ... on voit, on a un territoire qui est très
11 étendu. Et vous avez également des marchés
12 d'affaires, donc des... il y a des représentants
13 qui sont spécialisés. Mais, je vous inviterais à la
14 9.3, qui est dans la même série de réponses. Il n'y
15 a pas de norme minimum systématique de
16 représentants par client. Comme je disais, il y a
17 beaucoup de facteurs qui font en sorte qu'on ne
18 peut pas, on ne peut pas mettre les clients dans
19 une boîte puis les séparer, là. On essaie de les
20 servir du mieux qu'on peut avec... C'est toujours
21 notre préoccupation.

22 Q. [57] O.K. Donc, il n'y a pas une approche mur à
23 mur, tant de volume par tant de...

24 R. Non.

25 Q. [58] D'accord. Je vous remercie. Maintenant, ce

- 1 matin, dans la présentation que vous avez faite...
- 2 Ce matin, dans la présentation que vous avez faite,
- 3 Madame Lemay, vous avez... bien...
- 4 R. Est-ce que je peux vous demander d'attendre juste
- 5 un instant, s'il vous plaît?
- 6 Q. [59] Bien sûr.
- 7 R. O.K. On me mentionne que la traduction n'est pas
- 8 effective, on entend du français.
- 9 Q. [60] Oh!
- 10 R. O.K. Désolée.
- 11 Q. [61] O.K.
- 12 R. Pardon!
- 13 Q. [62] C'est toujours la même blague « Channel 3
- 14 there's jazz also, so. » Bon. Mais... donc, ce
- 15 matin, Madame Lemay, vous avez indiqué que sur... à
- 16 l'égard de ce qu'on appelle en anglais « bad debt »
- 17 ou en français « mauvaises créances », c'est ça?
- 18 R. Oui.
- 19 Q. [63] Bon. Et je comprends que les mauvaises
- 20 créances, vous avez indiqué que vous l'avez... il
- 21 est exclu de l'analyse de votre méthodologie, si
- 22 j'ai bien compris?
- 23 R. En effet, elles ne sont pas incluses dans la
- 24 méthodologie de coûts marginaux.
- 25 Q. [64] Et ce matin, vous avez mentionné, si j'ai bien

- 1 compris, il est notamment exclu parce que vous avez
2 dit « bien, on a les dépôts pour pallier à ça. »
3 Est-ce que j'ai compris ça?
- 4 R. Dans l'exemple que je donnais, c'est effectivement
5 le cas.
- 6 Q. [65] Bon.
- 7 R. Qui est un client compte majeur.
- 8 Q. [66] Mais, êtes-vous d'accord avec moi que
9 parfois...
- 10 R. C'est du...
- 11 Q. [67] Oh! Pardon. Parfois, on demande les dépôts,
12 mais pour un dépôt, il n'y a pas nécessairement de
13 mauvaise créance qui est associée et ultimement il
14 peut y avoir un coût qui est encouru?
- 15 R. Pouvez-vous me donner un exemple plus précis dans
16 le temps?
- 17 Q. [68] Bien, oui. Je suis PME ABC.
- 18 R. Oui.
- 19 Q. [69] On me juge à risque, donc on me demande un
20 dépôt de, je ne sais pas, moi, dix mille dollars
21 (10 000 \$), peu importe, et il y en a plusieurs
22 comme moi. Donc, il y a dix (10) fois des PME comme
23 moi à qui on demande dix mille dollars (10 000 \$).
24 Donc, il y a cent mille dollars (100 000 \$) de
25 dépôt qui est fait et, en cours de route, seulement

1 trois, peut-être trois PME ont des, ou quatre, ont
2 des mauvaises créances. Donc, il y a des coûts qui
3 sont encourus. Donc ma question : Avez-vous...
4 Bien, il peut y avoir des coûts qui sont encourus
5 et qui devraient être tenus en compte. C'est comme,
6 vous disiez... J'essaie de voir, là.

7 (11 h 10)

8 R. Bon. Le coût qui pourrait être encouru, c'est le
9 coût de l'analyse de crédit qui est déjà couverte
10 pour le marché CII, VGE. Parce qu'il peut y avoir
11 des enquêtes de crédit. Maintenant, au moment où le
12 client nous fait sa demande de branchement, on fait
13 l'analyse de crédit et on identifie s'il y a un
14 risque ou non. S'il n'y a pas de risque, on ne
15 demande pas de dépôt. Mais on ne peut pas savoir,
16 tout comme on ne sait pas à quel moment il va
17 déménager, on ne peut pas savoir dans cinq ans s'il
18 va y avoir un problème. L'information qu'on a en
19 main, c'est l'information au moment de la demande.
20 On ne peut pas prévoir qu'il... On ne peut pas
21 anticiper qu'il va être un mauvais client. Si on
22 anticipait qu'il était un mauvais payeur, bien, on
23 ne lui donnerait pas le service.

24 Q. [70] D'accord. Mais en même temps, vous ne pouvez
25 pas prévoir ce qui va se passer, mais vous pouvez

1 prévoir que quand même, en général, ça se passe,
2 pas de manière nominative, mais ça se passe. Et il
3 y a des coûts associés au recouvrement mettons,
4 disons. Donc, ça, c'est des coûts aussi qui
5 arrivent dans le futur?

6 R. Oui. Mais les coûts associés au recouvrement sont
7 assumés par le client qui est en recouvrement.
8 C'est prévu aux Conditions de service et Tarif. Et
9 un client qui fait une demande de branchement pour
10 lequel Gaz Métro juge nécessaire d'obtenir un
11 dépôt, advenant qu'il y avait un problème de
12 paiement, bien, le dépôt se reporte dans le temps.
13 Gaz Métro ne le remet pas automatiquement. Il y a
14 des reports dans le temps qui vont se faire. Donc,
15 la protection, elle demeure. Et c'est la protection
16 qui est convenue aux Conditions de service et Tarif
17 qui a été approuvé par la Régie et qui est en
18 vigueur depuis de nombreuses années.

19 Q. [71] Puis si jamais le client fait faillite, par
20 exemple? Donc, vous, vous dites, avec le dépôt, je
21 me paie automatiquement. Parce que vous dites, le
22 client doit l'assumer. Je comprends. Vous allez
23 vous payer avec le dépôt. Et vous allez toujours
24 être en situation où le dépôt va couvrir la
25 mauvaise créance?

1 R. Bien, ce n'est pas ce que j'ai dit.

2 Q. [72] Non, non, je vous pose la question. Est-ce que
3 vous allez toujours être en...

4 R. Écoutez, avec les informations qu'on a en main, on
5 se protège selon... en conformité avec les
6 Conditions de service et Tarif. Au-delà de ça, on
7 ne peut pas assumer, faire assumer deux fois à un
8 client pour des frais.

9 Q. [73] Ce n'est pas ça qu'on vous demande. Pas de
10 problème. Je vous remercie. Au revoir. Ça termine
11 mes questions.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Merci, Maître Turmel. Maître David.

14 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID :

15 Bonjour, Monsieur le Président, Monsieur et Madame
16 les régisseurs. Éric David pour Option
17 consommateurs. Bonjour au panel. Good morning,
18 Doctor Overcast. Option consommateurs et Consumer
19 Advocacy Group that represents the interests of
20 residential consumers in Québec. I have questions
21 for doctor Overcast, and then another line of
22 questions for the Gaz Métro witnesses.

23 (11 h 13)

24 Doctor Overcast, could I ask you just to
25 pull out your report dated September twenty-second

1 (22nd), two thousand and sixteen (2016). And if you
2 could also have a copy of doctor Marcus' report
3 handy. Donc, c'est B-145 et OC-23. I just want to
4 clarify one of the items contained in your report,
5 if I could refer you to page 9, it's your table 2,
6 where you outlined the different items for
7 residential marginal operating expenses. I wanted
8 to draw your attention to line 3, the cost of
9 opening and building a file... opening a building
10 file, sorry, and if I understand correctly, when I
11 look at these numbers, you agree with Gaz Métro's
12 assessment that the cost in year one is nine
13 dollars sixty-six cents (9,66 \$) and for year two
14 and onwards, both of you estimate it at zero, is
15 this correct?

16 R. Yes, that's correct.

17 Q. [74] O.K. Now, I would like to refer you to doctor
18 William Marcus' report dated March seventeenth
19 (17th), two thousand and seventeen (2017) and, more
20 specifically, page 6. Now, doctor Marcus looks at
21 this issue also, and as of line 143, I can read
22 specifically that

23 ... the cost of setting up new
24 accounts and collection and recovery
25 costs are not just tied to the new

1 customer but to successor customers.
2 Then, he goes on in the next question to talk about
3 information that was contained in a two thousand
4 and eleven (2011) rate case as of line 151, he
5 explains that

6 Statistics Canada in the 2011 Census
7 [...] provides information that 37.3%
8 of Quebec residents have moved at
9 least once in the last five years and
10 11.8% moved in the last year.

11 Gaz Métro estimated in two thousand and eleven
12 (2011) that thirty thousand four hundred (30 400)
13 of its D1 customers moved, which is slightly over
14 ten percent (10 %) of its customer base at that
15 time, and that the cost of these moves to Gaz Métro
16 were two hundred and eighteen dollars (218 \$) per
17 move for residential customers and two hundred and
18 eighty-seven dollars (287 \$) per move for CII
19 customers.

20 And just to complete the record, I'd like
21 to file as C-OC-031 the source of this information.
22 But you don't need to consult that for the purposes
23 of my questions.

24 LA GREFFIÈRE :

25 Cette pièce aura la cote 031.

1

2 C-OC-031 : Document R3752-2011, GAZ MÉTRO 14,
3 document 1

4

5 Me ÉRIC DAVID :

6 Q. [75] So my question regarding these costs is first,
7 were you made aware of the costs of these moves
8 when you prepared your report in October two
9 thousand and sixteen (2016)? In other words, that
10 Gaz Métro itself was estimating, in two thousand
11 and eleven (2011), that for a residential move, the
12 cost incurred was two hundred and eighteen dollars
13 (218 \$) and for a commercial, industrial move, it
14 was two eighty-seven (287). Were you made aware of
15 these numbers?

16 (11 h 18)

17 R. I believe so, yes.

18 Q. [76] And so then the next question is how do you
19 reconcile your estimate of nine sixty-six (9.66)
20 for the cost of opening a new customer file with
21 the cost that Gaz Métro itself submitted in two
22 thousand and eleven (2011)?

23 R. In the first place, those aren't the same costs.
24 The cost of opening the billing file is essentially
25 the cost of establishing the customer in the

1 system, it doesn't have anything to do with any
2 other moving cost. And secondly, the fact that
3 those costs are incurred as a one time expense for
4 a new customer, they should not be included in any
5 subsequent year. They should only be included when
6 the customer actually has a new billing file
7 established. And so the existing customer who moves
8 in and pays that one time fee should not be charged
9 another fee. The two hundred and eighteen dollars
10 (218 \$) per move, I assume, includes a number of
11 other things such as the final meter read, turning
12 of the meter at the customer's premise, those are
13 the kinds of cost... that has nothing to do with
14 the billing file.

15 Q. [77] O.K. And had you been made aware as well,
16 then, that the average rate of moving was about ten
17 percent (10 %) of the customer base for the D1
18 category?

19 R. It wasn't relevant to the determination of the
20 marginal costs, how often they move... remember the
21 principle, the fundamental principal is that cost
22 causer should pay the cost when they're incurred on
23 their behalf.

24 Q. [78] And why when these costs of future moves for
25 new units that are being supplied with gas, why are

1 they not dealt with in your column year 2 and plus?

2 R. They're not dealt with there because the year two
3 is for the same customer. Whenever there's a new
4 customer that moves in and you establish a new
5 billing file, that starts year one for that new
6 customer and I explained that in my analysis that I
7 provided as part of the expert's report. But
8 essentially, mister Marcus is just wrong on the
9 way... he would have you charge something else
10 besides that cost to every new customer that comes
11 on. So if I move into an apartment and live there
12 for the next forty (40) years, I'm going to be
13 paying more than nine dollars and sixteen cents
14 (9,16 \$) on the present value basis and that makes
15 no sense because I'm not causing that cost.

16 Q. [79] O.K.

17 Mme ISABELLE LEMAY :

18 R. Si je peux me permettre d'ajouter...

19 Q. [80] Allez-y.

20 (11 h 21)

21 R. En réponse à... dans la DDR-110 à la Régie à la
22 pièce B-0240 qui est la pièce Gaz Métro-8, Document
23 11, en réponse à la question 1.2, on a expliqué ici
24 que le calcul qui avait été fait n'est pas
25 approprié.

1 aux dépenses d'opération lors d'un
2 projet de construction. L'analyse
3 globale de la rentabilité d'un projet,
4 incluant les coûts relatifs aux
5 investissements, sera cependant
6 traitée dans la phase 3B.

7 Dans sa DDR numéro 1 concernant la phase 3B, qui
8 est C-OC-0025, Option consommateurs a répété et
9 ajouté plusieurs autres questions concernant les
10 coûts marginaux liés aux investissements.

11 Ma question c'est, évidemment, le
12 traitement de ces coûts-là préoccupe Option et son
13 expert parce que c'est nécessaire d'avoir un
14 portrait de ces coûts-là afin d'avoir la totalité
15 des coûts marginaux. On aimerait savoir pourquoi la
16 preuve déposée à ce jour dans la phase 3B n'inclut
17 pas cette information.

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 Évidemment, il y a quelques mots-clés dans la
20 question de mon confrère quant au fait qu'on
21 demande au témoin de justifier le contenu d'une
22 preuve qui n'est pas discutée devant vous
23 aujourd'hui, je me questionne quant à la ligne de
24 questions, la pertinence d'interroger les témoins
25 là-dessus aujourd'hui. Bien honnêtement, je ne vois

1 pas le lien avec le sujet dont vous êtes saisi,
2 Monsieur le Président.

3 Me ÉRIC DAVID :

4 Je vais reformuler ma question si vous voulez,
5 Messieurs les Régisseurs, Madame la Régisseure.

6 Q. [82] C'est : est-ce que vous pouvez nous confirmer
7 que Gaz Métro entend traiter les coûts marginaux
8 aux investissements dans sa preuve révisée qui sera
9 déposée le vingt-sept (27) juin?

10 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

11 Écoutez, encore une fois, un engagement, on demande
12 à Gaz Métro de se positionner sur... Écoutez, je ne
13 veux pas faire un blocage ici puis empêcher les
14 témoins de répondre à une question comme celle-là
15 « Quelle sera la preuve de Gaz Métro en phase
16 3B? ». Pouvons-nous poser des questions à Gaz Métro
17 sur l'état de la preuve en phase 3A, c'est-à-dire
18 quels sont les coûts d'opération marginaux, puis je
19 pense que là, ça devient pertinent.

20 Sur quel sera l'état de la preuve en phase
21 3B, vous avez, puis mon confrère en a fait lecture,
22 Gaz Métro, sa position c'est de dire « Bien
23 regardez, tout ce qui concerne les dépenses en
24 capital puis les investissements, bien, ça sera en
25 phase 3B. ». C'est comme ça qu'on le comprend.

1 On a été ici en rencontre préparatoire en
2 octobre dernier pour, justement, discuter de cette
3 dynamique-là. Alors là, on demande au témoin de se
4 commettre sur une preuve à venir, je pense que la
5 preuve au dossier et les décisions que vous avez
6 rendues à cet égard-là sont claires. Je ne vois pas
7 pourquoi on irait chercher une assurance
8 supplémentaire de la part des témoins de Gaz Métro,
9 Monsieur le Président.

10 (11 h 26)

11 Me ÉRIC DAVID :

12 C'est tout simplement... Je présume que c'est la
13 même équipe qui travaille sur la preuve dans la
14 phase 3B. C'est un point qui préoccupe Option. Il y
15 a beaucoup de demandes de renseignements qui ont
16 été posées par Option qui n'ont pas encore été
17 répondues. On veut s'assurer, nous, que la preuve
18 qui va être déposée en juin va répondre à ces
19 questions-là et va permettre donc aux intervenants
20 d'avoir le portrait global des coûts marginaux.
21 C'est ça la préoccupation.

22 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

23 Bien tout d'abord, Monsieur le Président, si vous
24 me permettez...

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui, allez-y.

3 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

4 ... vous me donnez la parole... Mon confrère
5 présume de bien des choses quand il dit « Ça sera
6 les mêmes témoins. » alors je peux vous dire, puis
7 on n'a pas arrêté la liste des témoins pour la
8 phase 3B qui viendra plus tard, mais ça ne sera
9 probablement pas le cas.

10 Ensuite de ça, si mon confrère, lorsqu'à la
11 lumière de la preuve qui sera déposée en phase 3B,
12 il y a des questions quant à son contenu, il y a un
13 processus qui suivra son cours, il y aura des
14 demandes de renseignements qui seront possibles à
15 ce moment-là pour demander à Gaz Métro de compléter
16 de la preuve éventuellement. Je pense que c'est le
17 processus qu'on doit suivre.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Maître David, effectivement, puis je vois où est-ce
20 que vous voulez aller mais je ne crois pas que vous
21 obtiendrez les réponses que vous cherchez.

22 Cependant, je crois que Gaz Métro, avec la lettre
23 qu'ils ont écrite dernièrement et la décision qu'on
24 a rendue de reporter le calendrier, je pense que
25 le, si vous me permettez l'expression, le scope de

1 3B est bien défini. Je pense que Gaz Métro a
2 compris qu'il devait élargir le scope de sa preuve
3 puis c'est à quoi il va s'évertuer à procéder et à
4 nous soumettre une preuve en conséquence.

5 Donc, attendons, attendons que la preuve...
6 Je vois très bien vos questions puis on en a des
7 similaires mais on va attendre que, je pense que la
8 position de la Régie est claire, on a décidé de
9 reporter le calendrier et d'attendre la nouvelle
10 preuve de Gaz Métro puis on avisera à ce moment-là.

11 Quant aux témoins puis à ceux qui préparent
12 la preuve, on sait une chose, c'est que monsieur
13 Overcast ne fera pas partie de la préparation de
14 cette preuve-là puis chez Gaz Métro, probablement
15 que madame Lemay y sera mais on verra. Sait-on
16 jamais? Donc...

17 Me ÉRIC DAVID :

18 D'accord.

19 LE PRÉSIDENT :

20 ... je nous conseillerais à tous d'attendre puis on
21 verra le vingt-sept (27) juin.

22 Me ÉRIC DAVID :

23 Le suspense continue.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Bien oui.

1 Me ÉRIC DAVID:

2 Q. [83] I have a last line of questions I wanted to
3 ask Dr. Overcast and it concerns the joint report
4 that was filed under B-0229. And the joint report
5 results from an order of the Régie...

6 Mme ISABELLE LEMAY :

7 R. Un instant, il va le sortir.

8 Dr. H. EDWIN OVERCAST:

9 A. Okay, I'm there.

10 Q. [84] So, the joint report originates from an order
11 of the Régie which was contained in a decision -
12 you don't need to consult the decision - the Régie
13 simply asked the four experts to identify the
14 topics on which they agreed and to debate those on
15 which they don't agree and then further charged you
16 with filing a report that consigns both elements in
17 a report. In other words, the elements on which you
18 agree and the topics on which you disagree.

19 Now, when I read the report, first, I was
20 struck by its brevity, it's one page. And then, I
21 read in the first paragraph, the third sentence,

22 This report provides a summary of the
23 areas where the witnesses have been
24 able to agree relative to the issues
25 of 3A.

1 But nowhere can I read anything about the issues on
2 which you have disagreed and I was wondering why
3 this is so, why doesn't your report cover the
4 issues on which there's disagreement?

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 Juste un instant, Monsieur le Président. Dans la
7 formulation de la question, mon confrère parle de
8 « son rapport » le rapport au docteur Overcast mais
9 il s'agit bien d'un rapport conjoint. Alors, je ne
10 voudrais pas qu'on fasse dire quelque chose à ce
11 document-là autre que ce qui découle de sa nature
12 réelle, c'est-à-dire que c'est un rapport conjoint.

