

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
Me MARC TURGEON

AUDIENCE DU 19 AVRIL 2017

VOLUME 3

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 NICHOLAS 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 PIÈCES	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE DE GAZ MÉTRO (Panel : Réglementation, Coûts et Conditions de service, Dépenses d'exploitation et comptabilité réglementaire (suite)	6
ISABELLE LEMAY	7
MATHIEU PAYEUR	7
INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :	7
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	9
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	32
PREUVE DE LA FCEI	62
RICHARD A. BAUDINO	62
ANTOINE GOSSELIN	62
INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	63
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT	73
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	78
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE	81
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	104

PREUVE DE OC	110
WILLIAM PEREA MARCUS	112
INTERROGÉ PAR Me ÉRIC DAVID	112
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	137
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	150
PREUVE DE UC	153
MARC OLIVIER MOISAN-PLANTE	154
INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD	154
PREUVE DE L'ACIG	158
ESTHER FALARDEAU	160
INTERROGÉE PAR Me GUY SARAULT	161
CONTRE-INTERROGÉE PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	190
INTERROGÉE PAR LA FORMATION	198

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
C-OC-0032 : Summary of the position of the experts2	
C-ACIG-0070 : Présentation PowerPoint de la preuve de l'ACIG	158
C-ACIG-0071 : Tableau qui est la dernière page de l'annexe 1 du mémoire de l'ACIG	160

1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-neuvième
2 (19e) jour du mois d'avril :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du dix-neuf (19)
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. Poursuite de l'audience.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Bonjour à tous. Maître Sigouin-Plasse, j'imagine
17 que vous avez réponse à votre engagement.

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 Oui. Bonjour, Monsieur le Président.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Bonjour.

22

23 PREUVE DE GAZ MÉTRO (Panel : Réglementation, Coûts
24 et Conditions de service, Dépenses d'exploitation
25 et comptabilité réglementaire (suite)

1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-neuvième
2 (19e) jour du mois d'avril, ONT COMPARU :

3

4 ISABELLE LEMAY

5 MATHIEU PAYEUR

6 Dr. H. EDWIN OVERCAST

7

8 LESQUELS, sous la même affirmation solennelle,
9 déposent et disent :

10

11 INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

12 Bonjour Maître Turgeon et Madame Pelletier. Alors,
13 après cette sombre soirée, elle n'est pas sombre en
14 raison des résultats de hockey, peut-être plus
15 parce qu'on a dû travailler sur les coûts
16 marginaux, je ne le sais pas. Bon. Farce à part.

17 Oui, on a un résultat à donner concernant
18 l'engagement numéro 1 :

19 Est-ce qu'il arrive...

20 et je lis l'engagement

21 Est-ce qu'il arrive à Gaz Métro de
22 planifier des projets d'extension de
23 réseau à partir d'une hypothèse selon
24 laquelle la clientèle va...

25 accroître, plutôt va

1 ... croître pendant la durée de vie de
2 ce projet.

3 Donc, un engagement souscrit à la demande du
4 procureur de SÉ/AQLPA. Alors, je vais laisser
5 madame Lemay livrer la réponse à cet engagement,
6 Monsieur le Président.

7 Mme ISABELLE LEMAY :

8 R. Bonjour. Alors, la réponse, elle est « oui » et je
9 voulais vous donner un exemple concret. Je vous
10 inviterais donc à prendre connaissance du dossier
11 3958, à la pièce B-021 et B-022, c'est le projet
12 d'extension Asbestos. Et on voit dans ce projet-là
13 qu'il y a vingt-huit (28) clients qui ont été
14 prévus et le coût d'opération a été donc vingt-huit
15 (28) fois le montant unitaire, là, donc vingt-huit
16 (28) fois cent cinquante-sept dollars (157 \$).
17 C'est un projet qui a été déposé en deux mille
18 seize (2016) et approuvé en deux mille seize (2016)
19 également. Est-ce que vous aimeriez le numéro de la
20 décision?

21 Me MARC TURGEON :

22 Q. [1] Si vous l'avez.

23 R. Bien sûr, je vais vous trouver ça. La décision,
24 c'est la D-2016-041. Alors, ce qu'on met comme
25 informations dans ce projet-là, ce sont les... les

1 branchements qu'on est confiant de... confiant de
2 brancher et non pas des hypothèses sur la vie du
3 projet, mais bien des courts termes. On parle ici
4 d'un horizon de trois ans.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Bon. Je crois que ça répond à l'engagement.

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Effectivement. Alors, Monsieur le Président, donc
9 sans plus tarder, les témoins seront disponibles
10 pour répondre aux questions. Je comprends qu'on est
11 rendu aux questions de maître Cardinal, si je ne me
12 trompe pas.

13 LE PRÉSIDENT :

14 En effet. Alors, Maître Cardinal.

15 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

16 Q. [2] Bonjour. Bon matin. Pour ma première question,
17 je vais vous référer à votre présentation qui a été
18 déposée hier sous la cote B-0242, aux pages 8 et 9.
19 Donc, à la page 8, on parle des coûts marginaux en
20 ce qui a trait aux clients CII et, à la ligne 5, on
21 voit que, pour la saisie d'un nouveau contrat, le
22 coût à l'année 1 est de cinquante-deux virgule
23 soixante-deux (52,62 \$). À la page 9 maintenant, on
24 parle des coûts marginaux relatifs aux clients VGE,
25 pour l'année 1, la saisie d'un nouveau contrat est

1 de trente-six virgule vingt-neuf (36,29 \$).

2 Pourriez-vous expliquer pourquoi le montant est
3 plus élevé en ce qui a trait aux clients CII plutôt
4 que pour les VGE?