13 Me ÉRIC DAVID:

14 I stand corrected, it is the joint report and not
15 Dr. Overcast's sole report.

16 Q. [85] So the question remains though, why doesn't it
17 cover these points of disagreement?

18 (11 h 31)

19 A. Given the requirement that the experts file
20 comments related to those points of disagreement,
21 there was no need to include those specifically in
22 this and there was sufficient disagreement over
23 things that, you know there were... there weren't
24 all... all four of us didn't have the same
25 disagreements, so we just took that opportunity to

1 file their separate reports to reflect those
2 disagreements.

3 Q. [86] And in your discussions, when you were
4 discussing the content of this joint report, had
5 you considered the possibility of a more elaborate
6 report that would include the points of
7 disagreement?

8 R. No.

9 Q. [87] Thank you, I have no further questions.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Merci, Maître David. Maître... Oui, Maître Gertler,
12 avant que vous vous leviez, venez, venez. Oui,
13 madame... Maître Sicard.

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Hélène Sicard pour Union des Consommateurs. Avec
16 votre permission, j'ai celle de mes confrères,
17 j'aurais une ligne de questions à poser à ce panel
18 parce que je ne peux pas être avec vous...

19 LE PRÉSIDENT :

20 Oui.

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 ... cet après-midi...

23 LE PRÉSIDENT :

24 Hum hum.

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 ... malheureusement, je serai de retour demain
3 matin.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Vous devancez mon idée, je pensais demander à vous
6 et à maître Neuman de passer avant le dîner, et
7 puis comme  a, on pourra réserver le temps que
8 Maître Gertler avait prévu, qui était de quatre-
9 vingt-dix (90) minutes, alors forcément, on ne le
10 fera pas avant le dîner.

11 Me HÉLÈNE SICARD :

12 Et j'ai vérifié avec maître Gertler, là, je ne
13 dédouble pas ses questions.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Donc merci, Maître Gertler. Oui, maître Neuman?

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Alors simplement pour dire que  a me fera très
18 plaisir de passer après.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Oui, très bien. Alors donc, ce sera maître Sicard
21 pour l'Union des Consommateurs.

22 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

23 Q. [88] Oui. Bonjour. Alors, bonjour à tous, good day,
24 bonjour. Ma question s'adresse d'abord à Gaz Métro,
25 puis après je m'adresserai à vous, Monsieur

1 Overcast. C'est une question de compréhension. The
2 devil is in the details et je pense que la Régie,
3 au terme de cette audience, va peut-être vouloir
4 mettre des définitions sur certaines choses puis on
5 voudrait quelque chose de clair. Si je prends votre
6 présentation à la page 13.

7 (11 h 34)

8 Alors, vous y comptabilisez les coûts. Et ma
9 compréhension, là, touche ce qu'on appelle le coût
10 de long terme et le coût marginal de court terme et
11 le coût marginal de long terme, ce que docteur
12 Overcast appelle « short run marginal cost and long
13 run marginal cost ». On a ici deux colonnes. Et
14 vous avez coût année 1, coût année 2 et suivantes.
15 Est-ce que, pour Gaz Métro, ces coûts-là, c'est
16 tous quand même des « short run marginal cost »
17 même s'ils continuent de s'étendre pour les années
18 suivantes? Je demande... La question est à Gaz
19 Métro. Est-ce que pour Gaz Métro. Puis après, je
20 demanderai...

21 Mme ISABELLE LEMAY :

22 R. Oui, oui. Pour nous, même si elles continuent pour
23 l'année 2 et les années suivantes, ce sont quand
24 même des « short run marginal cost ».

25 Q. [89] O.K. À ce moment-là, qu'est-ce que c'est pour

1 Gaz Métro des « long run marginal cost »? Vous,
2 vous concevez ça... Ou est-ce que vous adoptez en
3 bloc la définition de votre expert? Puis je vais
4 lui demander de me préciser ça après à ce moment-
5 là.

6 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

7 Monsieur le Président, évidemment, on... je
8 comprends l'exercice de ma consœur, là. Puis c'est
9 ça aussi la particularité des panels où on a des
10 témoins qui proviennent de... dans ce cas ici, des
11 murs de Gaz Métro, puis on a un expert indépendant.
12 La difficulté que j'ai avec la question qu'elle
13 pose, ma consœur, c'est qu'elle interpelle les
14 témoins ordinaires, puis pas d'offense pour les
15 témoins en question qui sont très compétents et
16 qui... ça, à ne pas en douter, vous m'entendrez
17 plaider ça plus tard. Mais on pose des questions à
18 Gaz Métro sur des notions pour lesquelles on a pris
19 soin de retenir des experts, qui ont été qualifiés
20 comme tels par la Régie dans le cadre d'un
21 processus dûment établi.

22 Évidemment, je peux laisser madame Lemay,
23 puisque la question, ça semble être dirigé vers
24 madame Lemay, là. Mais il faut faire attention avec
25 la réponse qui peut être donnée. On ne peut pas,

1 par la réponse que Gaz Métro va donner à cela,
2 changer les principes fondamentaux qui sont énoncés
3 par des experts dans ce dossier-ci. Je pense que la
4 preuve est assez claire dans le dossier que Gaz
5 Métro fait siennes les recommandations du docteur
6 Overcast. Ça, c'est clair. Maintenant, sur les
7 définitions de ce que sont des « short run marginal
8 cost, long run marginal cost », la question se pose
9 davantage à un expert qui est disponible pour y
10 répondre. Je le soumets bien franchement, Monsieur
11 le Président.

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 Sauf que je ne suis qu'une avocate. Ça, c'est une
14 chose. Mais c'est Gaz Métro qui va devoir appliquer
15 dans le temps ses définitions. Et elle nous offre
16 de faire le suivi, dossier tarifaire par dossier
17 tarifaire. Je vais vous dire que, moi
18 personnellement, comme avocate, la différence entre
19 comment elle est faite pour savoir si c'est un
20 « short run » et un « long run ». Puis on nous dit
21 que le « long run » doit être exclu, mais le
22 « short run » est inclus. Bien, ce n'est pas clair.

23 Alors, un, je veux voir ce que Gaz Métro a
24 compris pour voir si on s'entend sur ce que c'est.
25 Et j'aimerais que l'expert nous clarifie ce que

1 c'est. Parce que c'est peut-être bien naïf de ma
2 part, là, mais quand un coût s'étend sur deux
3 années suivantes, il me semble que... je viens de
4 comprendre, là, que, pour Gaz Métro, c'est bien un
5 « short run » qui s'étend. Pour moi, ce n'était pas
6 aussi clair que ça.

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Monsieur le Président, la réponse a été donnée par
9 madame Lemay sur sa compréhension en lien avec la
10 page 13 de la présentation. Sa compréhension est à
11 l'effet que les montants et les coûts qui y sont
12 énoncés constituent des coûts marginaux...

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 Court terme.

15 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

16 ... de court terme. Peut-être on peut maintenant...
17 C'est ça l'invitation que je lui fais, maintenant
18 de diriger les questions vers le témoin expert, le
19 cas échéant.

20 Me MARC TURGEON :

21 Je vous dirais, Maître Sigouin-Plasse, que ça
22 demeure quand même, malgré tous les experts qu'on
23 peut avoir devant nous, ça demeure quand même la
24 demande de Gaz Métro. Et c'est quand même Gaz Métro
25 qui va l'appliquer année après année, après année,

1 après année.

2 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

3 Tout à fait.

4 Me MARC TURGEON :

5 Bon. Je pense qu'on peut continuer. Je ne vois pas
6 le...

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Oui.

9 Me MARC TURGEON :

10 En tout cas, moi, je ne le vois pas. Je ne sais pas
11 si mes collègues le voient. Moi, je ne vois pas le
12 problème là.

13 (11 h 39)

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 Monsieur le régisseur Turgeon, évidemment vous êtes
16 les décideurs. Moi, je fais des représentations à
17 cet égard-là et je m'en remets à la décision que
18 vous pourrez prendre et à ce que vous considérez
19 être pertinent pour un témoin de faits. Puis je
20 comprends que Gaz Métro va prendre ça par la suite
21 et va appliquer ces principes-là. Là où j'en étais,
22 puis je pense que la réponse a été donnée par le
23 témoin, Madame Lemay, quant au fait de sa
24 compréhension, quant au contenu de cet acétate-là
25 et qu'est-ce que constitue un « short run marginal

1 cost » versus un « long run marginal cost ».

2 Là où j'en avais puis d'où mon intervention
3 c'est au niveau - et ma consœur a posé - qu'est-ce
4 que serait et qu'est-ce qu'est un « long run
5 marginal cost » pour vous? Alors c'est là que j'ai
6 une difficulté parce que tout est dans les...
7 justement dans les principes qui sont
8 particulièrement complexes, on a des gens qui sont
9 ici pour discuter de ces principes complexes là,
10 c'est pour ça que je me suis levé, Monsieur
11 Turgeon. Maintenant, madame Lemay pourrait donner
12 sa compréhension personnelle de ce que serait, mais
13 bien franchement, sur des notions de principes, je
14 ne suis pas certain que ça sert bien le Tribunal.
15 Mais ceci dit, je m'en remets à votre... à votre
16 décision, Monsieur Turgeon. Voilà. C'est le
17 fondement de mes représentations.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Q. [90] Mais je vais revenir à... merci au banc. Je
20 vais revenir avec madame Lemay. O.K. Alors tous...
21 tous les coûts que nous avons, là, sur ce tableau à
22 la page 13 seraient des coûts de court terme. Et un
23 coût de court terme peut quand même être chargé à
24 travers le temps et continuer pendant des années.

25

1 Mme ISABELLE LEMAY :

2 R. Alors oui, ce sont des coûts qui perdurent dans le
3 temps parce qu'à chaque année ils vont être
4 appliqués. À chaque année on sait... au moment où
5 la demande se fait on sait qu'à chaque année il y
6 aura la dépense qui va être faite, mais ça,
7 c'est... c'est ça aujourd'hui quand on a la
8 demande.

9 Q. [91] O.K. Et il y aura cette dépense pour ce client
10 en particulier.

11 R. C'est ça. Sauf qu'on... on détermine la dépense
12 maintenant, à partir de la valeur de maintenant.

13 Q. [92] O.K.

14 R. Alors lorsqu'on vous dit qu'on va faire la révision
15 à chaque dossier tarifaire, ce qu'on vous demande
16 c'est de nous confirmer que vous êtes d'accord avec
17 les boîtes qu'on a sélectionnées. Puis à partir de
18 ces boîtes-là, nous, on va reprendre la
19 méthodologie qu'on vous a expliquée en réponse à
20 une demande de renseignements, on va reprendre
21 cette méthodologie-là à chaque année et on va
22 réviser le taux de chacune des boîtes. On ne va pas
23 revoir... on ne va pas refaire l'exercice qu'on
24 fait cette année, c'est pas ça notre... c'est pas
25 ça l'idée, là. On veut... on veut s'entendre sur

1 une approche simple qui puisse vivre dans le temps.
2 Alors ce qu'on vous propose c'est à chaque dossier
3 tarifaire de revenir avec la valeur de chacune de
4 ces boîtes-là.

5 Q. [93] Si je retourne en arrière, tout à l'heure
6 maître Turmel de la FCEI vous a posé des questions
7 sur les représentants qui seraient un coût, là,
8 de... de relation ou de fidélisation des clients,
9 que vous excluez. Est-ce que ce coût de
10 fidélisation des clients est exclu parce que vous
11 le considérez comme un coût de long terme?

12 R. C'est... ça, c'est pas considéré comme un coût
13 marginal, c'est pas... c'est pour ça qu'on ne le
14 considère pas. C'est pas... il ne fait pas partie,
15 je ne dépense pas plus pour aller chercher de
16 nouveaux clients. J'ai déjà le représentant.

17 Q. [94] Et ce représentant, même s'il dessert un
18 nouveau client, le temps qui est alloué à ce
19 nouveau client c'est pas considéré comme un coût,
20 ça, pour Gaz Métro?

21 R. Comme on mentionnait un petit peu plus tôt dans la
22 réponse, les représentants ne font pas que de
23 l'acquisition de nouvelle clientèle, du maintien de
24 nouvelle clientèle, du support à la facturation.
25 Ils ont différentes fonctions et c'est un coût

1 fixe, là, qu'on assume pendant l'année.

2 Q. [95] Et je dois comprendre, parce que vous avancez
3 sur un terrain, là, qui m'interpelle au niveau de
4 l'efficience, ça veut dire que les représentants
5 peuvent, avec le même nombre d'heures dans une
6 journée, faire beaucoup plus de choses, donc être
7 beaucoup plus efficaces, ces coûts neutres de
8 desservir des nouveaux clients?

9 (11 h 44)

10 R. Alors c'est ça, le coût des ventes est considéré
11 comme un coût fixe qui n'est pas modulé par une
12 nouvelle clientèle, alors ils ont des choses à
13 faire et ils ont des mandats et on leur demande de
14 respecter leurs mandats et rencontrer leurs
15 objectifs, il y a des...

16 Q. [96] O.K. Vous m'avez amené là, là, de vous à moi,
17 je ne m'en allais pas là, mais là, sincèrement, je
18 retiens ces questions pour le prochain dossier
19 tarifaire. Donnez-moi quand même un exemple de ce
20 qui, pour vous, serait du... un coût de long terme,
21 à ce moment-là.

22 M. MATHIEU PAYEUR :

23 R. Pour revenir au concept de short-run, long-run, je
24 vous ai expliqué... vous me demandiez initialement,
25 votre question, de vous donner notre compréhension

1 de ce que...

2 Q. [97] Oui, oui.

3 R. ... ça représentait, puis selon les informations
4 qui ont été présentées dans la présentation de
5 docteur Overcast, les short-run, ça représente les
6 coûts actuels que nous avons, que nous... c'est de
7 cette façon-là, c'est les coûts marginaux en
8 fonction des coûts que nous avons actuellement,
9 tandis que les long-run seraient une projection des
10 coûts sur un horizon temporel de plusieurs années
11 qu'il faudrait estimer dans le temps. Donc c'est
12 ça, la différence entre les deux. Il y en a un
13 qu'on utilise des coûts actuels pour établir c'est
14 quoi le short-run de coût marginal à utiliser,
15 alors que l'autre, c'est une projection à long
16 terme des coûts qu'on annualise, qu'on...

17 Q. [98] O.K. C'est parce que je viens de demander,
18 puis je vais revenir avec le même exemple, là, si
19 vous devez ajouter un représentant pour desservir,
20 on vient de me dire que les coûts d'un
21 représentant, c'est ni du short-run, ni du long-
22 run, ce n'est pas des coûts marginaux. Alors
23 j'essaie de comprendre, et ça, ce serait un coût
24 qui, après X clients, là, vous devriez en ajouter
25 un, représentant, par exemple. Mais là, vous me

1 dites que ça, ce n'est pas du coût de long terme.
2 Alors qu'est-ce que c'est, du coût de... Mais vous
3 me dites, en même temps, un coût de long terme,
4 c'est un coût que j'aurais dans le futur, qui se
5 réajouterait. Alors si ce n'est pas ça, c'est quoi?
6 Si ce n'est pas d'ajouter un représentant ou
7 d'ajouter une nouvelle dépense pour pouvoir servir
8 le volume de clients, c'est quoi?

9 Dr H. EDWIN OVERCAST :

10 A. The difference between long-run and short-run is,
11 essentially, in the short-run, costs that are fixed
12 are allowed to vary. There's two recognised methods
13 for calculating long-run marginal cost, one
14 developed by Ralph Turvey called the perturbation
15 method, and that works by taking a forecast out,
16 let's say ten (10) years, and looking at the
17 additions you have to make to plant, and the other
18 related costs, the O&M with that cost, and
19 discounting that back on a present value basis to
20 the current period. That's the first method.

21 The second method is what's known as the
22 incremental revenue requirement method, which is
23 essentially to take that forecast, forecast your
24 incremental revenue requirements each year and
25 discount those back to the present value, and that

1 would be the definition of a long-run, because in
2 the long-run, in the pure economic theory, in the
3 long-run, all costs are variable. There's no fixed
4 cost.

5 You never have that in the utility business
6 because when I build a plant tomorrow, that cost is
7 fixed for the next forty (40) years, it doesn't
8 change. Revenue requirements change, but
9 essentially, the cost you incurred doesn't change.
10 And so the pure economic long-run doesn't really
11 even exist in the utility business because there's
12 never a time when all fixed costs are suddenly
13 variable. But the idea of a long-run marginal cost
14 is to look at a future period, and like I've said,
15 the typical number for electric utilities that are
16 adding capacity is ten (10) years, the typical
17 number for delivering utilities is about five. So
18 you look at the capital budget for the next five
19 years and you take a discounted present value of
20 all those costs and that becomes all the
21 incremental costs that you incur, either by the
22 perturbation method or the incremental revenue
23 requirement method, whichever one you use and that
24 becomes an estimate of the long-run marginal cost.
25 The problem here is that as a practical matter, and

1 as I explained in my initial presentation, long-run
2 marginal cost are irrelevant because they don't
3 have any efficiency properties. They don't result
4 in rates that are just and reasonable. And all
5 you're trying to do here is you know that, for
6 example, let's take the inspection spin test for
7 turbine meters - I can't read French but I'm close
8 - it's in that big...

9 (11 h 49)

10 Q. [99] Oui, oui, inspection, spin test pour turbines
11 de moins de douze (12) pouces, yes, I see it.

12 A. Yes, that's seventy-nine dollars and twenty cents
13 (\$79.20).

14 Q. [100] Yes.

15 A. Alright, you have to test that meter every year.

16 Q. [101] Uh, huh.

17 A. Okay, so we know what it costs today so the best
18 estimate of marginal cost for next year is what it
19 costs today.

20 Q. [102] Uh, huh.

21 A. Okay, but once you start looking at longer periods,
22 if they replace that meter with an electronic
23 meter, that spin test goes away altogether.

24 Q. [103] Does it then become a long-term marginal
25 cost?

1 A. Well, there wouldn't be... The cost of inspection
2 goes to zero potentially in the long run because
3 you replace the turbine meter with an electronic
4 meter that has no requirement for testing the spin,
5 the spin turbine.

6 Q. [104] Okay.

7 A. And so, the long-run marginal cost would actually
8 be zero if you knew exactly when they were going to
9 replace all their meters. I mean, a spin turbine is
10 an old technology, it's not current technology,
11 it's really a sunk cost but that's the O&M
12 associated with that sunk cost. So, to be fair, Gaz
13 Métro - and we have concurred - have used the
14 estimate of the current O&M on that meter. We know
15 it's going to happen every year. Remember, we want
16 the cost-causer to pay so we've included that in
17 the second year and following.

18 Mme ISABELLE LEMAY :

19 R. Bien, j'aimerais ajouter... Je pense que je
20 comprends un peu la confusion. Lorsqu'on fait le
21 revenu requis, on fait une projection sur quarante
22 (40) ans.

23 Q. [105] Oui.

24 R. Alors, on a à l'année 1 les coûts, on aurait dans
25 ce cas-ci pour l'exemple 2, on aurait les coûts

1 pour l'année 1 et pour les autres années, les
2 trente-neuvième, trente-neuf (39) autres années, on
3 aurait le second coût, l'année 2 et suivantes.

4 Q. [106] Hum, hum.

5 R. Lorsque je dis qu'on va les remettre à jour à
6 chaque année, on ne va pas refaire les revenus
7 requis, on ne refait pas le calcul. Ce qu'on va
8 faire, c'est remettre à jour les paramètres que
9 nous utilisons dans cette année-là pour le revenu
10 requis. Au même titre que le coût en capital
11 prospectif est revisité et approuvé à chaque cause
12 tarifaire, les coûts qu'on utiliserait là seraient
13 confirmés à chaque cause tarifaire et on les
14 appliquerait dans notre exercice d'évaluation de
15 rentabilité des projets.

16 Donc, si... Bon, si on reprend l'exemple
17 ici de monsieur Overcast qui nous dit
18 « Éventuellement on change de technologie et on
19 enlève le spin test. » on ne refera pas le test. Le
20 test est fait, on a décidé, on a constaté si le
21 projet est rentable ou non et on a décidé d'aller
22 de l'avant mais on ne reviendra pas en arrière à
23 chaque année.

24 Est-ce que ça répond un peu à votre
25 question? Parce que c'est vraiment, quand on dit la

1 projection, puis là, à ce moment-là, on va amortir
2 puis revenir tout à l'année du test quand on
3 regarde en avant puis...

4 Q. [107] C'est parce que ce que je comprends de la
5 proposition de docteur Overcast - puis on a trois
6 autres experts dans la salle qui ne sont pas tout à
7 fait d'accord avec ses choix - c'est qu'une des
8 règles qu'il suit pour faire ses choix de ce qui
9 est retenu comme coût, c'est ce test de : est-ce
10 que c'est du short-run ou est-ce que c'est du long-
11 run? Si c'est du long-run, j'exclus. Si c'est du
12 short-run, bien là, je le regarde.

13 Donc, de comprendre comme il faut sa pensée
14 et la façon... Il m'a donné sa définition
15 technique, il l'a redonnée tout à l'heure mais ça
16 ne me donne pas quelque chose de pratique et c'est
17 pour ça que j'ai demandé qu'on me donne un exemple
18 de coût parce que là, par exemple, on parle de
19 l'inspection spin test, bien, je comprends presque
20 que si ça change... Finalement, tous ces coûts qui
21 sont là pourraient devenir des coûts de long terme
22 s'il y a certains changements ou des choses qui se
23 passent.

24 (11 h 54)

25 R. C'est la méthodologie qu'on... qu'on détermine la

1 valeur. Ici, qu'est-ce qu'on sait au moment où on a
2 le branchement? C'est ça qu'on vous disait. On a
3 ces informations-là lorsqu'on fait notre analyse,
4 lorsqu'on fait le revenu requis. On sait que le
5 client, c'est du marché résidentiel, du marché CII.
6 On sait le type de compteur qu'on va installer.
7 C'est des informations que l'on a au moment où on
8 reçoit la demande.

9 Maintenant, là, si on prend l'exemple du
10 déménagement. On ne sait pas si le client va
11 déménager. Il nous demande de... il nous demande un
12 branchement. L'exemple que monsieur Overcast
13 disait, si je demeure là quarante (40) ans,
14 pourquoi est-ce que, moi, j'irais payer pour
15 quelqu'un en présumant que je vais déménager, alors
16 que ce n'est pas mon intention.

17 Q. [108] Sauf que dix... Je ne veux pas argumenter
18 avec vous. Mais ce qui a été pris en considération,
19 je suis consciente du fait que l'analyse, et
20 c'était votre analyse, démontre que dix pour cent
21 (10 %) par année de votre clientèle résidentielle
22 déménage. Donc, on peut présumer qu'il y a un
23 roulement de dix pour cent (10 %) par année qui...
24 où on ferme le compte... il y a des frais de
25 fermeture de compte sur dix pour cent (10 %) des

1 clients. Je ne vous parle pas de l'ouverture. Ça,
2 je comprends que ce sera un nouveau client, sous
3 réserve de ce que mon client peut... mon client
4 peut en penser. Mais il y a quand même des frais
5 de... On ouvre un nouveau compte. Il faut penser,
6 ah, dans dix pour cent (10 %) des cas, il va y
7 avoir une fermeture de compte. Est-ce que ce n'est
8 pas un coût prévisible, ce dix pour cent (10 %) là?
9 R. Je vous inviterais peut-être à la prudence. Parce
10 que c'est peut-être anecdotique, là, si vous avez
11 la donnée d'une année. C'était dans un contexte
12 différent. Je vous rappellerai ça. C'était un
13 contexte différent qu'on avait ce dix pour cent
14 (10 %) là. Maintenant, je ne dis pas qu'il n'y a
15 pas de déménagement. Ce n'est pas ça. Mais il n'y a
16 pas d'investissement lorsqu'il y a le déménagement.
17 Et nos pratiques d'affaires, comme on le disait, ce
18 n'est pas associé à un coût de deux cent dix-huit
19 dollars (218 \$). Ce n'est pas ça notre pratique
20 d'affaires pour les déménagements résidentiels.

21 Puis je vous ai dit en présentation, on
22 n'est pas ici pour parler de frais spécifiques ni
23 de tarification. C'est en Phase 4. Alors, si vous
24 voulez penser à ces coûts-là, qui ne sont pas liés
25 à un investissement, qu'il n'y a pas d'analyse de

1 rentabilité faite lors d'un déménagement, pourquoi
2 que je viendrais considérer ça ici?

3 Q. [109] Est-ce que vous pouvez consulter avec docteur
4 Overcast et peut-être me donner un exemple pratique
5 et compréhensible d'un coût qu'il considère comme
6 un « long run cost »?

7 R. Best examples of calculating long-run marginal
8 cost.

9 (11 h 58)

10 Q. [110] Practical...

11 A. Practical, real world.

12 Q. [111] ... real world...

13 A. Okay.

14 Q. [112] ... what you consider a long term...

15 A. I can do that for you.

16 Q. [113] Yes.

17 A. Let's say that at the current of rate of growth, in
18 some part of the system, within the next five
19 years, they're going to have to increase delivery
20 capacity to the area and they have to increase that
21 delivery capacity either by replacing the existing
22 pipe with a larger pipe or by looping the system,
23 which means running a pipe parallel to the existing
24 pipe or, if possible, by increasing the operating
25 pressure on the system. So those are their three

1 choices.

2 Now, the way the gas utility works is
3 they're going to do the one that has the lowest
4 overall cost to customers and let's suppose it's
5 increasing the pressure. So, instead of operating
6 the system at forty (40) pounds, you're going to
7 operate it at sixty (60) pounds and that's going to
8 be done in five years. Okay?

9 So, what you would do is you would take the
10 cost of regulating the system pressure from forty
11 (40) to sixty (60) pounds, change out regulators
12 that can't be adjusted, going out and adjusting
13 regulators that can be adjusted and you would know
14 what that cost was five years hence.

15 So that's a long-run cost and the way you
16 would calculate that today is you would take the
17 discounted present value of those costs - we're
18 essentially using an incremental revenue
19 requirement approach and not a perturbation
20 approach - you would take the discounted present
21 value of those revenue requirements and that would
22 be the marginal cost of meeting the capacity needs
23 for that particular location on the system.

24 Q. [114] And according to you, those costs should not
25 be charged to the new customer on the line that

1 demand that addition.

2 A. Well, it's not just according to me. I mean this...

3 Q. [115] No, no, but...

4 A. I'm giving you the...

5 Q. [116] Your proposal, let's say.

6 A. No, I'm giving you the correct economic theory. I'm
7 not, I mean, I'm not trying to manipulate economics
8 to get a result - wait a minute, let me finish,
9 don't interrupt me please - I'm not trying to
10 manipulate economics to get a result that is
11 essentially a rent-seeking result. And the term
12 "rent-seeking" means, it's a term coined by Gordon
13 Tullock who I co-authored a paper with so I'm
14 pretty familiar with the term, "rent-seeking" means
15 using legal or regulatory proceedings to gain an
16 advantage or to reach a goal that is in the
17 interest of the party seeking that goal. And what
18 we have here is we have some clear cases of rent-
19 seeking because there are groups whose interest it
20 is to reduce the use of natural gas below what its
21 current level would be. And they're doing that by
22 trying to inflate these long-run marginal costs.

23 The distribution system is very different
24 than the whole system. There may be areas where you
25 do have to make these investments but it's only

1 those areas that the customers are causing the
2 cost, the long-run marginal cost and, as of right
3 now, we don't make rates for people who just live
4 in that community that's growing. We make rates for
5 the average of all the customers on the system.

6 And so, you know, you've got some balancing
7 to do here. There's no reason to cause a customer
8 who lives somewhere where there's excess capacity
9 to be evaluated at a higher cost and, therefore,
10 not connecting to the system and not using that
11 capacity and not reducing rates for everybody.
12 There's no reason to use that long-run marginal
13 cost for those customers. You should only be using
14 it for the customers who are located in the area
15 where the growth is but that won't be in rates that
16 way, that will just be in the evaluation of a line
17 extension policy.

18 And I should point out that this is a
19 significant issue not just here but in the United
20 States because NARUC in the last two weeks has made
21 a resolution about expanding the gas system and
22 they have recommended essentially a tax of one
23 percent (1%) on existing customers to allow them to
24 economically extend gas to customers who are
25 currently unserved and they're going to be working

1 on that initiative, the chairman of the NARUC gas
2 subcommittee Stan Wise, who is a commissioner from
3 my home state of Georgia, is leading that effort
4 because they recognise that gas has a role to play
5 in improving the environment. And yet, we've got
6 environmental interests in this case, we want to
7 reduce the use of gas, not get the right number.

8 (12 h 03)

9 Q. [117] O.K. May I correct you for... I think you
10 have the wrong impression. I represent Union des
11 Consommateurs, which is a consumer group that
12 represents low income residential customers. Let's
13 just be clear on that, because your comment, or
14 your comments, they're not part of the proof, I
15 understand and I respect your opinion, but my
16 questions were towards cost and how your
17 interpretation of those costs is. I understand
18 you're an expert and I understand that you may rely
19 on other experts to say so. But the comments about
20 environment do not concern me at this point.

21 R. Well, but even in terms of the low income
22 customers, the testimony in this...

23 Q. [118] I'm looking for the right cost and how it's
24 calculated.

25 R. And if you get the right cost, then those customers

1 they should pay the cost they cause in the short
2 run.

3 Q. [119] O.K. And...

4 R. And... Wait a minute.

5 Q. [120] ... I understand this is your example of a
6 long-run...

7 R. Yes, and a long run is different...

8 Q. [121] O.K.

9 R. ... I can have explained how to do that. But now,
10 let's go one step further. If, as a matter of
11 policy, the board wants to help low income
12 customers, they should do so in an economically
13 efficient way, which is outside the rate making
14 mechanism. So, for example, if you want to allow
15 low income customers to connect to the gas system
16 and to be able to afford their bills, then you
17 create a policy that allows them to connect and
18 allows them to afford their bills separate from the
19 rates. They still get the right price signal. I
20 mean, let me just give an example...

21 Q. [122] But this...

22 R. Let me give you an example. If a customer charge
23 was twenty dollars (20 \$) and you only wanted him
24 to pay ten (10), you don't do that by making the
25 customer charge ten dollars (10 \$) for everybody,

1 you make it twenty dollars (20 \$) for everybody and
2 you essentially give the low income customer ten
3 dollars (10 \$) rebate.

4 Q. [123] Yes, but we agree, we first have to get to
5 what is the right marginal cost.

6 R. Right. And the right marginal cost is the one we've
7 explained here.

8 Q. [124] I respect your opinion, but I needed to be
9 more clear on the long-run and the short-run. I've
10 improved my interpretation, thank you. Last
11 question, c'est juste une question... In your
12 present... Dans la... Et c'est pour madame, peut-
13 être, Lemieux, dans... à la page 4 de votre
14 présentation, vous nous avez donné une définition
15 du coût marginal de prestations de service et pour
16 le docteur Overcast, vous avez un petit paragraphe,
17 là, et on parle de customer connection. Mais dans
18 votre présentation ce matin, vous avez parlé d'un
19 nouveau client.

20 R. Par customer connection, on comprend branchement.

21 Q. [125] C'est ça, mais c'est parce que vous avez
22 parlé de nouveau client, alors je voulais être
23 certaine que ce n'était pas un nouveau client qui
24 rentre dans un espace déjà occupé à qui vous
25 vouliez faire référence, mais à un nouveau

1 branchement, et non pas un client.

2 R. En effet, un nouveau branchement.

3 Q. [126] O.K. Alors je vous remercie, je m'arrête.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Merci, Maître Sicard. Alors, Maître Neuman, on va
6 vous reporter après dîner, si vous n'y voyez pas
7 d'objection. Et Maître Gertler, si ça ne vous
8 dérange pas, on passera maître Neuman d'abord et on
9 vous gardera pour le dessert. Merci beaucoup, et
10 alors donc, on va prendre une pause d'une heure
11 (1 h), donc disons, un retour à treize heures
12 quinze (13 h 15).

13 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

14 REPRISE DE L'AUDIENCE

15 (13 h 17)

16 LE PRÉSIDENT :

17 Rebonjour. Maître Neuman.

18 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Bon après-midi, Monsieur le Président, Madame et
20 Monsieur les régisseurs. Bonjour Monsieur, Dame.
21 Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et
22 l'Association québécoise de lutte contre la
23 pollution atmosphérique.

24 Q. [127] Ma première question portera sur la pièce

25 B-0242 (Gaz Métro-6, Document 5). C'est la

1 présentation qui est en ce moment projetée. Ma
2 question porte sur l'acétate 15. Donc, ce sera à
3 monsieur Payeur qu'elle est adressée. À vrai dire
4 la page 15 puisqu'il n'y a plus d'acétate depuis
5 déjà un certain nombre de décennies.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Il paraît qu'il faut dire « planche ».

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Q. [128] La planche. O.K. Alors c'est une planche.
10 Donc, Monsieur Payeur, corrigez-moi si je me
11 trompe, donc je vois que c'est une évaluation du
12 rendement interne du projet d'extension du réseau à
13 Drummondville. Et je vois dans la dernière case
14 inférieure gauche de ce tableau, donc à partir des
15 données de ce tableau, vous évaluez le taux de
16 rendement interne sur quarante (40) ans à un
17 certain pourcentage, c'est bien cela, de ce projet?
18 C'est écrit en tout petit, mais c'est bien quarante
19 (40) ans qui est écrit.

20 M. MATHIEU PAYEUR :

21 R. Oui. Vous faites référence au taux de rendement
22 interne TRI quarante (40) ans?

23 Q. [129] Oui. C'est ça. Et vous évaluez, un peu plus
24 haut dans les cases qui sont un petit peu plus
25 haut, la contribution tarifaire du client selon

1 qu'on amortisse, que ce soit selon un certain
2 nombre d'années, de trois ans jusqu'à quarante (40)
3 ans, c'est bien ça?

4 Mme ISABELLE LEMAY :

5 R. Oui.

6 Q. [130] Très bien. Et quant au mode de calcul, quant
7 aux colonnes du tableau, donc l'année 0, c'est
8 l'année de construction du projet, et les années 1,
9 2, 3, 4, 5, c'est les cinq premières années de ce
10 projet, c'est bien cela?

11 M. MATHIEU PAYEUR :

12 R. Pouvez-vous répéter la question? Excusez-moi!

13 Q. [131] Oui. Donc, la colonne 0, c'est l'année de
14 construction du projet. On voit les coûts en
15 capital. Et les années 1, 2, 3, 4, 5, c'est les
16 cinq premières années de mise en service du projet?

17 R. Oui.

18 Q. [132] Oui. Et on constate que, à partir de l'année
19 2, ce sont les mêmes... à moins que j'aie mal
20 regardé, ce sont les mêmes chiffres qui
21 apparaissent chaque année à partir de l'année 2,
22 c'est bien cela?

23 R. Oui.

24 Q. [133] Également, si je comprends bien, donc ce
25 tableau sert à déterminer la rentabilité, mais je

1 me pose la question, la rentabilité de quoi? C'est
2 la rentabilité de prendre la décision de construire
3 ce projet, de réaliser ce projet?

4 Mme ISABELLE LEMAY :

5 R. C'est un tableau qui sert à évaluer effectivement
6 la rentabilité d'un projet sur sa durée de vie.

7 Q. [134] D'accord. Durant sa durée de vie, donc qui
8 est de quarante (40) ans selon ce tableau, est-ce
9 qu'il est exact de comprendre que les clients sont
10 susceptibles de changer au cours de cette période
11 de quarante (40) ans? En d'autres termes qu'il
12 pourrait y avoir quelque part, durant ces quarante
13 (40) années, des clients qui vont s'ajouter et
14 peut-être d'autres qui vont se retirer de ce
15 projet?

16 R. Ce n'est pas l'hypothèse qui est retenue lorsqu'on
17 fait l'étude de... ces études-là. L'hypothèse est
18 que le client va demeurer. Puis, ça, c'est comme ça
19 depuis au moins mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept
20 (1997), si je me souviens bien.

21 Q. [135] Donc, l'hypothèse, c'est qu'il n'y aura aucun
22 ajout de clients qui va survenir après le jour 1,
23 durant les quarante (40) années suivantes?

24 (13 h 22)

25 R. On regarde, par exemple, si c'est un branchement,

1 qu'on parle d'un branchement. Et c'est sur sa durée
2 de vie de ce branchement-là. C'est ça l'analyse
3 Mais je vous dis juste faire attention de ne pas
4 aller vers la deuxième phase qui est la phase B.
5 Alors, je vais juste faire attention aux questions.
6 Je ne parle pas sur les actifs ici, là, c'est
7 vraiment l'analyse et elle porte sur quarante (40)
8 ans, aujourd'hui ce qu'on fait.

9 Q. [136] Oui. Non, non, je comprends, mais le mode de
10 calcul de cette rentabilité prend pour acquis que
11 tous les clients de ce projet-là, ils seront là le
12 jour 1 et, entre le jour 1 et les quarante (40)
13 années qui suivent, si j'ai bien compris ce que
14 vous me dites, il n'y aura aucune soustraction de
15 clients et aucun ajout de clients. C'est ça
16 l'hypothèse qui sert à calculer cette rentabilité.
17 C'est bien ça?

18 R. En effet, lorsqu'on fait cet exercice-là, on ne
19 fait pas de projection d'ajout de clients. C'est
20 l'hypothèse qui est en vigueur, c'est l'hypothèse
21 qu'on pose et celle-ci qui est en vigueur depuis de
22 nombreuses années.

23 Q. [137] O.K. Est-ce qu'il vous arrive d'avoir des
24 projets d'extension où votre hypothèse, parce que
25 là on a le projet de Drummondville spécifiquement,

1 mais est-ce qu'il vous arrive d'avoir des projets
2 d'extension de réseau où votre hypothèse est
3 différente? Votre hypothèse, c'est qu'il y a une
4 variation dans la clientèle au cours des quarante
5 (40) années suivantes et je donne un exemple. Par
6 exemple, vous pourriez construire un projet et,
7 dans votre planification, prévoir que d'autres
8 clients viendront s'ajouter plus tard grâce à vos
9 bonnes démarches pour recruter ces clients quelque
10 part après le jour 1.

11 R. Alors, si votre question est : est-ce que...
12 lorsque vous faites votre hypothèse, il peut
13 arriver d'autres événements par la suite qui
14 changent.

15 Q. [138] Non, ce n'est pas ça. C'est : est-ce qu'il
16 vous arrive de faire des hypothèses à cet égard? Je
17 ne vous pose pas la question « est-ce que vous
18 faites cette hypothèse et est-ce que cette
19 hypothèse s'avère fausse puisque d'autres choses
20 différentes arrivent par la suite? » ce n'est pas
21 ça que je vous demande. C'est : est-ce qu'il vous
22 arrive de planifier des projets en faisant cette
23 hypothèse que la clientèle, par exemple, va
24 s'accroître après le jour 1?

25 R. Mais, si vous permettez, j'aimerais faire quelques

1 vérifications avant de vous répondre pour être
2 sûre. J'ai peut-être un projet en tête, mais... qui
3 aurait été soumis à la Régie, mais je voudrais voir
4 comment il a été documenté.

5 Q. [139] Est-ce que vous pensez que vous pourriez
6 avoir une réponse comme aujourd'hui après une pause
7 ou est-ce que c'est...

8 R. Assurément.

9 Q. [140] Pour éviter d'avoir à prendre un engagement.
10 À moins que c'est... on prend un engagement quand
11 même, mais...