5 (9 h 06)

6 M. MATHIEU PAYEUR :

7 R. On avait répondu à ces questions en DDR. Je ne la
8 retrouve pas, mais je peux vous réitérer
9 l'explication qu'on avait donnée à ce moment-là.
10 C'est au niveau de la complexité. En fait lorsqu'on
11 s'est entretenu avec les gens à l'interne, ils nous
12 ont expliqué que, pour le temps de saisie en
13 moyenne pour les CII est un peu plus long étant
14 donné qu'il y avait plus d'éléments à considérer
15 par les commis lors de la saisie du contrat. Alors
16 que les VGE, le même travail fait par les commis,
17 l'information est déjà connue, donc il y a moins de
18 complexité et de - excusez-moi l'expression - de
19 « back and forth » à faire avec le client. Donc, au
20 niveau du temps de saisie, ce temps-là est plus
21 court pour les VGE que pour les CII.

22 Q. [3] Je vais vous référer maintenant à la pièce
23 C-ROEE-0090, qui est la réponse de monsieur
24 Chernick à la question 1.1 de la DDR 2 de la Régie.
25 C'est un fichier sous format Excel.

1 Mme ISABELLE LEMAY :

2 R. C'est bon.

3 Q. [4] Ça va. O.K. Parfait. Donc, aux tables 2 à 4 à
4 la ligne 5, on fait référence au coût de saisie
5 d'un nouveau contrat. Puis dans la colonne
6 « notes », on voit que, par rapport à ce coût, il
7 est indiqué « repeat at date of average customer
8 turn-over ». Est-ce que, au moment où un client
9 résidentiel emménage, un nouveau contrat est saisi?

10 R. Pour le client résidentiel, il n'y a pas toujours
11 un contrat écrit. On avait eu déjà ces discussions-
12 là. Il y a des contrats verbaux. Il y a des
13 contrats écrits. Donc, il y a une saisie dans le
14 système, mais pas nécessairement un contrat écrit.

15 Q. [5] Puis par rapport au client CII?

16 R. Oui, il y a un contrat écrit à ce moment-là. Mais
17 pas, comme on mentionnait hier, ce n'est pas un
18 contrat qu'on considère dans l'analyse qu'on fait à
19 l'année... lorsque le nouveau branchement est créé.

20 Q. [6] Toujours à la même pièce aux tables 2 et 3 à la
21 ligne 8, on fait référence au coût de traitement
22 d'un appel d'un client standard. Par rapport à ce
23 coût, il est indiqué, toujours dans la colonne
24 « notes », « re-estimate to account for class
25 differences ». Est-ce que le coût de traitement des

1 appels des clients CII est différent du coût lié au
2 traitement des appels de clients résidentiels?

3 M. MATHIEU PAYEUR :

4 R. Selon les informations disponibles à l'interne, on
5 n'est pas en mesure de distinguer, dans le tri du
6 service à la clientèle, ceux qui reçoivent les
7 appels ne sont pas en mesure de distinguer dans
8 leur statistique le temps d'appel pour les clients
9 CII versus des clients résidentiels. C'est pour ça
10 que c'est le même coût pour les deux types de
11 marché.

12 (9 h 11)

13 Q. [7] Maintenant, à la pièce B-0144, qui est Gaz
14 Métro-17, Document 4, qui est l'annexe 1 de
15 l'annexe A, à la page 2, ça va? Parfait. Donc, dans
16 cette pièce Gaz Métro présente les coûts marginaux
17 de prestations de service de long terme proposés
18 dans le dossier tarifaire 3879-2014 pour le marché
19 CII. Donc, je vous réfère précisément à la rubrique
20 de coûts, « Coûts reliés au maintien de la
21 clientèle », qui est à la dernière ligne de la page
22 2. Donc, est-ce que tous les clients CII ont un
23 représentant dédié?

24 Mme ISABELLE LEMAY :

25 R. Non.

1 Q. [8] Puis pouvez-vous expliquer pourquoi, pour le
2 marché CII, Gaz Métro définit une plage de coûts
3 qui varie entre zéro et une valeur de coût maximal
4 plutôt que d'utiliser un coût moyen?

5 R. Le coût qu'il est proposé d'appliquer c'est zéro.
6 Ce n'est non pas une... une plage.

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Si vous me permettez, je ne veux juste pas faire
9 une intervention... enfin, je la fais. À moins que
10 vous me disiez : « Rasseyez-vous, Maître Sigouin. »
11 Je veux juste m'assurer parce qu'on parle de la
12 proposition de Gaz Métro. Ici, évidemment, on parle
13 d'un document qui a été produit à une certaine
14 époque, en annexe d'un document. Bon, évidemment,
15 ça fait partie de notre preuve mais... puis là
16 madame Lemay vient de préciser, ce n'est pas
17 exactement l'objet de la proposition de Gaz Métro à
18 l'heure actuelle.

19 Alors, j'irai immédiatement avec une
20 précision auprès de madame Lemay, là quant aux
21 faits.

22 Q. [9] Est-ce que vous pouvez nous indiquer... si ce
23 n'est pas le reflet de la proposition actuelle de
24 Gaz Métro, pouvez-vous nous indiquer où se trouve
25 la proposition de Gaz Métro eu égard à cette

1 rubrique-là? Donc, voilà. Merci.

2 R. La proposition de Gaz Métro se trouve dans la pièce
3 B-0145, donc à la Gaz Métro 6, document 2, aux
4 conclusions du docteur Overcast. Donc, aux tableaux
5 1, 2... pardon, 2, 3 et 4. Dans ce qu'on appelle
6 « Black & Veatch Revised ».