12 R. Oui, oui.

13 Q. [141] Oui. O.K. Donc, vous reviendrez là-dessus.
14 Donc, ce n'est pas la peine de prendre un
15 engagement formel, je pense, je pose la question à
16 Monsieur le Président, ou est-ce que...

17 LE PRÉSIDENT :

18 On peut prendre un engagement...

19 Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 O.K.

21 LE PRÉSIDENT :

22 ... si vous voulez formaliser les choses. Oui, ce
23 sera plus simple.

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 O.K. Alors, est-ce qu'il arrive à Gaz Métro de

1 planifier des projets d'extension de réseau à
2 partir d'une hypothèse selon laquelle la clientèle
3 va croître pendant la durée de vie de ce projet?

4 LA GREFFIÈRE :

5 Ce sera l'engagement numéro 1.

6

7 E-1 (GM) : Est-ce qu'il arrive à Gaz Métro de
8 planifier des projets d'extension de
9 réseau à partir d'une hypothèse selon
10 laquelle la clientèle va croître
11 pendant la durée de vie de ce projet?
12 (demandé par SÉ-AQLPA)

13

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Q. [142] O.K. Dans un tel cas, pour que ces
16 clientèles... supposons qu'il existe de tels
17 projets puisque je ne veux pas attendre votre
18 réponse plus tard pour décaler toute une série de
19 questions après. Donc supposons qu'il existe un tel
20 projet. Je prends pour acquis que ça implique que
21 vous ayez du personnel, que vous ayez des coûts
22 pour essayer d'aller chercher cette clientèle
23 supplémentaire pendant la durée de vie du projet.

24 Mme ISABELLE LEMAY :

25 R. Si les clients sont considérés disons à l'année 1

1 ou l'année 2, d'autres clients sont ajoutés dans le
2 projet, c'est qu'on le savait au moment où la
3 recherche a été faite. Donc, au temps zéro, on sait
4 ce qui va se passer à l'année 1 ou l'année 2 et là
5 à ce moment-là on va avoir ces coûts-là.

6 Q. [143] Est-ce qu'on peut supposer que ces coûts pour
7 aller chercher ces nouveaux clients ne seront pas
8 nécessairement des coûts qui surviendront de façon
9 récurrente chaque année, que c'est peut-être des
10 coûts qui surviendront une seule fois ou peu de
11 fois et, une fois que la nouvelle clientèle est
12 allée... que vous avez terminé votre sollicitation
13 de nouvelle clientèle, que ce sera accompli?

14 (13 h 27)

15 R. Est-ce que vous pourriez nous préciser de quels
16 coûts vous... à quels coûts vous faites référence?

17 Q. [144] En fait, je vais vous parler de deux sortes
18 de coûts. D'abord, des coûts des charges. Donc ça
19 pourrait être du personnel; ça pourrait être des
20 dépenses que ce personnel engage pour aller
21 solliciter ce bassin de clients potentiels, mais
22 qui ne sont pas encore rendus le jour 1. En fait,
23 je vais vous... D'abord, je veux voir quelle est
24 votre réponse sur ces coûts qui sont de nature de
25 charges. Puis après je vous poserai une autre

1 question sur d'autres types de coûts possibles.
2 Donc des coûts comme ça, des coûts de personnel et
3 des dépenses que ce personnel engage pour aller
4 solliciter des nouveaux clients quelque part durant
5 la durée de vie du projet.

6 R. Bien, peut-être préciser à nouveau. Ce sont des
7 coûts fixes qui ne sont pas... On ne va pas
8 chercher un nouveau représentant pour aller
9 chercher un client. On a un bassin de ressources
10 qu'on utilise.

11 Q. [145] O.K. Mais pour ce projet-là, supposons, je
12 vous donne un exemple, supposons que vous attendiez
13 l'année 2 ou l'année 3 pour aller chercher les
14 autres clients qui ne sont pas encore présents et
15 raccordés le jour 1. Donc, ce coût-là, vous allez
16 l'encourir au moment où vous allez faire cette
17 sollicitation de nouveaux clients. Vous n'allez pas
18 le faire chaque année durant quarante (40) ans?

19 R. Je reprendrai un peu sur ce que je disais tout à
20 l'heure. Lorsqu'on fait une analyse et on décide
21 d'aller de l'avant avec un nouveau projet, s'il y a
22 des... Dans ce projet-là, on sait qu'il va y avoir
23 des branchements à l'année 1, à l'année 2, à
24 l'année 3. Un peu comme on fait avec notre plan de
25 développement qu'on vous dépose à chaque année. On

1 les estime ces branchements-là. On va de l'avant.
2 On va les chercher. Alors, s'il y en a un autre en
3 plus qui arrive ou dix autres qui arrivent en plus,
4 mais qu'il n'est pas prévu, ils ne sont pas dans
5 l'analyse qu'on a faite. Le bénéfice que ces
6 clients-là vont apporter, c'est un volume
7 additionnel à l'avantage de l'ensemble de la
8 clientèle. Mais les coûts pour les vendre, ce sont
9 des coûts fixes. Ce ne sont pas des coûts
10 marginaux.

11 Q. [146] Je vais revenir sur ce point dans quelques
12 minutes. Mais avant, je voudrais vous poser une
13 question concernant le tableau encore. La ligne sur
14 laquelle vous avez attiré notre attention... On
15 n'est pas en train de projeter... Si on peut
16 revenir à l'acétate 15 s'il vous plaît. Oui. À la
17 planche 15. Pardon.

18 R. C'est un acétate pour moi.

19 Q. [147] Bon. On se comprend. Donc, je vois, il y a la
20 ligne « coût d'opération » où il y a le chiffre de
21 cent cinquante-sept dollars (157 \$) qui est indiqué
22 pour chacune des années?

23 R. En effet.

24 Q. [148] D'abord, pour une correspondance de termes.
25 Est-ce que je comprends que le mot « coût

1 d'opération » est synonyme de « operation and
2 maintenance » qui est le terme employé par le
3 docteur Overcast dans son rapport d'expertise?

4 R. Oui. C'est ce que je vous disais au début. En fait,
5 les coûts d'opération, si on les libelle avec ce
6 terme-là, mais on parle de coûts d'entretien et
7 d'opération.

8 Q. [149] D'accord. Je vois que vous avez mis le... Les
9 coûts qu'on pourrait appeler de CAPEX, ils seraient
10 où dans le tableau?

11 R. Ici.

12 Q. [150] Vous êtes en train de désigner le premier
13 bloc, finalement...

14 R. Le premier bloc.

15 Q. [151] La liste des lignes avant « coût
16 d'opération »?

17 R. Exactement.

18 Q. [152] Sur cette page 15.

19 R. Et la somme, c'est ce que je vous mentionnais tout
20 à l'heure, le un point huit cinq, un million huit
21 cent mille dollars (1,8 M\$).

22 Q. [153] O.K.

23 R. C'est ça qu'on appelle les immobilisations.

24 Q. [154] Le chiffre de cent cinquante-sept dollars
25 (157 \$), est-ce que vous êtes d'accord avec moi que

1 lorsque ce chiffre a été établi par la Régie de
2 l'énergie... en fait par... dans un document de Gaz
3 Métro, puis je vous donne la référence si... Elle
4 est facile à trouver, c'est le dossier R-3693-2009,
5 la pièce B-0032 (Gaz Métro-5, Document 5) page 1.
6 Que ce coût de cent cinquante-sept dollars (157 \$)
7 a été établi comme étant un coût de « operation and
8 maintenance » plus CAPEX, est-ce que vous êtes au
9 courant de ça?

10 (13 h 33)

11 R. Je n'ai pas la pièce avec moi, ici.

12 Q. [155] O.K. Je vais revenir là-dessus tout à
13 l'heure. Maintenant, je vais passer tout de suite
14 au docteur Overcast. Bonjour Docteur, well, good
15 afternoon. I'll ask you my questions in English.
16 First of all, I'll ask you a question of
17 terminology. How would you define a "lumpy cost",
18 what is a "lumpy cost" which is a term that you've
19 used on a few occasions.

20 Dr. H. EDWIN OVERCAST:

21 A. Lumpy costs are those costs that a utility incurs
22 at a point in time and then those costs can provide
23 service for a long period of time. So, for example,
24 when you build a gas main, let's say it's running
25 by four, five empty parcels, well, you're not going

1 to build that main just to serve the guy at the end
2 because you know eventually those four, five empty
3 parcels are going to attach. So, you make the lumpy
4 investment because it's the least cost option. If
5 you had to rebuild that line every time some new
6 party connected, that would be far more expensive
7 than just going ahead and putting in capacity
8 initially to serve all those customers that you
9 might expect to attach along the line. That's why
10 costs are lumpy.

11 It's easy to think about lumpy costs when
12 you look at something like adding a power plant.
13 You don't add a power plant every year and you
14 don't add a power plant just for a few megawatts of
15 growth. You add a power plant for some minimum
16 efficient size which might be a hundred megawatts
17 (100 MW), that might be four or five years worth of
18 growth.

19 And so, the character of lumpy investment
20 recognised as unique to the utility businesses is
21 that there are costs that are incurred once to
22 serve for a long period of time.

23 Q. [156] Thank you. Is a lumpy cost necessarily an
24 investment or could it be an expense?

25 A. It could be both.

1 Q. [157] It could be both. Would you have an example
2 of a lumpy cost that would not be an investment?

3 A. Sure. Let's take your call centre. Call centres
4 keep all kinds of metrics about how well you do in
5 answering the phone and those metrics might start
6 to deteriorate from what your objective is. And at
7 some point, you're going to add a new person to
8 answer the phone and that new person's salary is
9 lumpy because you're adding that person knowing
10 that that person will be able to meet the growth on
11 your call centre not only currently but into the
12 future. And so, that's an expense that is lumpy.

13 Q. [158] Thank you. O.K. Je vais revenir à madame et
14 je vais vous demander, en prenant l'exemple du
15 docteur Overcast, supposons - pour prendre cet
16 exemple - que dans le cours de la durée de vie d'un
17 projet, d'un projet d'extension de réseau, que vous
18 avez de nouveaux clients qui s'ajoutent et que,
19 pour prendre cet exemple, cela requiert l'ajout
20 d'une personne supplémentaire au service à la
21 clientèle pour gérer cet accroissement de
22 clientèle. Comment est-ce que cela sera traité dans
23 le tableau de la page 15 qu'on vient de voir?

24 (13 h 38)

25

1 Mme ISABELLE LEMAY :

2 R. Alors, si le besoin n'est pas requis aujourd'hui
3 d'aller chercher le nouveau client, d'aller
4 chercher, pardon... d'ajouter à notre équipe, le
5 service à la clientèle, le coût ne serait pas
6 reflété dans l'évaluation aujourd'hui. Si c'est
7 dans cinq ans que le nombre de clients survient et
8 que, en faisant notre révision de coûts, on réalise
9 que notre exercice pour le passer dans chacune de
10 nos petites boîtes et réévaluer le coût, c'est
11 comme ça qu'on va l'attraper. C'est comme ça qu'on
12 va voir que le coût a évolué et on le reflète
13 dorénavant à partir du moment où il est présent.

14 Q. [159] Alors, supposons que ce n'est pas quelque
15 chose qui arrive de façon surprenante et quelque
16 chose... c'est quelque chose qui est planifié, que
17 le jour zéro, le jour où vous planifiez votre
18 projet, vous savez que dans cinq ans vous aurez un
19 accroissement de clientèle, que dans cinq ans vous
20 devrez ajouter une personne supplémentaire et que
21 vous planifiez également ce jour zéro que dans dix
22 (10) ans, vous aurez un autre... votre
23 accroissement de clientèle sera tel que vous devrez
24 engager une autre personne supplémentaire au
25 service à la clientèle, et même chose tous les cinq

1 ans pendant quarante (40) ans, mais ça, c'est des
2 « lumpy costs » on s'entend, donc est-ce que vous
3 en tenez compte dans le coût marginal?

4 R. Alors, lorsqu'on fait le calcul des coûts, la
5 méthode à court terme, on ne fera pas une
6 projection. C'est un peu l'exemple qu'on donnait,
7 une projection, on pense que dans cinq ans on va
8 avoir besoin d'une autre personne, on ne fera pas
9 cette projection-là et encore moins dans dix (10)
10 ans. Lorsqu'on va revisiter les coûts, en le
11 faisant d'une manière à court terme, on va
12 s'assurer qu'on ait des coûts qui sont précis.
13 Alors que si on va sur une manière prospective,
14 bien là il faut... il faut présumer de beaucoup de
15 choses. Et la technologie va évoluer, il y a des
16 choses qui peuvent changer qu'on ne contrôle pas.

17 Q. [160] J'essaie de comprendre pourquoi puisque...
18 Supposons qu'on est dans un cas où vous le
19 planifiez, je ne parle pas d'un cas où vous êtes
20 incertain, je ne veux pas parler de ces cas où vous
21 êtes incertains, des cas où vous savez d'avance
22 qu'il y a une certaine projection qui est faite et
23 que votre projection n'est pas que la clientèle
24 resterait inchangée pendant quarante (40) ans, que
25 vous prévoyez de façon certaine que ce n'est pas ça

1 qui va arriver. Vous prévoyez de façon certaine que
2 c'est quelque chose d'autre qui va arriver et que
3 la clientèle ne sera pas constante pendant quarante
4 (40) ans, mais qu'elle va évoluer d'une certaine
5 manière. Donc, il y aura des coûts que je peux
6 appeler « lumpy » à différents intervalles durant
7 la vie du projet. C'est quelque chose que vous...

8 Mon hypothèse, c'est le cas où vous le
9 planifiez, où vous le... où vous établissez votre
10 projet en fonction de ça. Pourquoi vous ne
11 calculeriez pas ça dans votre coût marginal?

12 M. MATHIEU PAYEUR :

13 R. Donc, dans votre question, vous assumez qu'on est
14 en mesure d'apporter une hypothèse sur des coûts
15 qu'on va encourir dans cinq (5) ou dix (10) ans,
16 mais comme on a expliqué, on n'est pas en mesure de
17 se projeter et d'établir cette hypothèse-là au
18 moment de faire une analyse de rentabilité, donc
19 c'est pour ça qu'on utilise des coûts... enfin,
20 qu'on exclut les coûts qui sont fixes et qu'on
21 calcule des coûts sur une base de court terme.

22 Q. [161] O.K. Mais là, vous me dites que vous posez
23 une hypothèse selon laquelle il n'y aura pas de
24 croissance de clientèle. Si au lieu de faire cette
25 hypothèse vous faites l'hypothèse qu'il y aura une

1 croissance de la clientèle et donc qu'il y aura
2 certains coûts qui vont survenir, non pas
3 identiques tous les ans, mais de façon périodique
4 et je réutilise le terme « lumpy ». Si vous
5 prévoyez ça, si vous planifiez ça, pourquoi ne pas
6 en tenir compte?

7 R. Bien, si c'est... c'est cette hypothèse qu'on n'est
8 pas en mesure de faire cinq ans à l'avance, de
9 savoir quels seront les coûts et quels seront les
10 effets de l'ajout de ces clients-là sur les coûts
11 dans cinq (5) à dix (10), à quinze (15) ans. Donc,
12 c'est cette hypothèse-là que vous mentionnez qu'on
13 n'est pas en mesure de faire et que... c'est ça.
14 Donc, nous ne la faisons pas.

15 (13 h 43)

16 Q. [162] Je vous remercie. Je retourne au docteur
17 Overcast et je vais... my next question in English.
18 I'll go back to your presentation to a popular
19 page, which is page number 10. No, that's page 11.
20 Yes, there it is. So, in the last four lines of
21 that page, which is, for reference, exhibit B-0241,
22 Gaz Métro 6, document 6. So in the last four lines
23 of this page 10, you said that:

24 No one time cost should be included in
25 the expenses for line extension and

1 should be paid at the time they are
2 incurred by the customer causing the
3 cost.

4 I'll give you an illustration to tell you how I
5 understand this and you'll tell me if I did
6 understand you correctly or not. I'll give you the
7 example of the straw that broke the camel's back,
8 in French, *c'est la goutte d'eau qui fait déborder*
9 *le vase*. Let's say the straw, each straw is a new
10 client, so the camel can stand a certain quantity
11 of straws on his back and the last one, the last
12 client, will be too much for the camel to handle,
13 so you'll need a new camel, a second camel.

14 So is it my understanding that where we
15 reach a point where a new, in this case, it would
16 be a capital investment, a new investment is
17 required to increase the capacity of the réseau,
18 the grid? Then, the client that is the straw that
19 would have broken the camel's back will be the one
20 paying for the second camel? And after that, all
21 the other clients that add up won't have to pay
22 anything because they won't be the ones causing the
23 addition?

24 Dr. H. EDWIN OVERCAST:

25 R. It's an interesting observation, but it doesn't

1 apply here. There is no camel here. These are out
2 of pocket expenses that are unique to signing up
3 that customer. You won't ever occur those again for
4 that customer. But every new customer, you will
5 incur some cost. And so it's not uncommon, in fact,
6 it's probably more common than not, that utilities
7 have a charge that they make, an expense that they
8 charge for connecting new customers. And that's the
9 expenses I'm talking about here. This would include
10 things like creating the customer record in your
11 customer system, reading the meter, you know, when
12 it's set, and those sorts of things are turning,
13 when it's turned on, and turning on the meter.
14 Those are one time costs that are unique.

15 And all I'm saying here is that those one
16 time costs shouldn't be included in calculating the
17 levelized future cost of connection. They should be
18 paid for at the time of the connection. And they
19 don't ever break the camel's back because they're
20 part of the revenue requirement built into the
21 system and you're paying for the actual, in this
22 case, embedded cost associated with doing this
23 process. And so the analogy of the camel just
24 doesn't even apply here.

25 Q. [163] So if a new client... if the addition of one

1 last client, at the end, requires increasing the
2 capacity of the pipe, that client will pay for that
3 increase and not the clients before and not the
4 clients after that one?

5 R. Now, you've switched over to capital.

6 Q. [164] Yes, I was talking about...

7 R. O.K.

8 Q. [165] ... Lumpy... Lumpy Investments.

9 (13 h 48)

10 R. That's fine. The cost that you incurred to connect
11 a new customer is the net present value of the
12 capital you expand for that customer. And if there
13 is a cost that is further down the system that's
14 not directly related to that one customer, it's
15 related to the capacity of all the customers on
16 that system, then we pay for that cost through
17 rates just like you do for any other cost. That
18 would not be charged to the individual customer.
19 And there's a... there are ways to solve that
20 problem in a good line extension policy because you
21 just... you separate what is customer related, for
22 the connection, and what is related to all the
23 customers. And those improvements to the system to
24 meet all the customer's costs are treated
25 separately from the individual customer, so there's

1 never a customer that breaks the camel's back there
2 either.

3 Q. [166] O.K. So your statement on page 10, in these
4 last four lines on page 10 would apply only to
5 additional expenditures?

6 R. Yes, this applies specifically to those
7 expenditures that are one time expenditures
8 associated with a new customer connection.
9 Establishing their account, getting the contract
10 signed, those things only happen once. And if I
11 live in my dwelling for forty (40) years, those
12 won't happen again and I should have paid for them
13 because they're expenses. I should have paid for
14 them when they were incurred and not let them be
15 capitalised into the price of the extension.

16 Q. [167] This approach that you are presenting us,
17 which is expressed, among others, by this... by
18 what is written on the page 10 that we were seeing.
19 Is that approach commonly shared by your
20 colleagues, by other experts acting on utility
21 regulation issues.

22 R. Excuse me, sorry. Since it's probably the most
23 common form of line extension policy, I would say
24 it's shared pretty broadly amongst the gas
25 community. And it represents an evolution of gas

1 line extension policies.