7 Me AMÉLIE CARDINAL :

8 Q. [10] Donc, en fait, la Régie voudrait comprendre
9 pourquoi, dans le cadre du dossier 3879, dans le
10 tableau auquel je vous ai référée, à la page 2, on
11 voit « Année 1 », par exemple, il y a un minimum et
12 un maximum, et, « Année 2 » et suivantes, il y a
13 également un minimum et un maximum?

14 R. Alors, en présentation, hier, je vous mentionnais
15 qu'on avait fait le premier exercice exhaustif, en
16 deux mille quatorze (2014), avec nos équipes
17 internes. Et, par la suite, lorsqu'on s'est joint
18 au service du docteur Overcast, il nous a permis
19 d'approfondir notre compréhension des coûts
20 marginaux et c'est de là que... c'est à ce moment-
21 là que Gaz Métro révisé sa position parce qu'on est
22 d'accord avec... il a su nous convaincre que
23 notre... notre position devait être ajustée.

24 Cependant, il est important de comprendre
25 que, la proposition, elle est basée initialement

1 sur ce que... donc, c'est sur les calculs que Gaz
2 Métro a faits et, à partir de là, on a cheminé vers
3 la proposition que vous avez devant vous
4 aujourd'hui.

5 M. MATHIEU PAYEUR :

6 R. Peut-être simplement ajouter, au niveau des
7 minimums, maximums, comme on l'a présenté hier à
8 partir de la présentation, c'est présenté dans le
9 cadre des preuves pour présenter l'ensemble des
10 coûts des... sous forme de minimums, maximums.
11 Comme on a expliqué hier, le coût est présent ou
12 n'est pas présent. Donc, lorsqu'il y a un minimum
13 ou un maximum, ce sera en fonction des
14 caractéristiques du client qu'on appliquera le coût
15 ou qu'on ne l'appliquera pas. Donc, c'est
16 simplement ça, cette petite précision-là à faire au
17 niveau de l'application de la méthode pour chacun
18 des éléments qui sont... qui ont zéro comme minimum
19 et un maximum.

20 Comme je le disais là ça va être appliqué en
21 fonction de la caractéristique propre au client.

22 (9 h 16)

23 Q. [11] Donc est-ce qu'on doit comprendre que dans,
24 dans la pièce là que je vous ai référée, quand on
25 voit un maximum ça signifie qu'y a un représentant

1 qui est attribué au client et quand c'est zéro, au
2 contraire c'est quand c'est quand il n'y a pas de
3 représentant.

4 R. Bien en fait, comme on le disait dans la
5 proposition finale de Gaz Métro là, les coûts de
6 maintien sont, sont à zéro, donc il n'y a pas
7 d'application dans ce cas-ci, mais, voilà.

8 DR. H. EDWIN OVERCAST:

9 A. There's, there's an important point, this seems to
10 be missed, missing here, and that is that with
11 respect to customer retention cost, the people who
12 provide that service, whatever class it's for, are
13 sunk cost and sunk cost by definition can't be a
14 marginal cost. So in other words this is part of
15 somebody's existing job to do these kinds of things
16 and that's why, in our final analysis, these costs
17 are excluded because they aren't at the margin and
18 they can't be, by definition a marginal cost.

19 Q. [12] Dans la mesure où la Régie retenait la
20 proposition initiale de Gaz Métro, est-ce que Gaz
21 Métro proposerait une fourchette?

22 M. MATHIEU PAYEUR :

23 R. Vous spécifiez pour le, le coût de maintien ou pour
24 quel type de coût?

25 Q. [13] Oui, pour le coût de maintien.

1 R. En fait, c'est basé aussi sur une caractéristique
2 des clients, dans ce cas-ci, si on réfère au
3 tableau CII, c'est un, c'est pour les comptes
4 majeurs en fait qui ont des représentants, donc
5 c'est un type de client qui est identifié dans
6 l'Analyse de rentabilité comme on l'a présentée
7 hier, c'est une des caractéristiques potentielles
8 pour un client d'être un compte majeur, donc ce
9 serait associé à ces caractéristiques là. Ce coût
10 serait associé à ces caractéristiques.

11 Mme ISABELLE LEMAY :

12 R. À la lecture du dossier que je vous faisais
13 référence là pour Asbestos, vous constaterez que
14 parmi les clients qui ont été signés là, ceux
15 qu'on, qu'on mettait, qu'on mettait dans l'analyse,
16 il y en a un bon nombre qui sont des clients qu'on
17 appelle des contrats abrégés. Des contrats abrégés
18 ça c'est des contrats, c'est pas l'équipe de Gaz
19 Métro, c'est bien un plombier, ce qu'on appelle les
20 PCGM là dans notre jargon, les "Partenaires
21 certifiés Gaz Métro", alors ce sont eux qui signent
22 avec le client, donc ce ne sont pas les ressources
23 de Gaz Métro. Ils nous amènent le contrat, qu'ils
24 ont convenu avec le client, et on saisit le
25 contrat, mais ce n'est pas nécessairement la force

1 de vente de Gaz Métro qui fait la démarche. ***

2 Q. [14] O.K. Je vous réfère maintenant à la pièce
3 B-0145 qui est Gaz Métro 6, document 2, soit le
4 rapport de Black & Veatch, aux pages 9 à 11. Donc à
5 ces pages on présente le coût, les coûts marginaux
6 de prestation de services de long terme par marché
7 qui sont proposés par l'expert, aux lignes 16 et 17
8 on retrouve les rubriques de coûts "Preventive
9 Maintenance Main" évalués à zéro virgule vingt-deux
10 dollars (0,22\$) par mètre, et "Corrective
11 Maintenance Main" évalués à zéro virgule trente-
12 sept dollars (0,37\$) par mètre. Est-ce que ces
13 coûts font partie des coûts marginaux de prestation
14 de services de long terme?