2 Historically, the line extension policy
3 would say something like if you put in a water
4 heater, we'll extend your main and service line a
5 hundred feet each. And that was the line extension
6 policy, no reference to cost. But those have now
7 evolved and nearly all of the line extension
8 policies that I'm familiar with are based on a line
9 extension that has an economic basis. And that
10 economic basis is consistent with what I've
11 recommended here.

12 Q. [168] What I was talking about was your insistence
13 that marginal costs used to help in the decision
14 making on investments, to determine its
15 profitability, that marginal cost should be a short
16 term marginal cost instead of long term marginal
17 costs. So that was my question, I don't know if
18 that's what you answered to, but my question is is
19 that approach of focussing on short term marginal
20 costs instead of long term marginal costs, is that
21 view shared among other experts as far as you know
22 in the community, dealing with utility regulation
23 issues?

24 R. We have four witnesses in this case and I'm the
25 only one supporting short-run marginal cost, but

1 the point is not whether I'm supporting it or not,
2 the whole point is that it's the right one
3 theoretically and practically, as I've
4 demonstrated. I mean, there's no value to using
5 long-run marginal cost because you hurt current
6 customers if you exclude people who will pay more
7 than short-run marginal cost. If you exclude them
8 from connecting to the system by using long-run
9 marginal cost, then you've hurt the economics of
10 all of your customers. And so, there is no basis,
11 there is no basis in economic theory or in just a
12 practical application for using long-run marginal
13 cost.

14 (13 h 53)

15 And, you know, I'm not trying to be
16 difficult with the other witnesses but they're just
17 wrong, they're flat out wrong on the economics and,
18 you know, it's not unusual to be in a proceeding
19 where people disagree but it is unusual when people
20 won't accept what is foundational economic
21 principle.

22 For example, I even gave the other
23 witnesses this reference, there's a professor at
24 the Haas School at the University of California who
25 basically says - and I'm not quoting exactly but

1 close - that short-run marginal cost is a bedrock
2 principle of economic efficiency. It's a bedrock
3 principle, it's not debatable and yet we're here
4 with a debate and, you know, I understand that
5 there are reasons why they promote their positions
6 but the reasons aren't good when you look at the
7 economics.

8 Q. [169] You just mentioned that, as we know, some of
9 the interveners in this case, if not all, and their
10 experts disagree with that approach. Is it
11 something that is unusual to you in a sense that
12 since you've been testifying in many places during
13 your long career, is it unusual to see that other
14 experts, in such a large proportion, do not share
15 that view that you promote about focussing on the
16 short-term marginal costs.

17 A. Well, I would say that historically it wasn't as
18 big an issue as it has become over time and that
19 has to do with this concept that I mentioned
20 earlier, rent-seeking, because the use of the
21 regulatory process to accomplish some goals which
22 you couldn't accomplish otherwise has become much
23 more frequent and I'm seeing this on a regular
24 basis in proceedings, proceedings where the
25 witnesses promote positions that, in some cases,

1 are even contrary to law.

2 I mean, I'm not saying this is contrary to
3 law here, I don't know the law, but I know for a
4 fact some of the proponents of long-run marginal
5 cost in some other proceedings have promoted things
6 that are inconsistent with the law and the whole
7 point is, it's a way to accomplish something that
8 you can't accomplish with good price signals.

9 Q. [170] Thank you. I'm trying to link what you just
10 said with a similar remark that you made earlier
11 this morning on this that, in your view some, and
12 I'm not saying all but some of the experts or
13 interveners that you've encountered in your career
14 that promote long-term marginal costs may be trying
15 to raise artificially the cost of gas investment or
16 lower the appearance of its profitability. Is that
17 how I should understand your statement?

18 A. That's part of it but, I mean, there are lots of
19 good examples of this. For example, in the eighties
20 (80s) when electric utilities in the US were forced
21 to enter into contracts based on long-run avoided
22 cost, they entered into contracts that were based
23 on oil being over a hundred dollars (\$100) a barrel
24 in nineteen ninety (1990) and you don't have to go
25 very far to find out that that forecast wasn't even

1 close.

2 (13 h 58)

3 We had a president that introduced
4 legislation that said you couldn't use gas as a
5 boiler fuel because we were going to run out of gas
6 that was in the nineteen seventies (1970). Those
7 long term forecasts aren't really useful because
8 there's no way that you can take into account the
9 changes in technology and the changes in relative
10 prices. And when you go to that long run basis, all
11 you're doing is you're assuring that there will be
12 higher prices for customer... for all customers and
13 less gas sold in an environment where gas is the
14 most efficient option.

15 Q. [171] In your experience, since you testified
16 before many public utility commissions, to your
17 knowledge, did it happen that those regulators did
18 not agree with the views that you've promoted,
19 focussing on the short term marginal costs?

20 R. Well, of course, I mean, there are lots of other
21 reasons that regulators make decisions than
22 necessarily what's most efficient and what's best
23 for consumers, and I mean, it does happen. You
24 know, I've been successful in getting this kind of
25 a policy pass through that's based on short-run

1 marginal cost, and as far as I know, I don't think
2 I've ever had a case where someone recommended
3 long-run marginal costs for a line extension policy
4 except this one. And I've done policies for both
5 gas and electric.

6 Q. [172] O.K. Thank you very much doctor Overcast and
7 merci beaucoup aux témoins. Je vous remercie.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Maître Neuman, vous avez été précis.

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Merci.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Alors, nous sommes rendus à maître Gertler.

14 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

15 Q. [173] Bonjour Monsieur le Président, Madame,
16 Monsieur les régisseurs, Franklin Gertler pour le
17 ROEÉ and bonjour, good afternoon mister Overcast,
18 bonjour aux témoins de Gaz Métro. Nous avons
19 annoncé, effectivement, quatre-vingt-dix (90)
20 minutes, je ne pense pas qu'on va prendre quatre-
21 vingt-dix (90) minutes, parce que mes collègues ont
22 couvert beaucoup de terrain, mais on verra aussi
23 comment ça se déroule avec les réponses également.

24 Mes questions sont d'abord pour les témoins
25 Hydro-Québec... de Gaz Métro, excusez-moi, là.

1 Déformation. Puis je vais commencer, si vous
2 permettez, avec la question des compteurs,
3 justement. Dans les demandes de renseignements de
4 monsieur Chernick à Gaz Métro, les réponses c'est
5 Gaz Métro 8, Document 7, et je pense qu'on lit
6 que...

7 (14 h 02)

8 Mme ISABELLE LEMAY :

9 R. Est-ce que c'est la pièce B-0225?

10 Q. [174] Excusez-moi, je n'ai pas bien noté mais je
11 suis certain que vous avez raison. C'est ça. Et on
12 voit, à la page 8, on cite à ce moment-là le
13 docteur Overcast, qui dit :

14 [...] meter reading falls into the
15 category of costs that only increase
16 marginally in a stepwise manner. No
17 single customer addition is likely to
18 increase the costs of meter reading.
19 As such we recommend removing this
20 cost.

21 Puis là, la question de monsieur Chernick, c'était
22 5.1 :

23 Please provide Gaz Metro's estimate of
24 the number of customers that is
25 sufficient to increase the costs of

1 meter reading, for customers typical
2 of Gaz Métro's service extensions. If
3 that number varies significantly by
4 customer density or type, please
5 provide Gaz Métro's estimates for each
6 such variation, if available. Please
7 provide the derivation of those
8 estimates.

9 Puis là, à la page 17, on retrouve la réponse à la
10 question 5.1 :

11 Gaz Métro ne dispose pas de telles
12 estimations puisqu'elle élabore son
13 plan de main-d'oeuvre en fonction des
14 paramètres énoncés à la question 5.4.

15 Puis on va y arriver. Mais juste comprendre, dans
16 ce contexte-là, parce que monsieur Overcast, dans
17 son rapport... dans sa preuve parle d'enlever
18 complètement ce coût-là, de la... des coûts qui
19 sont considérés aux fins de décision pour
20 l'extension de réseaux ou de branchements. Et là je
21 veux juste comprendre. Vous n'avez pas les
22 informations dont on vous demande mais j'aimerais
23 comprendre, dans ces circonstances-là, comment est-
24 ce qu'on peut justifier d'attribuer une valeur de
25 zéro à ces coûts-là parce qu'on ne connaît pas la

1 réponse?

2 R. Alors... mais si on se réfère aux demandes de
3 renseignements, on vous a fait la démonstration que
4 les coûts n'ont pas crû... il n'y a pas eu de
5 croissance des coûts, en fait... il faudrait que je
6 retrouve la demande de renseignements mais, si je
7 me souviens bien, ils auraient décrû de sept pour
8 cent (7 %) dans les dix (10) dernières années.
9 Donc, il n'y a pas de croissance de coûts qu'on a
10 pu observer associée à la croissance de la
11 clientèle. Et, dans les dix (10) dernières années,
12 on a plus de clients. Donc, c'est pour ça que ce
13 n'est pas un coût qu'on associe, ici. Ça ne génère
14 pas un nouveau coût.

15 Q. [175] O.K. Mais comprenons-nous, nous sommes...
16 parce que, comme monsieur le président nous répète
17 souvent, on est ici pour établir la façon de faire
18 pour longtemps. Puis on parle beaucoup en termes
19 théoriques aussi. Trop, à mon avis. Ça c'est une
20 autre question. Puis je vous félicite parce que
21 vous êtes assez concrète. Mais, quand même, à un
22 moment donné, on ajoute des clients, ça va ajouter
23 des coûts au niveau de... le relevé de compteurs,
24 là. Ce n'est pas parce que ça ne l'a pas fait, pour
25 différentes raisons, que ça ne le ferait pas.

1 R. Bien, c'est ça, nous, on ne considère pas que c'est
2 un coût qui... qui modifie à la... qui est ajouté
3 par l'achat d'un client. On vous a fait la
4 démonstration, justement dans cette demande
5 d'information là, où on montrait que les volumes de
6 clients absorbaient des coûts. Et c'est
7 probablement ce que ça fait, là, lorsqu'on dit
8 qu'on observe une baisse des coûts alors qu'on a
9 une croissance du nombre de clients. Mais, à terme,
10 lorsqu'on a besoin de quelque un bien le coût, comme
11 la théorie l'explique, le coût va avoir été déjà
12 absorbé et ça va être transparent. Il n'y a pas
13 lieu de hausser les coûts à récupérer auprès de la
14 clientèle.

15 (14 h 08)

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Est-ce que vous allez objecter à la réponse? C'est
18 parce que, moi, j'ai rien dit, là, moi.

19 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20 C'est correct. Alors simplement pour fin de
21 clarification parce que madame Lemay fait référence
22 à une réponse à une demande de renseignements,
23 peut-être pour aider à la compréhension de tous, il
24 s'agit de - puis corrigez-moi, Madame Lemay - donc
25 la DDR numéro 7 de la Régie, la pièce B-0226,

1 réponse à la question 1.1. C'est bien ça?

2 LE PRÉSIDENT :

3 Ça, c'est la DDR qui avait été annoncée dans la
4 décision.

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 Oui, c'est ça, Monsieur le Président.

7 R. En fait, il y en a deux. Alors il y a celle-ci,
8 la... quand je parlais de la baisse du nombre de
9 releveurs de sept pour cent (7 %) c'était
10 effectivement avec la réponse B-226 à la réponse
11 1.1. C'était la référence que je faisais.
12 Maintenant si je retourne à la demande de
13 renseignements B-225, alors il y avait une
14 démonstration ici qui avait été faite par monsieur
15 Overcast, attendez que je revienne, pouvez-vous...
16 Voilà. À la question 3.2. Alors donc dans la B-225,
17 Gaz Métro 8, Document 7, c'est ici qu'il y avait la
18 démonstration qui montrait qu'au fil du temps les
19 coûts sont absorbés par les nouveaux clients et
20 lorsque... je m'excuse, page 10, je crois. Oui,
21 page 10. C'est le tableau... le tableau en paysage.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Excusez-moi, poursuivez.

24 R. Pas de problème. Alors c'est ici qu'était la
25 démonstration que les coûts sont absorbés par le

1 nouveau client, par l'ensemble des clients lorsque
2 le « lumpy cost ». Bien la bosse est absorbée par
3 les gains qui ont été faits par le passé. Donc il
4 n'y a pas de coûts additionnels.

5 Me FRANKLIN S. GERTLER :

6 Q. [176] Je vais revenir sur cette question
7 d'absorption, là, ça c'est le... la question
8 « Scott Towell » de... Merci. Une chose que vous
9 avez dite que j'aimerais comprendre parce que, puis
10 je pense que ça va peut-être aider la Régie ou...
11 parce qu'on dirait que... on parle tantôt de
12 l'ajout d'un client, puis à d'autres moments on
13 parle d'extension de réseau. Puis je ne sais pas
14 dans vos décisions, vous prenez les deux types de
15 décisions, j'imagine. Vous n'avez pas juste les cas
16 de l'ajout d'une personne qui... la dernière
17 personne sur la rue qui... qui n'a pas pris le gaz
18 encore et vous avez aussi de nouvelles
19 subdivisions, là, vous avez les deux sortes.

20 R. Mais dans l'exemple qui avait été mis en
21 présentation...

22 Q. [177] Oui.

23 R. ... pour la clientèle résidentielle, c'était
24 effectivement le cas d'un client...

25 Q. [178] Oui.

- 1 R. ... qui n'a pas d'extension. Alors que l'exemple
2 additionnel, là, qui était de... qui était tiré du
3 dossier R-3991 c'était un branchement de client
4 auquel il y avait une extension pour aller le
5 chercher de plusieurs mètres, là, dans ce cas-ci.
- 6 Q. [179] O.K. Mais vous parlez encore d'un client.
- 7 R. Un client. Un client, un projet.
- 8 Q. [180] Oui, mais c'est ça, c'est juste pour...
- 9 R. Parce qu'il peut y avoir plusieurs clients dans un
10 projet, mais à ce moment-ci, si c'est le cas, dans
11 le revenu requis le nombre de clients est ajusté.
- 12 Q. [181] O.K.
- 13 R. On augmente le nombre de clients.
- 14 Q. [182] Mais je vous suggère que l'hypothèse selon
15 laquelle il n'y aucun coût qui devrait être inclus
16 dans le calcul pour fins de prendre une décision
17 n'est pas nécessairement le même calcul, si on
18 parle de un ou si on parle de cent (100) ou si on
19 parle de trois cents (300) clients ou une
20 nouvelle... est-ce que c'est toujours la même
21 chose? Ça ne change rien. Les coûts que monsieur
22 Overcast dit qu'ils sont... on n'en tient pas
23 compte ou ils sont à zéro, on les exclut du calcul,
24 c'est le même traitement quel que soit le nombre de
25 clients ou de superficie en question. La distance

1 que ça va parcourir.

2 R. Alors s'il y a plusieurs clients, comme c'est le
3 cas ou... parce qu'on utilise le même outil, là,
4 lorsqu'on fait notre... notre plan de
5 développement.

6 Q. [183] Hum, hum.

7 (14 h 13)

8 R. Puis ça passe dans le même outil. Alors s'il y a un
9 client ou vingt (20) clients, on fait la somme des
10 coûts, on va additionner ces coûts marginaux là.
11 Mais encore là, je pense qu'on a fait une
12 démonstration adéquate que ce n'est pas parce qu'on
13 regarde vingt (20) clients qu'on va ajouter une
14 personne sur la route pour aller prendre les
15 compteurs. On va juste réévaluer son parcours et
16 on va l'optimiser.

17 Q. [184] O.K. Dans le même... Je vais référer aux
18 réponses de Gaz Métro aux DDR. Le même que j'ai
19 mentionné tout à l'heure. Et monsieur Chernick vous
20 avait posé des questions à 5.4 :

21 Please provide the guidelines that Gaz
22 Métro uses to determine the number of
23 meter readers it needs in a
24 meter-reading area or district.

25 Je ne sais pas comme ça auquel vous voulez référer.

1 Mais en tout cas. Puis la réponse c'est :

2 Les paramètres suivants sont utilisés
3 pour déterminer les routes de relève
4 de compteurs devant être complétées à
5 l'intérieur d'un calendrier mensuel :
6 - Superficie et kilométrage du
7 territoire à couvrir;
8 - Distance aller-retour pour se rendre
9 sur le territoire à couvrir;
10 - Zone géographique du territoire à
11 couvrir (code postal / ville); et
12 - Contraintes géographiques du
13 territoire à couvrir (autoroutes,
14 ponts).

15 Alors, vous dites d'une part que vous n'avez pas de
16 l'information, d'autre part vous utilisez un coût
17 de zéro pour l'expansion... pour le nombre ou le
18 coût, excusez-moi, de relève de compteurs. Puis,
19 là, vous me donnez un certain nombre de variables.
20 Puis, moi, je vous soumets que ça devient un peu
21 difficile à suivre. Parce que si on... Dépendamment
22 des distances à parcourir puis le nombre de
23 compteurs rajoutés, c'est très peu plausible. Je
24 vais vous demander de nous expliquer comment ça ne
25 peut pas affecter les coûts, quelle que soit la

1 distance à parcourir, quel que soit le nombre de
2 clients ajoutés. C'est toujours juste l'ajout d'un
3 ne demande pas l'ajout de quelqu'un pour les
4 compteurs. Puis comprenons-nous, là, on parle de
5 relevés de compteurs. Mais c'est un exemple. C'est
6 tout le même patern finalement, la même façon de
7 faire que vous soumettez pour l'approbation de la
8 Régie. C'est ça que j'aimerais comprendre comment
9 vous pouvez avoir ces critères-là, ces variables-là
10 puis dire, bien, ça ne varie pas, c'est toujours la
11 même réponse?

12 R. Bien, je vous inviterais à retourner à la réponse,
13 à la pièce B-226 qui était la réponse qu'on avait
14 soumise à la Régie à la question 1.1. Il y a des
15 grandes régions. Le territoire est grand. On a nos
16 ressources. Et on a indiqué ici le nombre de
17 releveurs qu'on avait en deux mille neuf (2009) et
18 le nombre de releveurs qu'on a en deux mille seize
19 (2016), proportionnellement au nombre de compteurs.
20 Et vous voyez, on réussit avec les changements
21 technologiques, avec l'organisation du travail à
22 bien faire.

23 Q. [185] Et votre témoignage, c'est à l'effet que...
24 Là, je ne me souviens pas la dernière fois qu'on a
25 fait l'exercice, c'était il y a quinze (15) ans, je

1 pense, Monsieur le Président. Alors, votre
2 témoignage, c'est que cette réponse-là va être la
3 réponse suffisante qu'on devrait utiliser pour
4 établir la politique pour les prochaines années à
5 venir?

6 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

7 J'ai un petit peu de difficulté avec la formulation
8 de la question de mon confrère. Je comprends qu'il
9 y a des données qui sont versées au dossier, qui
10 sont claires et qui démontrent des économies
11 d'échelle et de façon évidente. Madame Lemay pointe
12 la réponse à la question 1.1 de la DDR 7 de la
13 Régie. Je vous avouerai que c'est très... Enfin,
14 d'abord, je ne comprends pas beaucoup la question.
15 Je pense qu'il faudrait qu'il reformule qu'est-ce
16 qu'il recherche comme information. Là-dessus, je
17 saisis mal la portée de la question de mon
18 confrère. J'ai cru cerner des... ou on prête des
19 intentions d'une quelconque façon à Gaz Métro.
20 Puis, ça, c'est le genre de question que je
21 n'apprécie pas beaucoup. Donc, je me lève assez
22 rapidement à ce moment-là. Peut-être à tort ou à
23 raison. C'est vous qui me le direz dans quelques
24 instants. Mais bon. Écoutez, je m'objecte sur la
25 base peut-être de la pertinence, Monsieur le

1 Président. Je ne vois pas où on s'en va avec ce
2 genre de question-là.

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 Monsieur le Président, bien, là, c'est la
5 pertinence. On ne comprend pas. Il n'aime pas parce
6 que je vise Gaz Métro. Je ne sais pas c'est quoi le
7 problème. Mais on va essayer de poser une question
8 qui va nous aider, qui va nous permettre peut-être
9 de répondre. Je n'ai pas vu encore votre témoin
10 dire qu'il avait de la difficulté à répondre puis
11 je n'y visais pas du tout Gaz Métro.