15 (9 h 21)

16 R. Alors dans notre... dans notre proposition et dans
17 les exemples qu'on vous a donnés hier, notamment je
18 crois que c'était dans l'exemple VGE, je pourrais
19 vous le montrer. Ici, donc à la page 13 on vous
20 faisait la démonstration que nous considérons ces
21 coûts-là. C'est le cinquante-neuf sous (59 ¢) à la
22 dernière ligne, mètre de conduite, cinquante-neuf
23 sous (59 ¢) c'est la somme du vingt-deux sous
24 (22 ¢) et du trente-sept sous (37 ¢) pour... c'est
25 ce que monsieur Payeur vous avait expliqué. Pour

1 fins de présentation on avait regroupé ces
2 informations-là.

3 Alors ce sont des... des coûts, comme vous
4 voyez, qui sont nécessaires à l'année 2. Ce n'est
5 pas des coûts d'entretien qu'on engage dès la
6 première année, mais comme on est... on a déjà
7 répondu je crois que c'est dans la DDR... on vous a
8 donné, je vais vous donner le numéro ensuite, là,
9 mais dans la B-240. Alors on a indiqué que ce
10 sont... on n'est pas en mesure de déterminer
11 exactement à quel moment, mais on est assurés qu'on
12 doit faire cet entretien-là. Alors par nos
13 responsabilités on a cette assurance-là, mais on
14 sait que c'est dans une plage entre deux ans et
15 cinq ans selon le type de matériel. Alors on l'a
16 mis dès l'année 2 de manière conservatrice, là, et
17 puis les années subséquentes.

18 Q. [15] À quelle fréquence ces coûts sont engagés? À
19 quelle récurrence? J'ai compris, là, entre 2 et 5,
20 mais est-ce que ça revient?

21 R. Oui, l'entretien revient. Alors je vous ramènerais
22 à la question... c'est à B-240 qu'on disait tout à
23 l'heure. On a donné un petit peu plus d'information
24 là-dessus, mais comme on n'a pas dans nos systèmes
25 l'information précise sur le matériel, donc est-ce

1 que c'est du plastique, est-ce que c'est de
2 l'acier, comme... comme monsieur Overcast vous
3 mentionnait, si on s'en va dans une zone dense où
4 il y a... il faut probablement mettre de l'acier,
5 d'autres fois c'est du plastique, donc pour notre
6 méthode à nous on est allés prendre la manière
7 conservatrice parce que parfois c'est aux deux ans,
8 parfois c'est aux six ans. Alors on a appliqué à
9 chaque année le montant... le coût linéaire.

10 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

11 Q. [16] Seulement que pour fins de clarification,
12 Madame le Lemay, vous ciblez la B-240, est-ce que
13 vous faites référence à la question-réponse 4.2
14 plus précisément?

15 R. À la 4.3 et la 4.2. C'est ce qui couvre ce sujet-
16 là.

17 Q. [17] Merci.

18 Me AMÉLIE CARDINAL :

19 Q. [18] Donc est-ce qu'on peut confirmer qu'à chaque
20 année ces coûts reviennent à compter de la
21 réalisation du projet... à compter de la deuxième
22 année de la réalisation.

23 R. Je ne suis pas en mesure de vous confirmer qu'à
24 chaque année ces coûts-là sont... c'est un peu ce
25 que je vous disais tout à l'heure. Comme on ne

1 connaît pas la composante de la conduite, je ne
2 peux pas vous assurer qu'à chaque année ces coûts-
3 là reviennent. Cependant, nous, de manière
4 conservatrice, on les a intégrés à chaque année
5 puisqu'on essaie de faire un binaire, un oui ou un
6 non, alors on a pris un montant... un calcul et
7 qu'on applique à chaque année à compter de l'année
8 2. Dans les... considérés comme coûts d'entretien.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Q. [19] Si vous permettez, Maître Cardinal, je vais
11 poser une question additionnelle. Donc je comprends
12 que, dans le fond, vous avez pris le coût annuel
13 d'entretien des conduites, vous l'avez linéarisé et
14 vous obtenez le vingt-deux cents (22 ¢) et trente-
15 sept cents (37 ¢) puis là, dans l'analyse de
16 rentabilité systématiquement vous l'appliquez de
17 l'année 2 à l'année 40, sans considération du type
18 de conduite ou...

19 (9 h 27)

20 R. Exactement. Pour pouvoir... parce que, comme je
21 vous disais, on recherche une méthode simple qui
22 puisse s'appliquer rapidement donc en fonction de
23 l'information qu'on a. Donc de la manière qu'on a
24 fonctionné, la proposition qu'on vous fait, ça nous
25 permet de dire est-ce qu'il y a une conduite

1 additionnelle, oui ou non, s'il y en a une, voici
2 le coût qu'on va appliquer sur la durée de vie. Et
3 cet exemple-ci en fait l'illustration, mais
4 également ce qu'on avait répondu à la DDR de
5 l'ACIG, qui est le... bien, celui que j'avais mis
6 ici plus loin. Celui-ci, donc, qui était présenté à
7 la B-0207, Gaz Métro 8, document 2.

8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Q. [20] Alors juste pour fins de la... au niveau des
10 notes sténographiques, vous montrez la page 17 de
11 la présentation...

12 R. De la présentation.

13 Q. [21] ... B-0242.

14 R. Qui est un extrait de la réponse qui avait été
15 soumise à l'ACIG. Alors vous voyez, bien je... vous
16 voyez, je vais vous demander de me faire confiance,
17 là, que c'est de l'année zéro à l'année cinq, qui
18 est en haut, parce que j'ai tronqué pour qu'on
19 puisse voir quelque chose. Mais donc, à la première
20 année, on a des coûts et les coûts sont bien au-
21 delà du quatre-vingt-dix-huit dollars (98 \$) pour
22 un CII, parce qu'il y avait, je crois, quatre
23 kilomètres de conduite, là. Donc, c'est pour ça que
24 le coût d'opération appliquée à cette situation-là
25 était... avait été augmenté pour refléter

1 l'entretien nécessaire.

2 M. MATHIEU PAYEUR :

3 R. Pour compléter par rapport à votre question,
4 effectivement, on va calculer les coûts de façon
5 globale. L'information dans nos système n'est pas
6 disponible par type pour l'entretien, par type de
7 conduite, c'est pour ça qu'on a pris l'ensemble des
8 types de conduite ensemble, comme vous le
9 mentionnez dans votre question, là, nous avons pris
10 l'ensemble des matériaux, là, utilisés, parce que
11 l'information n'est pas disponible pour la
12 ségréguer de cette façon-là.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Q. [22] Oui, on avait compris ça en phase 1 que grâce
15 à SAP, vous avez perdu toute information pertinente
16 sur vos conduites, dans le système comptable,
17 j'entends. Maître Cardinal?

18 Me AMÉLIE CARDINAL :

19 J'ai besoin de consulter une minute...

20 LE PRÉSIDENT :

21 Très bien.

22 Me AMÉLIE CARDINAL :

23 ... mon analyste, merci.

24 Q. [23] Je vais vous référer à la pièce B-0144, qui
25 est la pièce Gaz Métro 17, document 4, l'annexe A à

1 la page 7. En fait, c'est la proposition initiale
2 de Gaz Métro. Donc à cette page 7, on voit un
3 tableau qui présente le coût marginal de prestation
4 de service associé à l'ajout de charge chez un
5 client existant et où Gaz Métro précise aux lignes
6 9 et suivantes que

7 Seuls les coûts additionnels liés
8 directement à l'ajout de charge sont
9 pris en compte dans l'analyse de
10 rentabilité. Par exemple, l'ajout de
11 charge ne viendra pas augmenter les
12 coûts de facturation, de relève de
13 compteur ou d'encaissement des
14 paiements d'un client. Par contre, il
15 peut impliquer de préparer un nouveau
16 contrat, d'effectuer une enquête de
17 crédit, de traiter l'aide financière
18 consentie ou, s'il y a lieu, d'ajouter
19 une ligne cellulaire si le client
20 transfère en télémétrie. Seuls les
21 coûts additionnels pertinents à la
22 situation traitée dans l'analyse de
23 rentabilité seront sélectionnés dans
24 le modèle proposé par Gaz Métro.

25 Donc, dans la mesure où la régie retenait la

1 position initiale présentée par Gaz Métro à cette
2 pièce, pouvez-vous commenter la possibilité
3 d'utiliser des coûts marginaux de prestation de
4 service associés au coût lié à l'ajout de charge
5 chez un client existant?

6 Mme ISABELLE LEMAY :

7 R. L'exercice de calcul de coûts marginaux, on le
8 fait, bien, lorsqu'il y a un ajustement de... un
9 ajustement au niveau des actifs. Donc s'il y a un
10 besoin, si l'ajout de charge nécessitait un
11 changement au niveau des compteurs, disons que
12 l'ajout de charge est suffisant pour faire en sorte
13 que le compteur doive être changé, bien à ce
14 moment-là, il y aurait une réévaluation, mais
15 sinon, le... souvent, il y a des ajouts de charge
16 qui surviennent et on ne le sait pas. Les clients
17 qui sont en D1 peuvent fluctuer leur consommation
18 sans que Gaz Métro en soit informée. Ils peuvent
19 ajouter un barbecue ou ajouter un four à pain,
20 s'ils restent en D1, on ne sera pas nécessairement
21 influencé là-dessus.

22 (9 h 33)

23 Q. [24] Maintenant, je vous réfère à la pièce B-0240,
24 qui est Gaz Métro-8, Document 11, à la page 3, qui
25 est en réponse à la question 2.1 de la DDR 10 de la

1 Régie. Vous avez trouvé la pièce? O.K. Parfait.
2 Donc Gaz Métro indique dans sa réponse qu'elle
3 entend appliquer « à chaque client un coût marginal
4 correspondant à ses caractéristiques propres ».
5 Puis ces caractéristiques sont entre autres : le
6 type de compteur; les instruments correcteurs et
7 télémétrie; et la demande de PRC.

8 Si on prend pour hypothèse que, pour une
9 année donnée, Gaz Métro reçoit cinq mille (5000)
10 demandes de prestation de service pour des clients
11 résidentiels et trois mille (3000) pour le marché
12 CII, est-ce que la Régie doit comprendre que Gaz
13 Métro va établir pour chacun des cinq mille (5000)
14 clients du marché résidentiel et chacun des trois
15 mille (3000) clients du marché CII un scénario
16 spécifique de calcul de coûts marginaux qui est
17 basé sur leurs caractéristiques particulières, donc
18 entre autres en ce qui a trait à leur type de
19 compteur, le type d'instruments correcteurs et de
20 télémétrie, ainsi que leur demande de PRC?