12 (14 h 19)

13 Si j'étais à votre place, Confrère, je
14 rappellerais mon témoin expert à l'ordre qui fait
15 des remarques sur le parti pris de d'autres témoins
16 experts. Moi, je n'ai rien dit quand il a commencé,
17 mais si on veut commencer à prêter des intentions,
18 on n'a pas fini. Moi, je ne l'ai pas fait. Alors,
19 j'ai simplement demandé parce que vous me citez une
20 certaine économie, ou gains par les technologies,
21 je présume ou par d'autres façons d'être plus
22 efficace, Madame Lemay.

23 Puis là je vous pose la question : est-ce
24 que votre proposition au niveau du coût de relève
25 de compteur, c'est votre... votre proposition,

1 c'est que cette situation-là va continuer puis vous
2 n'aurez jamais à engager d'autres... pour la durée
3 de vie des principes que nous allons établir dans
4 la cause ici, vous n'aurez pas à intégrer des coûts
5 pour l'ajout de personnel au niveau de lecture de
6 compteurs?

7 (14 h 20)

8 Juste une petite chose, Monsieur le Président.
9 J'apprécie bien qu'on puisse consulter, mais ce
10 n'est pas moi qui ai conçu le panel comme ça. Moi,
11 j'ai évité d'inviter monsieur Chernick de s'asseoir
12 à côté de moi, parce que je pense qu'il doit
13 conserver son indépendance. Puis, là, visiblement,
14 le témoin Overcast donne les réponses en temps réel
15 à madame Lemay. Alors, je ne sais pas, mais je
16 trouve qu'il y a un petit problème au niveau de
17 l'indépendance que la Régie demande au témoin
18 expert, puis qui se permet ensuite de dire que les
19 experts des autres ont des partis pris ou ne sont
20 pas indépendants. Je trouve ça fort un peu. Mais ça
21 va, là, mais je le remarque.

22 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

23 Écoutez, c'est le genre de commentaire qui mène
24 absolument nulle part, Monsieur le Président. Soit
25 il fait une objection ou qu'il demande au tribunal

1 de rendre une ordonnance spécifique. C'est le genre
2 de commentaire... Il ne formule aucun commentaire
3 réellement sinon que de faire des effets de toge.
4 Ce n'est pas très, très approprié. Soit il formule
5 une demande spécifique au tribunal pour que vous
6 réagissiez et dirigiez les témoins en conséquence,
7 soit il réserve ses commentaires, Monsieur le
8 Président. C'est une pratique courante ce genre de
9 situation-là où on a des panels devant la Régie de
10 l'énergie, Monsieur le Président.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Je vous entends, Maître Sigouin-Plasse.
13 Effectivement, la Régie s'attend toujours à ce que
14 les témoins experts soient blancs comme l'agneau
15 qui vient de naître et parfaitement indépendants.
16 C'est rarement le cas. Parce que, bon, la pratique
17 fait que certains témoins défendent certaines
18 écoles. Faites confiance à la Régie pour séparer le
19 bon grain de l'ivraie. Cela dit, restons concentré
20 sur les coûts marginaux de long terme puisque c'est
21 ça que c'est ça le thème.

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Merci beaucoup, Monsieur le Président.

24 Q. [186] Maintenant, j'avais posé la question. On n'a
25 pas eu de chance de répondre encore.

1 Mme ISABELLE LEMAY :

2 R. Vous nous demandiez si ces coûts-là devaient être
3 intégrés. Alors, non, on demeure à considérer
4 qu'ils n'ont pas à être intégrés. On vous a fait la
5 démonstration qu'ils sont plutôt fixes, qu'ils
6 n'évoluent pas en fonction de la croissance de la
7 clientèle, bien au contraire. Par conséquent, nous,
8 on considère que ces coûts-là sont à être
9 considérés fixes. Ce que vous me demandez de me
10 projeter pour les quarante (40) prochaines années,
11 ce n'est pas ça l'objectif. Là aujourd'hui on
12 regarde les coûts marginaux en fonction des
13 informations que nous avons.

14 Q. [187] Maintenant, dernière question, je pense, sur
15 les compteurs. Justement à la réponse 5.5, monsieur
16 Chernick vous avait posé la question :

17 Please provide the number of meter
18 readers that Gaz Métro employs in each
19 meter-reading area or district.

20 Et, là, vous avez donné votre réponse. Puis allant
21 de dix dans le grand Montréal à dans certains
22 endroits, en Abitibi, on dit zéro virgule trois ou,
23 en Saguenay, zéro virgule trois. Et différentes
24 portions à différents endroits. Et la chose que
25 j'aimerais comprendre, parce que si j'ai bien

1 compris, l'approche de monsieur Overcast qui a été
2 adoptée finalement ou qui est épousée par Gaz
3 Métro, c'est de dire, oui, des fois, il va y avoir
4 un autre, peut-être, là, vous dites que non, mais
5 il y aura... Admettons qu'il y aura un autre besoin
6 d'engager quelqu'un pour faire le relevé des
7 compteurs. Puis, vous, vous dites sur quarante (40)
8 ans. Et vous dites, bien, ce n'est pas le client de
9 plus qui est la cause. Éventuellement, il va
10 peut-être y avoir une personne de plus, mais ça
11 serait absorbé. Mais, là, la façon, une chose que
12 j'aimerais comprendre, c'est que visiblement vous
13 attribuez des personnes à ces tâches-là même si
14 elles ne sont pas à temps plein. C'est pas... on
15 n'ajoute pas nécessairement une charge complète
16 pour... pour la lecture des compteurs. Alors est-ce
17 que ça n'indique pas qu'on peut le faire en portion
18 de personnes et non pas une nouvelle personne?

19 (14 h 25)

20 R. Bien effectivement, c'est des gens qui ont des...
21 qui combinent certains rôles, mais je vous
22 amènerais encore une fois à la B-226, qui est la...
23 où on présente le nombre de releveurs pour deux
24 mille seize (2016) et deux mille neuf (2009) puis
25 vous voyez à Rouyn-Noranda dans cette région-là il

1 y avait point huit (0,8), maintenant ils sont point
2 trois (0,3). Il y a une combinaison de rôles,
3 changement technologique, il y a une combinaison de
4 facteurs que je ne suis pas en mesure de vous
5 donner à la pièce, mais les... leur fonction évolue
6 puis la technologie évolue. Dans cinq ans ce que
7 sera la technologie? On ne le sait pas non plus.

8 J'ajouterais, j'ai encore un Palm à la
9 maison, mais il ne m'est vraiment plus utile.

10 Q. [188] Excusez-moi?

11 R. J'ai encore un Palm Pilot à la maison, mais il ne
12 m'est plus utile. La technologie change. Nos
13 équipes ont des équipements beaucoup plus efficaces
14 que ce qu'on avait avant alors...

15 Q. [189] Mais ils ne sont pas rendus au point... ils
16 n'ont pas besoin de... vous faites ça par
17 télémétrie les relevés de compteurs, alors les gens
18 devraient passer... doivent passer dans les rues
19 pareil, là, puis s'il y a plus de kilomètres, ils
20 font plus de kilomètres.

21 R. Il y a de la télémétrie, il y a de la lecture par
22 cellulaire, il y a différents... différents moyens,
23 mais lorsqu'on densifie, si on passe sur la rue
24 pour un ou pour vingt (20) clients, c'est la même
25 route.

- 1 Q. [190] Mais alors votre témoignage c'est à l'effet
2 qu'on ne parle de la densification à ce moment-là
3 quand on fait de la... que c'est ça le... qu'est-ce
4 qu'on propose c'est au niveau de la densification
5 et non pas des extensions de réseau?
- 6 R. Alors l'historique démontre qu'avec la croissance,
7 là, ici on avait plus de vingt-cinq mille (25 000)
8 clients, avec la croissance de la clientèle on a
9 réussi à faire de la relève compteurs avec moins de
10 ressources. C'est seulement ça que je peux dire
11 actuellement. Et on n'a pas été... on vous a donné
12 les paramètres pour lesquels on répartit les
13 territoires, mais ça se limite à ça.
- 14 Q. [191] O.K. On va changer... changer de sujet,
15 Monsieur le Président. Au niveau justement de votre
16 témoignage ou votre preuve au niveau des mauvaises
17 créances et le risque de mauvaises créances et le
18 coût de collection, j'aimerais comprendre comment
19 est-ce que... parce que si j'ai bien compris votre
20 témoignage, je pense que c'était ce matin, vous ne
21 tenez pas compte ou... parce que vous dites qu'on
22 fait des vérifications de crédit, mais après on ne
23 présume pas que les gens vont être des mauvais
24 payeurs ou qu'il va y avoir des dépenses à ce
25 niveau-là quand on fait... on prend la décision

1 pour... pour l'extension d'un réseau ou pour
2 l'ajout de clients, est-ce que c'est bien ça?

3 R. Pouvez-vous la reformuler, votre question, s'il
4 vous plaît?

5 Q. [192] J'ai dit que, si j'ai bien compris votre
6 preuve à l'effet c'est que vous n'ajoutez pas de...
7 ou vous ne présumez pas, en ajoutant un coût, que
8 les gens qui sont... l'ajout de clients ou
9 l'extension de réseau va engendrer des coûts au
10 niveau de la collection des mauvaises créances
11 parce que vous faites de la vérification puis après
12 vous ne savez pas si les gens vont être mauvais
13 payeurs ou non, mais vous les... s'ils ont un
14 mauvais bureau de crédit, bien vous ne les
15 collectez pas, c'est bien ça que j'ai compris?

16 (16 h 02)

17 R. Je pense que je vais préciser. Alors, du côté du
18 marché résidentiel, il n'y a pas d'enquête de
19 crédit qui se fait là, c'est conforme aux
20 conditions de service et tarifs. Pour les autres
21 usages, il y a des enquêtes de crédit qui se font
22 et on prend... on fait une évaluation au moment de
23 la demande de service. Et on suit le dossier, on
24 voit comment notre client paie. Mais s'il est...
25 s'il devient une créance ailleurs, à moins qu'il

1 soit fautif du côté de Gaz Métro, on respecte les
2 conditions de service et on ne reviendra pas le...
3 le client, il a une vie, là, puis, avec Gaz Métro,
4 il a un contrat puis c'est les conditions de
5 service qui viennent préciser comment nous allons
6 suivre son dossier de crédit chez nous.

7 Q. [193] O.K., mais c'est... ça va, mais ce n'est pas
8 exactement ça ma question. Ma question c'est à
9 savoir, parce que si je regarde... puis, par
10 exemple, dans la présentation de ce matin, de
11 monsieur Overcast, Gaz Métro 6, Document 6, et à la
12 page 13. Excusez-moi, je n'ai pas le numéro de la
13 Régie encore, là, de ce matin. B-0241, merci,
14 Monsieur... Maître Sigouin-Plasse. Alors, si on
15 regarde la page 13, il dit :

16 Items Not Inputs to Customer

17 Connections

18 Alors, c'est des choses qui sont exclues. Puis une
19 des choses qui est exclue c'est « Collection and
20 recovery costs ». Alors, je ne vous parle pas de la
21 politique que vous avez puis comment vous allez
22 agir avec les clients une fois qu'il est branché.
23 Je vous pose la question par rapport à si, oui ou
24 non, la Régie devrait accepter la proposition de
25 dire que des... la difficulté ou les coûts

1 engendrés par les mauvais payeurs ou des mauvaises
2 créances, s'il ne devrait pas y avoir aucun coût
3 pour ce poste-là d'inclus dans votre calcul de la
4 rentabilité de l'extension de réseaux, c'est ça la
5 question.

6 R. Alors, je vous répondrai de deux façons. La
7 première façon c'est que, du côté de l'évolution du
8 projet, lorsqu'on fait une... lorsqu'on évalue un
9 projet, la rentabilité d'un projet, on va aussi, en
10 parallèle, comme on fait souvent la démonstration
11 lorsqu'on vous présente des projets
12 d'investissements, on va vérifier le crédit du
13 client. Ça c'est ce qu'on fait. Donc, au moment
14 zéro, on a... on a l'évaluation et si le client
15 n'est pas considéré... est considéré à risque, à ce
16 moment-là, bien, il va y avoir un dépôt qui va se
17 prendre ou à risque ou... et on va, à ce moment-là,
18 le protéger de cette manière-là... se protéger de
19 cette manière-là.

20 Ensuite, si, dans le futur... disons
21 qu'aujourd'hui, vous nous faites une demande de
22 branchement et notre enquête de crédit pour votre
23 entreprise nous relève qu'il n'y a pas de problème,
24 c'est donc un élément coché. Mais, dans quelques
25 années, vous rencontrez des difficultés. Bien,

1 c'est dans quelques années, je ne le sais pas au
2 moment où je les ai évaluées. Et lorsque cette
3 situation-là surviendra, les coûts engendrés sont
4 récupérés, sont à la charge des clients selon les
5 conditions de service et tarifs. Donc, les frais
6 d'intérêt, les frais de recouvrement, tout ça sont
7 à la charge, payés directement par le client qui a
8 causé le défaut. Et non pas présumés, lorsqu'ils
9 sont constatés. Lorsque le défaut est constaté.

10 Q. [194] Mais là vous me parlez, finalement, le coût
11 de service puis la tarification, vous me parlez que
12 ça va être récupéré dans les tarifs éventuellement.
13 Mais je... puis peut-être c'est moi qui ne
14 comprends pas. Mais si, mettons, on a... puis ce
15 n'est pas une question d'enquête de crédit ou non.
16 Mais vous avez cent (100) clients ou mille (1000)
17 clients, je ne sais pas à quelle fréquence
18 reviennent les difficultés de payer ou des
19 mauvaises créances. Mais si maintenant vous en
20 avez... on va prendre mille (1000) clients qui vont
21 s'ajouter au réseau, est-ce que votre témoignage
22 c'est que... puis on sait que sur mille (1000), il
23 va y avoir combien de problèmes? Je ne sais pas.
24 Dans le cas résidentiel, en moyenne, vous le savez,
25 ça?

1 R. Je n'ai pas cette donnée-là avec moi, ici.

2 Q. [195] Excusez-moi?

3 R. Je n'ai pas cette donnée-là avec moi, ici.

4 Q. [196] O.K., mais vous êtes d'accord avec moi qu'il
5 va y avoir... sur mille (1000), il va y avoir un
6 pourcentage... un certain nombre de personnes qui
7 vont avoir des difficultés financières ou qui vont
8 être des mauvais payeurs?

9 (14 h 36)

10 R. Bien, je ne peux pas présumer en vous donnant le
11 service à l'entreprise, je ne présume pas que vous
12 serez un mauvais payeur.

13 Q. [197] O.K.

14 R. Maintenant, je voudrais juste ajouter.

15 Q. [198] Hum, hum.

16 R. Pour la clientèle résidentielle, qui était votre
17 exemple, si ça arrive qu'il y avait des problèmes
18 comme ça, bien moi, je ne le constate pas au
19 départ, je ne le constate pas quand je fais
20 l'évaluation du projet puisque je ne peux pas faire
21 d'enquête sur ces clients-là. Je dois donc présumer
22 qu'ils sont adéquats et que la Régie a autorisé que
23 les coûts associés à ces mauvaises créances là
24 potentielles soient assumés par le reste de la
25 clientèle. Donc, pourquoi est-ce que je ferais

1 assumer... pourquoi est-ce que je ferais assumer à
2 un nouveau client un potentiel des autres? Parce
3 que ce nouveau client là, je n'ai pas de... je n'ai
4 pas de fait sur lui.

5 Q. [199] Mais, moi, je... Mais là, vous revenez sur le
6 un client. Moi, je vous parle d'un projet qui
7 comprend plusieurs clients. Et votre témoignage,
8 c'est correct mais si je comprends bien, votre
9 position, c'est que la Régie ne devrait pas ajouter
10 au coût marginal qu'elle retient aux fins
11 réglementaires, elle ne devrait pas ajouter un
12 quelconque coût pour des mauvaises créances parce
13 que vous ne savez pas qui, entre les mille (1000)
14 personnes, vont finir par avoir des difficultés.

15 R. En effet.

16 Q. [200] Merci. Maintenant, une question de
17 compréhension. Dans le B-0145, aux tableaux 2 et 3,
18 c'est-à-dire le rapport Black & Veatch qui est Gaz
19 Métro-6, Document 2. Et si je comprends bien votre
20 demande amendée, la demande amendée en date du
21 vingt (20) janvier deux mille dix-sept (2017), vous
22 demandez à la Régie d'approuver la méthodologie qui
23 est présentée par Black & Veatch. Alors, ma
24 question, c'est la suivante ou la clarification que
25 je recherche.

1 C'est que si on va dans les tableaux 2 et
2 3, qui se retrouvent pages 9 et 10 du document,
3 puis si on va à la ligne... le tableau 2 qui
4 s'appelle « Residential Marginal Operating
5 Expenses » puis si on va à la ligne 15 qui est
6 « Processing of CRP applications », on voit que
7 dans la première et la deuxième colonnes, on voit
8 que Gaz Métro a proposé un coût allant de zéro à
9 vingt-trois dollars et quatre-vingt-trois cents
10 (23,83 \$). Puis on voit que Black & Veatch fait la
11 même proposition. Et ça, c'est pour... Et si on
12 s'en va au tableau 3, et là on n'est plus dans le
13 résidentiel, on est dans le CII, même chose au
14 tableau 3, à la quinzième ligne « Processing of CRP
15 applications » on voit, dans la première année, un
16 coût allant de zéro à trente-deux et quatre-vingt-
17 dix (32,90 \$) puis même chose dans Black & Veatch.
18 (14 h 40)

19 Maintenant, si on va dans Gaz Métro-6,
20 Document 5, c'est-à-dire votre présentation de ce
21 matin, à la page 11, on voit la même chose, c'est
22 votre exemple d'application. Puis vers la fin, on
23 dit « demande de PRC - résidentiel, commercial ».
24 Puis on voit les mêmes chiffres. Bien, c'est-à-dire
25 vous avez le vingt-trois et quatre-vingt-trois

1 (23,83 \$) et le trente-deux et quatre-vingt-dix
2 (32,90 \$). Puis ma question c'est la suivante, de
3 clarification : Lors de votre évaluation de la
4 rentabilité d'un projet d'expansion, comment vous
5 évaluez le pourcentage de clients qui vont demander
6 un PRC? Vous avez des coûts qui vont de zéro à...
7 bien, dépendamment du secteur, à vingt-quatre
8 dollars (24 \$) ou trente-trois dollars (33 \$).
9 Comment vous faites pour savoir?

10 M. MATHIEU PAYEUR :

11 R. En fait, pour ce coût-là, c'est une information qui
12 est présente dans l'évaluation du revenu requis,
13 une évaluation de rentabilité qui est faite. Comme
14 on l'a expliqué dans la présentation un peu plus
15 tôt, une des caractéristiques qui est rentrée, le
16 coût du PRC. Donc, automatiquement lorsqu'il y aura
17 un coût pour ce client, c'est un coût
18 résidentiel... un client résidentiel, excusez-moi,
19 qui a un coût pour la demande de PRC. Mais il y a
20 le coût de traitement de PRC qui sera inclus dans
21 le coût marginal. Donc, il n'y aura pas de
22 pourcentage, il n'y aura pas d'évaluation entre
23 zéro et disons vingt-trois et quatre-vingt-trois
24 (23,83 \$). Ce sera soit zéro s'il n'y a pas de
25 demande de PRC ou vingt-trois et quatre-vingt-trois

1 (23,83 \$) pour un client résidentiel s'il y a une
2 demande de PRC.