21 M. MATHIEU PAYEUR :

22 R. Oui, effectivement, à chaque... En fait, c'est à
23 chaque analyse de rentabilité. Donc, ces
24 caractéristiques sont dans le cadre de l'analyse de
25 rentabilité qu'on regarde aujourd'hui. Puis, oui,

1 effectivement, ce sont... Comme on l'avait démontré
2 dans l'exemple lors de notre présentation, chacune
3 des caractéristiques mentionnées ici fait partie de
4 l'analyse de rentabilité des caractéristiques
5 entrées par nos équipes de ventes lors de la
6 préparation de l'analyse de rentabilité. Donc,
7 nous, on associe un coût marginal d'opération à
8 cette caractéristique. Puis c'est comme ça qu'on
9 obtient le coût marginal d'opération du client
10 spécifique.

11 Q. [25] Puis tenant compte du fait qu'il y a un grand
12 nombre de clients qui sont raccordés à chacune des
13 années pour ces marchés, est-ce que ça serait plus
14 simple d'utiliser une moyenne plutôt que les
15 caractéristiques propres de chaque client?

16 R. Non, parce que, encore une fois, comme on l'avait
17 présenté dans l'exemple, oui, il y a peut-être un
18 volume sur l'année, mais à chaque fois qu'on fait
19 l'analyse d'un client, on connaît ces
20 caractéristiques qu'on vient de nommer, donc on
21 peut l'appliquer de façon plus précise. Donc, on
22 obtient un résultat qui n'est pas plus compliqué,
23 parce que les informations sont déjà disponibles
24 dans notre analyse de rentabilité. Non, ce n'est
25 pas plus compliqué. Puis on obtient un résultat qui

1 est plus précis de cette façon.

2 Mme ISABELLE LEMAY :

3 R. J'aimerais ajouter que ce qu'on mentionnait plus
4 tôt, bien hier en fait, ces informations-là, elles
5 vont être intégrées dans notre système de vente
6 puis notre système d'analyse. Donc, pour eux, ce
7 n'est pas plus... Ils le savent. Ils savent, est-ce
8 que c'est un client résidentiel. Ils le savent déjà
9 quel type de compteur va être installé. Donc, pour
10 eux, cette démarche-là, ils n'ont pas à déterminer
11 le coût. Ça va être dans notre système.

12 Q. [26] Maintenant, si on retourne à la pièce B-0144,
13 l'annexe 1 de l'annexe A, qui est la pièce Gaz
14 Métro-17, Document 4, aux pages 1 à 3. Donc, je
15 vais attirer votre attention plus précisément à la
16 rubrique de « coûts », coût de traitement d'une
17 demande PRC, résidentiel et CII, aux pages 1 et 2.
18 Également aux rubriques : inspection compteur
19 turbine; inspection Spin test pour turbine de moins
20 de 12 pouces; inspection instruments de télémétrie;
21 et inspection instruments compteurs, pour tous les
22 marchés, donc aux pages 1 à 3. Et inspection Spin
23 test pour turbine de 12 pouces et plus; et
24 télémétrie - coût d'une ligne cellulaire, pour le
25 marché VGE, à la page. Donc la méthode... juste un

1 instant.

2 Donc, la méthode qui est proposée applique
3 à chaque client un coût marginal qui correspond à
4 ses caractéristiques propres, je m'excuse, ses
5 caractéristiques propres, c'est exact?

6 R. Oui.

7 Q. [27] C'est ça. Je vous réfère cette fois-ci à la
8 pièce B-0209 qui est Gaz Métro-8, Document 3, à
9 l'annexe 1, à la page 1, qui a un tableau présenté
10 en réponse à la DDR de la FCEI. Donc, dans cette
11 pièce, Gaz Métro présente des moyennes pondérées,
12 notamment pour les coûts reliés aux demandes PRC, à
13 l'inspection et l'entretien des compteurs et
14 instruments correctifs et l'ajout d'une ligne
15 cellulaire.

16 Advenant que la Régie retienne des coûts
17 marginaux constants en des moyennes pondérées, tant
18 pour la première année que pour les années
19 subséquentes, et pour toutes les rubriques de
20 coûts, considérez-vous que les coûts moyens
21 pondérés par marché présentés à la pièce B-0209,
22 pour les demandes PRC, seraient appropriés?

23 M. MATHIEU PAYEUR :

24 R. En fait, juste pour se remettre en contexte et
25 comme ça avait été expliqué précédemment, le but de

1 l'exercice est de faire des coûts moyens pondérés
2 pour... en ce moment pour notre preuve était
3 d'établir l'impact que pourrait avoir la méthode
4 proposée par Gaz Métro sur le plan de développement
5 d'une année donnée.

6 À ce moment-là, l'année qui était la plus
7 récente, c'était deux mille treize (2013), donc on
8 avait utilisé les données du plan de développement.
9 On avait appliqué nos coûts, nos différentes
10 caractéristiques en fonction effectivement des
11 ventes qui avaient été faites cette année-là. Donc,
12 on a été en mesure d'obtenir un coût moyen pondéré
13 pour l'appliquer et voir l'effet sur les taux de
14 rendement. Cet exercice-là avait été fait
15 simplement pour ce but-là.

16 Et pour répondre plus précisément à votre
17 question, la méthode que propose Gaz Métro est
18 beaucoup plus précise en l'état qu'on est en mesure
19 d'appliquer à chaque client le coût qui lui
20 revient. D'utiliser une méthode de coût moyen
21 pondéré, premièrement on se base... il faut se
22 baser sur une année donnée pour calculer le coût
23 moyen pondéré, donc on perd un peu de précision.
24 Puis on applique à ce moment-là des coûts qui
25 peuvent ne pas s'appliquer à un client en

1 particulier. Donc, on appliquerait des coûts qui
2 sont moins précis à ce moment-là.