3 Q. [201] O.K. Mais, là, c'est toujours la même chose,
4 on ne parle pas uniquement dans votre témoignage,
5 parce que vous avez dit, vous utilisez la même
6 méthodologie pour des extensions qui peuvent
7 comprendre, je pense, plusieurs clients ou bien des
8 extensions... ou même vous prenez la même
9 méthodologie pour faire le travail sur votre plan
10 de développement. C'est ça que je ne comprends pas.
11 Comment est-ce que vous pouvez dire quel est le
12 niveau? Vous n'aurez pas la chance de le faire sur
13 un plan individuel. C'est ça que je ne comprends
14 pas.

15 R. Bien, si on prend un projet pour lequel il y a cinq
16 clients résidentiels qui font cinq demandes de PRC,
17 bien, c'est le coût cumulé de ces clients-là sur la
18 somme de chacune des caractéristiques de tous les
19 clients.

20 Q. [202] Vous dites cinq...

21 R. Bien, cinq ou dix dépendamment, peu importe le
22 chiffre. Ce sera la somme du coût marginal de
23 chacun des clients en fonction de leur
24 caractéristique.

25 Q. [203] Un instant.

1 R. Oui.

2 Q. [204] Alors, si je comprends bien, puis c'est
3 correct, mais je veux comprendre, alors avant de
4 prendre la décision pour un plan d'expansion ou
5 pour une extension d'un réseau, vous allez savoir à
6 ce moment-là si, oui ou non, il va y avoir chez
7 chaque client une demande de PRC, c'est ça votre
8 témoignage?

9 R. Oui, effectivement. On le voyait plus tôt, on ne le
10 voit plus. Mais on pourrait peut-être aller au
11 revenu requis en tant que tel, l'analyse de
12 rentabilité. Les gens des ventes quand ils
13 établissent la portion investissement, ils ont
14 toutes sortes d'éléments à entrer, incluant le coût
15 du PRC. Donc, à ce moment-là, on sait s'il y a une
16 demande qui sera faite. Puis si c'est le cas, comme
17 j'explique, on va appliquer le coût de traitement
18 de cette demande-là. Dépendamment le client
19 résidentiel ou commercial, on va l'appliquer dans
20 son coût marginal d'opération. Bien, dans les coûts
21 d'opération.

22 Mme ISABELLE LEMAY :

23 R. Je me permettrais de vous ajouter. C'est qu'on doit
24 considérer le PRC dans le bloc supérieur gauche.

25 Q. [205] Excusez-moi! Vous allez me diriger, parce

1 que, moi, je ne suis pas capable de lire ça.

2 R. Regardez la petite flèche, là.

3 Q. [206] O.K.

4 R. Ça, c'est l'ensemble des éléments.

5 Q. [207] Attendez un instant, je...

6 R. Je suis dans la présentation, page 15.

7 Q. [208] O.K. Votre présentation, c'est ça?

8 R. Oui. Page 15. Dans le bloc de gauche à peu près au
9 centre. Ce qu'il y a là, c'est la valeur des
10 investissements, donc ce qu'on va capitaliser. Mais
11 on sait à ce moment-là qu'il y a du PRC ou non. On
12 le sait. Lorsqu'on fait la simulation, on sait si
13 le client va avoir du PRC ou si les clients auront
14 du PRC. Et c'est l'intrant qu'on va calculer. La
15 caractéristique particulière de ce projet-là, on va
16 la considérer.

17 Q. [209] Puis, ça, c'est un projet de combien
18 d'abonnements?

19 R. Dans ce cas-ci, c'est un abonnement. Mais on m'a
20 posé la question plus tôt pour savoir si j'en avais
21 avec plusieurs abonnements. Et j'ai dit que
22 j'allais... J'ai un engagement 1 là-dessus. Je vais
23 vous trouver ça dès que je trouve une pause.

24 Q. [210] Et au niveau... Merci. Excusez-moi! Je
25 pensais trop à mes question. Je n'écoutais

1 peut-être pas assez bien. Et au niveau de
2 l'utilisation de l'approche de la méthodologie au
3 niveau du plan de développement, là vous faites
4 quoi avec ce poste-là? Vous donnez une valeur de
5 zéro ou vous donnez un moyen? Comment vous faites?

6 (14 h 46)

7 R. Ça va être la somme de toutes leurs prévisions qui
8 sera présentée là-dedans parce qu'il y a également,
9 au niveau du plan de développement, la ligne
10 « coûts d'opération » et ça va inclure ces coûts-
11 là.

12 Q. [211] O.K. Mais ce n'est pas...

13 R. Mais pour la somme des clients.

14 Q. [212] O.K. Mais ce n'est pas zéro. Vous faites une
15 estimation en fonction d'une moyenne ou d'une
16 fréquence d'occurrence des demandes à ce moment-là.

17 R. Bien, je ne suis pas à la prévision de la demande,
18 là.

19 Q. [213] O.K.

20 R. Comment ils fonctionnent, je ne pourrais pas vous
21 aider là-dessus.

22 Q. [214] Mais je ne parle pas de la prévision de la
23 demande mais en fonction de combien de personnes
24 sur une norme X ou N d'ajout de clients, combien il
25 va y avoir de demandes de PRC si vous êtes en

1 fonction plan de développement ou planification.

2 R. Alors, bien je répète, on va faire la somme des
3 coûts selon les hypothèses qui vont avoir été
4 posées et c'est ça qui va être dans le plan.

5 Q. [215] O.K. Merci Madame Lemay. Je pense que j'ai
6 des questions maintenant, I've got some questions
7 for you, Mr. Overcast so you can probably take off
8 your rabbit ears and we'll do it... But I won't
9 speak "Georgia" though, I'll do my best. Although I
10 have ancestors who lived in Talbotton or wherever,
11 Talbotton.

12 So, I'm just going to carry on with you on
13 the same question of clarification if you don't
14 mind. In your, as I think I mentioned, in your
15 PowerPoint from this morning, B-0241, Gaz Métro-6,
16 Document 6, on that same question about PRC
17 applications, at page 13 of your PowerPoint - if I
18 got the number right - you mark, under the title
19 "Items Not Inputs to Customer Connections" and one
20 of the things you mark there is number 4,
21 "Consumption Rebate Programme Expenses".

22 Now, at the same time, we noticed that in
23 your, as we saw just a little earlier, in your
24 report, which is Gaz Métro-6, Document 2, B-0145,
25 in tables 2 and 3, you recommend a range of values

1 for these costs. They go from zero to twenty-four
2 dollars (\$24) in one case and thirty-three dollars
3 (\$33) in the other, depending on whether the client
4 is residential or commercial.

5 And so, I just want to understand which it
6 is? Is it a range and, depending on the
7 circumstances, as madame Lemay says, some costs can
8 be recognised or is it just this should be excluded
9 because it seems to be different in your PowerPoint
10 and your report.

11 Dr. H. EDWIN OVERCAST:

12 A. The explanation for that is really quite simple.

13 Q. [216] I know it was going to be simple.

14 A. In this methodology, we were identifying all the
15 costs. In the PowerPoint, I'm recommending that one
16 time costs be taken out of this study and charged
17 directly to the customer. So, in this case, the
18 twenty-four dollars (\$24)...

19 Q. [217] Yes.

20 A. ... would be added to the customer's connection
21 cost as a one time charge if you actually do the
22 work to do this. Otherwise, it's zero. So, it's
23 only the customers who cause you to incur this
24 cost, those who participate in this programme and
25 they pay for that as part of their connection

1 expense instead of including it in the marginal
2 cost and getting all caught up with capitalising it
3 and levelizing it over years and all that sort of
4 things, it just makes sense, since it's an expense,
5 to charge it as an expense to those who cause you
6 to occur the expense.

7 (14 h 57)

8 Q. [218] Now, Dr. Overcast, I just want to back up and
9 get the benefit of you experience and your
10 perspective. If I understand correctly, for a gas
11 utility, the goal is to maximise... you tell me if
12 I get it wrong, but basically, to maximise
13 profitable service while meeting regulatory
14 requirements, is that correct?

15 R. Actually, for line extension, it is to follow the
16 approved methodology for line extension. And line
17 extension aren't always economic, so there are
18 people who are, for example, forced to invest more
19 in their gas system for new customers than would be
20 profitable to them. But they're assured by the
21 regulatory process that they'll recover those costs
22 from everybody. So it depends on... it's the
23 obligation to serve, but it's a limited obligation
24 and it's limited by the line extension policy.

25 And what we're trying to do here is to get

1 a limit that is best for not only the new
2 customers, but existing customers combined. And so
3 it is to add customers so that at the margin...

4 Q. [219] Hum hum.

5 R. ... you know that you're covering your additional
6 revenue requirement from adding that customer. And
7 if you do that, that's the marginal customer, then
8 you get a whole bunch of customers that aren't at
9 the margin and those who are contributing into
10 lower cost for everybody else. So as you...

11 Q. [220] Sorry, the extended one is contributing to
12 lower costs for the existing ones, is that what
13 you're saying?

14 R. Well, now, when you... Let's say you've got five
15 customers, we'll make this easy, and four of them,
16 their revenues that they're going to generate are
17 twice what the costs are, what the marginal costs
18 of connecting them are, and yet you obviously want
19 to connect those because they reduce the price for
20 everybody else, they contribute to the overall
21 system. The fifth guy is the marginal customer. His
22 revenue just matches the marginal cost. And you
23 still want to add him, but nobody whose revenues
24 would not cover the marginal cost because those
25 would take away from the benefit that you got from

1 all the ones that are up before the marginal cost.
2 So that's why you use short-run marginal cost and
3 you go through that process and you effectively
4 minimise the revenue requirement for the utility
5 through its customer growth policy. And everybody
6 benefits from that.

7 Q. [221] You said the approved methodology, you meant
8 approved by the Board, not approved in the sense of
9 being the right one necessarily. Well, you hope
10 it's the same one.

11 R. Well, you hope they're the same one because the...

12 Q. [222] O.K.

13 R. You know, having been there and having to set a
14 line extension policy for sewer lines, I mean, you
15 want everybody to connect, because it's
16 environmentally the right thing to do, but you
17 don't want to socialise cost so much that people
18 will refuse to connect and instead put in a sceptic
19 tank. So you got a balancing act. Here, and the
20 board knows how they want the balance to come out,
21 and that's part of their responsibility.

22 Q. [223] Hum hum. And when we talk about extensions of
23 service, because I... You know, I understood you to
24 say that basically, you don't want to get people
25 who are below marginal costs because then, that's

1 not profitable, that's a loss for the company and
2 to the system, is that... Am I right in
3 understanding that?

4 R. That's correct.

5 (14 h 56)

6 Q. [224] To the other customers, I should say. Right.
7 But, so, concretely, what you're doing, if I
8 understand it, is network expansions through either
9 densification or the development of new service
10 areas, new town or new subdivision or both. Is that
11 right?

12 R. The process and the economics is a little different
13 in each case.

14 Q. [225] O.K.

15 R. But the same rule applies.

16 Q. [226] Don't...

17 R. Don't add anybody who's not going to cover the
18 marginal cost of being added to the system but add
19 everybody else who is equal to or greater than the
20 marginal cost of the system.

21 Q. [227] And so this is why the board has asked for...
22 or is inquiring into the determination of long term
23 marginal cost of service is in order to make
24 choices about how to optimise the decisions,
25 optimise production, if you like, or service. Is

1 that right?

2 R. Well no, not quite.

3 Q. [228] O.K.

4 R. Because if you...

5 Q. [229] I'm only a BA in economics, so...

6 R. That's O.K.

7 Q. [230] ... you give me the...

8 R. That's O.K., that's not a problem. The... you use
9 the term long-run marginal cost.

10 Q. [231] No, we're going to get to that, don't worry.

11 R. And there's no optimisation properties associated
12 with long-run marginal costs, none. So if the
13 board's goal is to promote the most efficient
14 expansions, those that benefit society as a whole
15 and the customers being added, then you do it on
16 the basis of short term marginal cost, not long.

17 Q. [232] Right, I was going to get to that. I knew you
18 were going to pick me out of that. O.K., so this
19 exercise that you're charged with assisting Gaz
20 Métro with and assisting the board with, would I
21 be... would it be fair to say that this requires
22 the exercise of informed judgement and that there
23 is an art as well as an economic science to this
24 process?

25 R. I guess...

1 Q. [233] I won't tell anybody if you say there is.

2 R. I guess the answer to that is there's always
3 judgement in these kind of decisions. And different
4 people are going to have different perspectives on
5 what that judgement might be. Particularly based on
6 their experience. Like I've said, I've been
7 actually working for the utilities that had to do
8 this, I've actually filed these proposals...

9 Q. [234] Right.

10 R. ... and had them approved. And I've spent enough
11 time actually working for utilities to have not
12 only the theoretical background to do this, but to
13 have the practical aspects of gas distribution and
14 understanding those to exercise that informed
15 judgement in a way that is probably unique for...
16 there are a lot of consultants who've never ever
17 worked for utility, for example. And I count myself
18 blessed, just having had that experience because it
19 gives me insight that others may not have. That's
20 not to say I'm always right, I can make a mistake,
21 but in this case, this is something that I've done
22 frequently and the recommendation that I've made
23 here is, to my way of thinking, the state of the
24 art recommendation.

25 Q. [235] So in this economic science with a bit of...

1 with some judgement in it, what would you tell the
2 board are the kind of the criteria of choice? What
3 are the things they should be concerned about?

4 R. Let me give you an example...

5 Q. [236] O.K.

6 R. ... from something you were talking about earlier.
7 You were talking about the cost of adding a meter
8 reader.

9 Q. [237] O.K.

10 (15 h 01)

11 R. And if I'm sitting here today knowing what I know
12 about the changes that are occurring in technology
13 related to metering of customers, I would say the
14 odds are that you're never going to reach a point
15 where you're going to be adding significantly more
16 meter readers. In fact, it's likely that it's going
17 to go in the other direction and you're going to
18 have far fewer meter readers. In fact, you may get
19 to the point where you don't even have a full time
20 meter reader for the whole system, you just have
21 somebody that knows what to do in case the
22 electronics don't work. Because the smart meters,
23 you can read them every fifteen (15) minutes by
24 computer, read them every hour, every day, when
25 people move in and move out, you don't have to send

1 anybody out to make a special read so, you sort of
2 take those things into account and you say, "Well,
3 if I'm looking over a forty (40) year period,
4 should I be out there adding meter readers?" and I
5 think the answer that I would come up with is no,
6 technology is going to take their place.

7 You look at the call centre process and,
8 you know, with computers, people can get help
9 without ever talking to a person. And how that
10 evolves in this - and I'm not one of these - in
11 this sort of new generation of people a lot younger
12 than me, I mean, they use a computer for
13 everything. I still pick up the phone and call
14 Customer Service because I can't figure out the
15 computer stuff but the idea is that we don't know
16 how those things are going to evolve and it seems
17 to me, if you're going to err, you err on the side
18 of being prudent, that technology is going to
19 change enough to actually lower those costs over
20 time, not increase them.

21 Q. [238] Okay. Mr. Overcast, I want to refer you to
22 the nice...

23 A. Sure.

24 Q. [239] ... economic theory curves that you have in
25 your presentation, Gaz Métro-6, Document 6, B-0241,

1 I'm at page, there's only page numbers on every
2 second page, I think, but anyway...

3 A. It's third.

4 Q. [240] ... on 3, I guess. And I just wanted to
5 understand the model that's at the basis of this. I
6 don't want you to give me a full course in
7 microeconomic theory, it's not what I'm asking for,
8 but are these curves, and is this model one in
9 which you're assuming a perfectly competitive
10 market in which the actors can buy or sell, in a
11 free market?

12 A. Well, traditionally, this is used to explain, you
13 know, a long-run cost curve and a short-run
14 marginal cost curve are used to explain competition
15 but this does not represent the perfectly
16 competitive model because there's economies of
17 scale and one of the assumptions of pure
18 competition is that nobody's big enough to affect
19 the scale.

20 Every producer is very small and so there
21 would be, this is sort of like saying if you were
22 going to let everybody be their own electric
23 utility, the cost curves would be much higher
24 because of these economies of scale. So, what
25 you're looking at here is a, it's not a perfectly

1 competitive model but a model that represents what
2 would happen when there are economies of scale and
3 scope such as in the utility business.

4 Q. [241] Okay, so your testimony is that it's general
5 to utilities.

6 A. Well, it's not just general to utilities but it is
7 to anybody where there are, any kind of production
8 where there are economies of scale.

9 Q. [242] So, Dr. Overcast, you'll agree with me,
10 there's a difference between economies of scale and
11 a monopoly situation, which are we looking at here?

12 A. You could be looking at a monopoly.

13 Q. [243] Okay.

14 A. But you don't have to be looking at a monopoly
15 because economies of scale is that portion of the
16 long-run average cost curve that declines until the
17 point where long-run average cost equals long-run
18 marginal cost and then, economies of scale are
19 exhausted at that point.

20 So, what happens is, in the real world,
21 where there's those kinds of economies of scale,
22 it's more efficient to have one large company than
23 a bunch of smaller companies. Because if you had a
24 bunch of smaller companies, you could never get the
25 cost down to the lowest cost.

1 And what happens here is that as you look
2 at a regulated utility, when they get to point A,
3 they're going to already be thinking about
4 expanding to a new short-run because in doing so,
5 their long-run marginal costs are going to continue
6 to decline and you'll have a new point of tangency
7 somewhere on that graph, somewhere to the right of
8 point A because they're going to be expanding their
9 system. And the whole idea there, is that's what
10 minimises the social cost of providing a utility
11 service.

12 (15 h 07)

13 Q. [244] One of the problems I had was trying to
14 understand, as we go to the right on your graph,
15 that's time, I guess, right? Time marches on to the
16 right, basically?

17 R. Yes, that's... you always have time on the
18 horizontal axis...

19 Q. [245] Right.

20 R. ... so it's a longer period of time, and each of
21 those short-runs represent a specific set of time,
22 in that, within that on a longer period.

23 Q. [246] So is your recommendation to the board to set
24 a policy based on the idea that there is an
25 instantaneous marginal cost or short-run marginal

1 cost? And the problem I have with that, that's what
2 I understand you're saying, essentially.

3 R. That's not necessarily instantaneous, but...

4 Q. [247] Well, O.K. Short, very short term.

5 R. Short term.

6 Q. [248] Yes. I don't know, what do you define a short
7 term, then?

8 R. Short term, in this context, the short-run is a
9 period that is too short to change all of your
10 fixed costs.

11 Q. [249] Right.

12 R. But as soon as you start expanding the system,
13 you're only expanding the system, you're moving to
14 a new short term. So it's that movement that you're
15 trying to pick up and reflect. And we do that by
16 using the levelized cost of the capital additions
17 and by recognising which are the fixed costs,
18 actually, don't change, like meter reading or
19 customer service, that don't change for long
20 periods of time.

21 Q. [250] What do you mean by levelized?

22 R. It's a term to get you to the concept of revenue
23 requirement and so what you do is you take the
24 capital cost and you calculate what the revenue
25 requirement is over the life of that piece of

1 capital and you use a discounted present value to
2 get back to what would I have to pay you every year
3 for now going forward to the end of that life to
4 pay for the capital costs associated with this
5 addition to plant.

6 Q. [251] And what I started to say earlier was one of
7 the problems I... the challenge for me of your...
8 of the approach you put forward is that you're
9 basically saying to the board look at that short
10 term marginal cost and that's your base... the best
11 basis for making your decision on adding a customer
12 or extension or for planning purposes, development
13 planning, and I look at the access going off to the
14 time access marching on and I have a difficulty in
15 seeing that there'll be... you're basically telling
16 the board not to look at those other... the cost
17 that will come on over time, as somebody needs...
18 you know, there's maintenance that needs doing, a
19 meter that needs replacing, more meters that need
20 reading, people who default on their... none of
21 that is... you're just... leave that to one side,
22 that's the part that I find difficult.

23 R. Well, and I understand that, and recognising this
24 is a really simplified picture.

25 Q. [252] Right.

1 R. Because as I explained earlier, these curves are
2 moving around every time there's a change in
3 technology, every time relative prices change, it's
4 like the example that I told somebody at lunch, is
5 my brothers and I moved out of the house. When
6 labour was free, my dad used that labour for free,
7 and when we all moved out, he bought a tractor. He
8 moved the line to water the garden from the house
9 to two hundred feet down to where the garden was
10 located so he could just put the hose right there
11 and walk up and turn the knob. So he substituted
12 capital for labour, but see, as long as labour was
13 free, he was going to use that free labour. So we
14 carried water to the garden from the house.

15 (15 h 12)

16 So the ratio of cost of capital/labour
17 changed, that curve changes as well. And I gave you
18 the example of how it's changed in terms of
19 investment in... as assets, but they're all kinds
20 of other examples like directional drilling and
21 things like that that have changed the technology
22 so that curves is always shifting and that's that's
23 the real problem for me, when I know that, you know
24 I'm trying to represent this in two dimensions but
25 in reality it's a, it's like a cartoon, you have to

1 shuffle the pages and you can see a cartoon stick
2 figure moving across the page because you're
3 shuffling the pages, well those lines are moving
4 just like that and they're moving faster than a
5 year even. So you have to, you have to make some
6 compromises, one of the compromises we made is to
7 look at those costs, the short-run costs, as the
8 margin for a year, that's the way Gaz Metro is
9 effectively calculating those costs. But I take
10 solace in the fact that I know that intuitively if
11 short-run marginal cost is less than long-run
12 marginal cost, you definitely should be expanding
13 the system and when short-run marginal cost is
14 above long-run marginal cost, you still should be
15 expanding the system but you expand it along the
16 short term and so, in essence if you calculate a
17 long-run marginal cost and it's higher than short-
18 term marginal cost then the calculation is probably
19 wrong, unless it's in this period where, where
20 you're not anywhere near your short-run average
21 cost.

22 Q. Okay, just in the same Power Point, Mr. Overcast,
23 at Page 4, it's under the title: Relationship
24 between short-run and long-run marginal cost.
25 Right, and the bullet says: Conclusions and I want

1 to look at number 1 and I'm not so much interested
2 in those conclusions but in, what I think is an
3 assumption built-in to the conclusion and I want to
4 ask you about, it says:

5 Short-run marginal cost equals long-
6 run marginal cost at the optimum level
7 of production before expanding
8 capacity.

9 I'm just, that's what the tangen, heu...

10 R. It's at the point of tangency...

11 Q. Point of tangency, right.

12 R. So you can you can get lower total cost by
13 expanding capacity at that point.

14 Q. Right, but want understand with you is: Doesn't
15 this assume that Gaz Metro is some sort of a
16 paragon of optimality and is already at the optimal
17 level of production in order to, say, that its
18 system is optimal and therefore we can apply this
19 approach.

20 R. Well, implicitly it assumes that but in truth, with
21 these relationships changing so fast it's very
22 unlikely that even if you were there, you would be
23 there long enough for you to know you were there
24 because, think about, think about how fast things
25 change in terms of relative prices of input. I mean

1 if you look at commodity markets for example, and
2 you were to take steel and plastic as the two
3 commodities that, I mean, those relative input
4 prices change every day. Now there's a practical
5 manner most manufacturers will hold the price for a
6 year or so, and so you really got, you can look at
7 a year, but you're never gonna add exactly the
8 amount of capacity you need just because of the
9 lumpy additions. So you got all those kinds of
10 complications and I recognize that, but it still
11 doesn't change the rule that short-run marginal
12 cost ought to be the basis for making that
13 decision.

14 Q. Mr. Overcast I'd like to ask you about the issue of
15 upstream reinforcement or up, operation maintenance
16 costs related to a potential increase in capacity
17 necessary from line or from service extension. I
18 think you mentioned issue in your evidence but,
19 certainly, it's been the subject of some back and
20 forth, I think I can say, between you and Mr.
21 Chernick. That's correct, is it?

22 A. Yes, that's correct.

23 Q. [253] Okay. So, in the document B-0225, which is
24 Gaz Métro-8, Document 7, this is the second
25 revision, I think, which is Gaz Métro's response to

1 Mr. Chernick's discovery, in question 2.1, he
2 asked,

3 Please explain how Gaz Métro plans to
4 take into account the costs of
5 increasing capacity from the pipeline
6 delivery points to the beginning of
7 the equipment added as part of a
8 service extension.

9 And I think you're the author of the response, if
10 I'm not mistaken. The response is,

11 The question assumes that capacity be
12 added for service extension. It is not
13 a sound assumption since most
14 extensions do not require capacity
15 increase.

16 Further, the question is beyond the
17 scope of the analysis which is limited
18 to marginal O&M costs. Finally, should
19 O&M costs be required for capacity
20 increase in the context of an
21 extension, it should not be accounted
22 for in the MCOS...

23 Marginal cost of service, I guess.

24 ... since it would fall into the
25 category of costs that only increase

1 marginally in a stepwise manner.

2 So, I understand that our question is not about the
3 capital cost of the upstream improvements or
4 capacity, it's about the operation and maintenance,
5 the O&M associated with that capital cost. Do you
6 understand? Would we agree about that?

7 A. Yes, I understand that.

8 Q. [254] Yes. Okay, thank you. So, is your evidence
9 that this kind of costs - I say that they're costs,
10 operation and maintenance costs - associated with
11 that should always be ignored for the purpose of
12 evaluating the marginal cost? The Board has asked
13 us to study the long-run marginal cost so I'll use
14 that term, I know you don't like it but that's what
15 I understand the hearing to be about.

16 A. No. You heard me say earlier today, I think the
17 right way to do this is to include an O&M adder in
18 your...

19 Q. [255] Which?

20 A. An O&M.

21 Q. [256] O&M.

22 A. Adder.

23 Q. [257] Okay.

24 A. Of something like one and a half to two percent
25 (2%) into your carrying charge calculation and

1 include that in the levelized cost. And that's
2 pretty typical of what's being done in
3 jurisdictions where they use long-run marginal cost
4 for rate making purposes.

5 Q. [258] So, is that part of the cost of expansion or
6 this is outside and it's in the cost of service?

7 A. It is an issue of expansion if your expansion is
8 occurring in capacity-constrained areas. The
9 problem with the distribution system is to the
10 extent that they're individual pieces, let's say,
11 for example, that there's a distribution system
12 that runs off down the road and, as you get near
13 the end of that distribution line, the pressure
14 drop is so large that you couldn't add anybody on
15 beyond that, without coming back and increasing the
16 capacity of that line and, like I explained earlier
17 today, there's three ways to do that, and we won't
18 get into those again, but if somebody went on
19 beyond that, then they're essentially causing you
20 to incur those upstream costs.

21 Now, they might be very small or they could
22 be very large but, in any event, that should be
23 taken into account when you consider the line
24 extension going beyond that point. And typically,
25 one customer wouldn't be causing that, it would be

1 like you've got a rural area and you've run out so
2 far and now, all of a sudden, somebody wants to
3 take a farm and make it into a thousand (1,000)
4 house subdivision then there's going to be a
5 thousand (1,000) customers who are going to be
6 responsible for that upstream capacity investment
7 and as you evaluate that, you should include that
8 upstream capacity cost at its marginal value
9 defined as the carrying cost including an O&M
10 adder.

11 Q. [259] O.K. I'm almost done.

12 (15 h 22)

13 LE PRÉSIDENT :

14 Maître Gertler?

15 Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 Oui.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Vous vous enlignez pour être précis vous aussi?

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 Q. [260] Oui, je sais. Merci. Je fais tout mon
21 possible, Monsieur le Président, j'achève. So
22 Mister Overcast, just to understand, this is more
23 in the kind of the aggregate of these various
24 potential elements to be included in the cost, so
25 if I understand correctly the approach, it's in

1 determining the profitability of a line extension,
2 you assume that once Gaz Métro hooks up a new
3 customer, they will be paying a bill every month
4 for decades, that's correct, right?

5 R. What might not be that same customer, but
6 typically...

7 Q. [261] Right, if he moves or goes out of business,
8 someone else will take the place, right?

9 R. Right, right.

10 Q. [262] And the solidity of revenues stream going
11 forward from that location, right?

12 R. Correct.

13 Q. [263] O.K. And then, in that situation, there'll be
14 some costs every year that are incurred by Gaz
15 Métro like billing, for example, and then, there'll
16 be some things that might occur only more
17 sporadically or periodically, like meter testing,
18 is that correct?

19 R. Well, let's...

20 Q. [264] Take it one at a time. Billing...

21 R. O.K., let's do that, let's go with billing.
22 Billing, there's no new marginal cost...

23 Q. [265] Right.

24 R. ... because you're just replacing an existing
25 customer at that location, so that doesn't any...

1 Q. [266] I wasn't talking about the moving, I'm just
2 saying going forward, whether there's somebody new
3 or not, there's a stream of...

4 R. There's an expected stream of revenue and there's
5 an expected stream of cost.

6 Q. [267] Expected stream of cost.

7 R. Right. But now, those are average costs. The
8 marginal costs may be zero. And so my view is that
9 that new customer that comes in to that existing
10 location should pay any of the first year cost that
11 are unique to him setting up his account and that
12 sort of thing. They should pay those and those
13 should not be socialised into rates and then,
14 they'll be paying the average revenue requirement
15 of those so they're paying the full average cost of
16 providing these services and the only reason that
17 you would add something in there is if somehow that
18 move caused you some new costs other than the first
19 year costs, and I don't see that happening from
20 meter reading or for billing or any of those
21 things. And I also don't see that being a marginal
22 cost for meter testing because the meters still
23 have to be tested just like they were before.

24 Q. [268] Yes. I'm not talking about... again, I'm
25 not... the fact that it's that person or another

1 person, that's not my point. My point is that
2 there's a stream of costs going forward.

3 R. Yes, and those costs are... those are average
4 costs, there may not be any marginal... stream of
5 marginal costs going forward or there may be. Just
6 depends.

7 Q. [269] And then, there's some things, I guess
8 operation maintenance, that are more, like random,
9 like, there's a leak or perhaps when somebody goes
10 bankrupt or doesn't pay or those... Those things,
11 those are costs that Gaz Métro will have to assume
12 as well, aren't they?

13 R. One of the problems, though, is you're taking all
14 of the costs that are in revenue requirements and
15 assuming somehow those become marginal costs and
16 that's not true. That assumption is not true. Let's
17 talk about uncollectible accounts expense.

18 Q. [270] Hum hum.

19 (15 h 27)

20 R. It's built into the revenue requirement because the
21 utility accrue... I'm not an accountant, so I've
22 got to be careful here, but as I understand it,
23 they accrue uncollectible accounts expense based on
24 the revenue every year, so those costs are, those
25 costs of uncollectible accounts expense are at the

1 margin because they're already in rates. So, so
2 we're not, we're not, we shouldn't be charging,
3 let's say I come in and I'm there forty (40) years
4 and you never have an uncollectible bill from me
5 but if you, if you charge that as part of line
6 extension, you're making me pay on the theory that
7 there's some probability that somebody else will
8 default, that's not cost causation. The people who
9 cause cost should pay the cost.

10 Now there just, there's this confusion that
11 really bothers me it's a confusion about just
12 because it's a revenue requirement, it's somehow a
13 marginal cost that just not, that just doesn't
14 work.

15 Q. [271] The thing that I, I, and we're gonna finish
16 up on this otherwise everyone's gonna be upset, I
17 just want to tie it up here, but what I, what I'm
18 trying to understand in the approach that you're
19 putting forward is that we recognize that the
20 revenue, there will be that stream of revenue
21 coming in over the, over the years and you use that
22 to decide on the, it's part of the equation, right,
23 to decide on the profitability of the extension of
24 service or the expansion of the sub-divisions,
25 that's correct, isn't it ?

- 1 R. Yes, and you're, and you're using for that stream
2 of revenue current rates.
- 3 Q. [272] Right.
- 4 R. And you know over time those current rates are
5 gonna go up...
- 6 Q. [273] Right.
- 7 R. So that you're not calculating that into the
8 profitability, because they go up, because of...
- 9 Q. [274] Or down if the cost of gaz goes down.
- 10 R. Well, gaz cost shouldn't enter into the Extension
11 Policy anyway cause it's it's just recovering
12 commodity and...
- 13 Q. [275] Okay. But the, but my problem is that you're
14 saying we increase, we're gonna include the revenue
15 but that will won't were we, we're excluding, we
16 exclude a lot of cost that we know are going to
17 occur.
- 18 R. No, we're, we're excluding costs that aren't
19 marginal to the connection.
- 20 Q. [276] Right, that's what I want, and then, and then
21 what I had a problem with is that we're talking
22 about, as I understand it, making a policy decision
23 about, decision or putting forward a methodology
24 for making what you call an Extension Policy, I
25 think that's what you call it, hum, for when are we

1 going to decide to go or not go with an expansion
2 of the, of the network or connection of new
3 customers. And I don't understand why, when we're
4 asking that question, you switch to saying: "Well
5 it's not fair for the individual who doesn't
6 actually, is not the individual person who's going
7 to default or go bankrupt, or leave the country
8 without paying, or whatever it is, to incur that
9 cost" and I regard that, I don't understand that,
10 those are two separate, very separate issues, it's
11 not the, we're not, the Board is not making
12 decisions about individuals and who should pay,
13 it's making decisions about what the tools are for
14 the, as I understand it, the tools are for the
15 utility to make its decisions, appropriate
16 decisions about, about expansions and I understood
17 that to be a question of marginal cost, not
18 individual, who's gonna pay ?

19 R. All right, here's the problem, some of those costs
20 are from an economic perspective, what we call
21 "Social costs", they're costs for doing businesses
22 for regulated utility, but they are not marginal
23 cost to connections, and those costs are socialized
24 and all the customers pay for uncollectible
25 accounts expense, they pay based on what those

1 actually are, but it's a social cost. It's a cost
2 society has decided it's okay to spread out to
3 everybody else because of the utilities'
4 obligations to serve you've got to allow them the
5 revenue requirement to cover all their imbedded
6 cost, so that becomes, that becomes sort of like a
7 fixed cost and it's literally just to pass through,
8 I mean you pass through in every rate case,
9 whatever it takes to get the right level of loss of
10 uncollectible accounts expense into the revenue
11 requirement, and it's not, it's not a marginal cost
12 for any individual customer, even for a group of
13 customers.

14 (15 h 32)

15 Q. [277] Okay. Last question, Mr. Chairman, I'm
16 referring now to the B-0225 again, Gaz Metro 8,
17 Document 7, and this is the revised version, and
18 it's in Question 3.1 from, from Mr. Chernick, and
19 this is the question about your statement, I think,
20 in your evidence, Black & Veatch report, B-0145,
21 and this is pages 8 and 9 of that document where it
22 says,

23 By the time a "step" increase in O&M
24 is needed, there will likely have been
25 numerous customer additions to the

1 system that can absorb the added cost
2 with no impact on existing customers.

3 And at this hour, I'm going to save reading your
4 whole response to question 3.1 but I think you know
5 what we're talking about. And at the end of that
6 response, you say,

7 Thus the line extension policy does
8 not rely on that revenue to determine
9 the profitability of the line
10 extension.

11 Right?

12 A. Correct.

13 Q. [278] Okay. So, if I understand correctly, you
14 basically subtract some of the revenue to reflect
15 the future costs that have to be borne, is that
16 correct? When you talk about absorbing.

17 A. No, what I'm saying here it's essentially that,
18 because you're only using current rates for the
19 whole forty (40) years, then you know that those
20 rates are not going to stay the same and so, as
21 those rates go up, those increases are absorbing
22 these costs and the net result is that the line
23 extension - and if you follow my policy
24 recommendation - will pay for itself by the time
25 you get to the need to add to these lumpy O&M

1 costs. And we showed that, we gave you an example
2 of that in one of the responses.

3 Q. [279] Right.

4 A. I don't remember the number.

5 Q. [280] And would it be correct then to say that the
6 Régie can see the absorption by including all costs
7 and all revenues in the profitability analysis?

8 A. Well, I think you're better off if you take this in
9 parts. It makes more sense...

10 Q. [281] Okay.

11 A. ... to take this in parts. So, you have those one
12 time costs and you have a charge for those and you
13 keep them separate. You have the customer costs and
14 you have a customer charge that covers those and
15 you keep them separate and to the extent that the
16 customer cost doesn't cover all of the customer-
17 related costs, then that's a policy decision but
18 you should just say those two match and then all
19 you're left with is the carrying cost on the
20 investment and the O&M that aren't in either those
21 first two categories and you compare that to the
22 revenues generated by the volumetric rates or the
23 demand rates or whatever kind of rate you have,
24 whatever rate design you use.

25 Q. [282] Uh, huh.

- 1 A. And if you keep those pieces separate and you
2 follow the short-run marginal cost process, you get
3 to the most efficient answer.
- 4 Q. [283] Right. Last question, my problem or sort of
5 question that I have with this is that you seem to
6 be including all revenues in that when you do it,
7 all revenues are included in the profitability
8 analysis but then only some of the costs.
- 9 A. Well, that's true but not all of the costs are
10 marginal. Some of those costs are included in the
11 revenue requirement. I mean, we can go back to the
12 graph, if you look at the graph, if you're
13 producing at point A and you look where short-run
14 marginal cost is, it's all the way down at point B.
15 So, your average revenue requirement where you set
16 the rates, you would set the rates, if you just
17 take a line and draw straight back to the costs
18 line, let's say that's ten dollars a GJ ($\$10/\text{GJ}$) a
19 GJ...
- 20 Q. [284] Right.
- 21 A. ... and at point B, you draw the line straight
22 back, that's eight dollars a GJ ($\$8/\text{GJ}$) so that
23 other two dollars ($\$2$) is covering costs that
24 aren't at the margin. But yes, you include those in
25 the calculation because those are costs that are

1 actually being paid. And one of two things happens:
2 either the new customer who costs exactly B and
3 gives you A revenue is contributing two dollars
4 (\$2) and reduces everybody's rate; or if you had
5 the case where this customer's extension is more
6 expensive than the average, if he gives you at
7 least revenues for A and that's his marginal cost,
8 you're still having the point that there's no
9 impact on anybody else and that's why you want to
10 go all the way up to that point.

11 (15 h 37)

12 Q. [285] Merci. Thank you Mr. Overcast. Merci aux
13 témoins de Gaz Métro. Merci, Monsieur le Président,
14 de votre indulgence.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Vous n'avez pas une troisième et dernière question?
17 Non? Merci Maître Gertler. Évidemment, la Régie
18 aura des questions mais on va faire ça demain
19 matin.

20 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

21 Parfait, Monsieur le Président. Pour l'engagement
22 1...

23 LE PRÉSIDENT :

24 Oui?

25

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 On me signale que, par contre, on devrait, je
3 pense, prendre quelques minutes pour s'en parler
4 avant de vous la livrer, à moins qu'on peut la
5 faire demain matin, c'est comme vous l'exigez.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Demain matin.

8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Demain matin, Monsieur le Président.

10 LE PRÉSIDENT :

11 N'oubliez pas qu'il y a du hockey ce soir.

12 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13 Ah oui, ça c'est mon...

14 LE PRÉSIDENT :

15 Vous aviez oublié.

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Oui, oui, j'avais oublié ça.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Bon, je suis sûr qu'il y en a qui n'ont pas oublié.

20 Maître Sarault il n'a pas oublié. Bon, bien, on
21 s'arrête ici pour aujourd'hui. Merci beaucoup et à
22 demain neuf heures (9 h 00).

23 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE AU 19 AVRIL 2017 À 9 H

24

25

1

2

SERMENT D'OFFICE :

3

Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,

4

certifie sous mon serment d'office, que les pages

5

qui précèdent sont et contiennent la transcription

6

exacte et fidèle des notes recueillies par moi au

7

moyen du sténomasque, le tout conformément à la

8

Loi.

9

10

ET J'AI SIGNE:

11

12

13

Sténographe officiel. 200569-7