3 Donc, pour répondre à votre question, je
4 crois que l'application précise du coût est plus
5 appropriée pour un coût marginal.

6 Q. [28] À la pièce B-0144, encore une fois, à l'annexe
7 1 de l'annexe A, à la page 2... Juste un instant,
8 je vais juste consulter mon analyste encore une
9 fois. Vous pouvez oublier ma référence à la pièce
10 B-0144, c'est correct. Advenant le cas où la Régie
11 ne retenait pas entièrement la proposition de Gaz
12 Métro dans la phase 3A, supposons, à quelle
13 fréquence Gaz Métro prévoit réaliser une mise à
14 jour de l'étude sur les coûts marginaux?

15 Mme ISABELLE LEMAY :

16 R. Ne sachant pas la finalité, c'est difficile de
17 s'engager. On est en mesure, on sait... Avec ce
18 qu'on vous propose aujourd'hui, on sait qu'on peut
19 réviser à chaque année le coût dans chacune des
20 petites boîtes. Ça, on sait qu'on va être capable
21 de le faire. Mais, pour le reste, malheureusement
22 je ne peux pas, je ne peux pas m'engager.

23 Q. [29] Je vous remercie. Ça conclut mes questions.

24 Merci.

25

1 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

2 Mme LOUISE PELLETIER :

3 Q. [30] Louise Pelletier pour la Régie. Je
4 continuerais sur cette question, s'il vous plaît.
5 Vous nous dites « pour le reste », le reste étant
6 quoi? Étant les pourcentages de temps mouvement,
7 de... C'est quoi le reste?

8 (9 h 44)

9 R. En fait, la méthodologie qu'on vous a présentée
10 avec les temps, ce qu'on vous a présenté, je crois
11 que c'est à la réponse 1.1, cette méthodologie-là,
12 on est confiant de pouvoir la faire à chaque année
13 et de vous présenter le résultat. C'est ce que
14 j'appelle, le résultat dans la petite boîte, là.
15 Pour chacune des caractéristiques on peut réviser
16 le coût à chaque année. Là, si la Régie rendait une
17 décision avec un calcul de coût marginal
18 complètement différent, c'est là où je dis, je ne
19 peux pas m'engager à dire qu'est-ce qu'on... à
20 quelle fréquence on peut le mettre à jour.

21 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

22 Si vous permettez, Madame Pelletier.

23 Q. [31] Alors, essentiellement, vous référez à une
24 réponse à une demande de renseignements. Peut-être
25 seulement pour clarifier, est-ce que vous référez à

1 la méthode qui est... bon, vous dites, 1.1, donc
2 c'est la demande de renseignements, ce que je vous
3 suggère, la B-0196, la méthode qui est décrite en
4 annexe, là, donc la réponse à 1.1. Mais vous
5 avez...

6 R. À l'annexe, en effet.

7 Q. [32] ... à l'Annexe 1 de cette DDR-là, différentes
8 étapes ou calculs de coûts. Alors, c'est ce à quoi
9 vous faisiez référence?

10 R. En effet. En effet. Où il y a les temps... les
11 études de temps et...

12 Q. [33] Merci.

13 R. Donc, l'ensemble des composantes.

14 Mme LOUISE PELLETIER :

15 Q. [34] C'est bien. Mais, si je reviens à... par
16 exemple, dans votre proposition originale, avant
17 que vous ne changiez de dogme, d'une certaine
18 manière, là. On avait, par exemple, ce que vous
19 mettez de côté maintenant, le coût de relève de
20 compteur. O.K.? Ces chiffres-là, qui étaient dans
21 votre proposition originale, ça, vous pouvez les
22 mettre à jour même si, selon monsieur Overcast, ça
23 doit être de zéro, j'imagine. Est-ce que c'est ça
24 que vous voulez dire par les données... moi, je
25 dirais, les données en dollars plutôt qu'en études

1 de temps ou de moyennes ou de proportions ou
2 autrement?

3 R. Oui, ça peut se faire. Où je laisse la porte
4 ouverte c'est... disons que, je ne sais pas, moi,
5 vous aviez une certaine créativité puis que ça
6 allait au-delà de ce que... ce qui est là, bien, on
7 ne le... je ne suis pas capable de m'engager, là, à
8 mesurer autre chose. Mais la méthode, les coûts,
9 nos coûts, on est capable de les mesurer à chaque
10 année.

11 Q. [35] O.K. Mais sans parler de créativité, je sais
12 que ça pourrait nous arriver, c'était bien le
13 conditionnel que j'ai utilisé, lorsque vous avez
14 indiqué, dans votre première analyse, par exemple,
15 le coût de relève d'un compteur à six dollars
16 soixante et onze (6,71 \$) minimum, ça, vous
17 pourriez le remettre à jour, c'est votre chiffre,
18 là, ce n'est pas la Régie qui l'a créé, celui-là?

19 R. Je le confirme, et c'est un élément de coût qui
20 avait été présenté, justement, dans l'annexe.

21 Q. [36] C'est bien. Donc, ce que vous me dites c'est
22 que les éléments de coûts sur lesquels vous avez
23 déjà travaillé et qui apparaissaient dans le
24 B-0144, ça peut être mis à jour annuellement,
25 d'après ce que vous nous avez dit hier, est-ce que

1 c'est ce que j'ai bien compris? Qu'on les retienne
2 ou pas.

3 R. En effet, vous avez bien compris.

4 Q. [37] Merci. J'aimerais... une autre question de
5 précision ou de clarification. Aujourd'hui, on est
6 dans le gaz, moi, j'ai fait beaucoup, beaucoup
7 d'électricité puis beaucoup de distributeurs avec
8 des revenus requis, hein, qu'on analyse. Et le
9 revenu requis qu'on analyse et que l'on étudie, en
10 termes de distribution d'électricité, ça a choqué
11 mes oreilles et ma vue lorsque j'ai vu, dans votre
12 document, le B... que vous nous avez déposé hier,
13 c'est le 0241 ou 0242, lorsque vous nous donnez, ce
14 que j'appellerais, analyse de revenu requis, le
15 tableau, essentiellement, à la page... à la planche
16 15. On va s'actualiser, hein.

17 R. Vous êtes plus à l'avant-garde que moi.

18 Q. [38] Pardon?

19 R. Vous êtes plus à l'avant-garde que moi.

20 Q. [39] J'essaie, ça demande beaucoup d'efforts. Donc,
21 sur cette planche-là on voit, justement, « revenu
22 requis », mais, essentiellement, c'est l'analyse de
23 rentabilité, ce n'est pas du revenu requis, en tout
24 cas dans ma compréhension à moi, qui est habituée
25 de faire de l'électricité et probablement que je

1 vais en voir aussi, là, dans la tarification de Gaz
2 Métro, un revenu requis n'aura pas cette allure-là
3 et qui ne sera pas cela, c'est bien ça?

4 (9 h 49)

5 R. En effet, ça...

6 Q. [40] Pourquoi vous ne l'appellez pas analyse de
7 rentabilité? Pourquoi c'est si difficile... je
8 m'excuse, là, chez Gaz Métro, d'utiliser les bons
9 mots? Quand on parle d'un indicateur de
10 performance, qu'il n'y a pas d'indicateur de
11 performance, mais qu'on parle de bonification, on
12 utilise indicateur de performance. Ici, on me parle
13 de revenus requis alors que c'est une analyse de
14 rentabilité. Alors ça, ça fait juste amener de la
15 confusion et surtout lorsqu'il y a des échanges de
16 correspondance où on parle de revenus requis, alors
17 que le revenu requis dans la tête de Gaz Métro dans
18 ce dossier-ci c'était pas du tout le vrai revenu
19 requis, c'est l'analyse de rentabilité.

20 R. Alors ce document-là, je m'en excuse, mais il
21 s'appelle « Calcul de revenu requis » depuis...
22 depuis des lunes, alors c'est pour ça qu'à
23 l'interne on l'appelle le revenu requis et c'est le
24 même format qu'on vous présente dans chaque
25 dossier. Alors, oui, il y a une distinction entre

1 le revenu requis qui sert à déterminer les tarifs
2 dans notre dossier tarifaire et le revenu requis
3 qui est l'analyse de rentabilité, mais c'est
4 l'outil à l'interne qui s'appelle comme ça et qu'on
5 utilise depuis...

6 Q. [41] Depuis des lunes.

7 R. ... près de vingt (20) ans.

8 Q. [42] Oui. O.K. Bien c'est pas parce que c'est comme
9 ça depuis vingt (20) ans que ça ne peut pas se
10 changer puis avoir les vrais mots.

11 R. J'en prends bonne note.

12 Q. [43] Bon, c'est bien. Et ma dernière question, qui
13 n'est pas une... probablement pas une question,
14 mais plutôt du commentaire. J'y ai fait référence
15 il y a quelques minutes. Vous... lorsque vous avez
16 déposé le B-0144, qui était essentiellement la
17 preuve que je croyais être la preuve de Gaz Métro
18 et ensuite le B-0145 après le rapport de l'expert,
19 on comprend que c'est un changement assez radical
20 d'approche, assez important. Mon commentaire est le
21 suivant. On a trois autres experts ici dans la
22 salle, si vous aviez appelé un des trois autres,
23 votre pensée aurait évolué peut-être de façon
24 différente ou elle serait restée avec l'approche
25 assez particulière de monsieur Overcast? Puis

1 lorsque... nous, on parle de coûts marginaux, puis
2 lui il nous parle de coûts marginaux, mais vers des
3 tarifs. Il faut fixer un tarif, il faut fixer un
4 prix. Oui, avec un coût marginal de court terme
5 c'est peut-être la meilleure des choses pour
6 évaluer le prix d'un élément, d'un « output », mais
7 c'est pas de ça qu'on parle ici en termes de
8 tarifs. On parle de l'outil et maître Gertler y a
9 fait une référence assez éloquente hier après-midi.
10 C'est l'outil des coûts marginaux qu'on veut et non
11 pas de quelle façon fixer le tarif. On va y arriver
12 en phase 4, je sais que vous avez hâte chez Gaz
13 Métro qu'on y arrive, nous aussi on a hâte. Mais en
14 attendant on parle de coût marginal. Alors c'est la
15 fin de mon commentaire éditorial. Si vous voulez
16 répliquer, comme vous voulez, mais c'est pas une
17 question, vous n'êtes pas liée par ça. Merci.
18 Merci, Monsieur le Président.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Je vous en prie. Maître Turgeon...

21 Je vais poursuivre, Maître Sigouin-Plasse,
22 je m'adresse à vous particulièrement parce que sur
23 la confusion autour du terme revenu requis je
24 voulais juste m'assurer auprès de vous, puis vous
25 n'êtes pas obligé de répondre tout de suite, mais

1 dans les nombreuses correspondances qui jalonnent ce
2 dossier, à un moment donné vous aviez écrit que
3 vous vous opposiez à l'approche qui était
4 préconisée par certains intervenants parce qu'ils
5 remettaient en question des éléments du revenu
6 requis.

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Oui, je le reconnais, là.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Je veux juste m'assurer...

11 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

12 Si la question est : est-ce que vous reconnaissez
13 que ça a été employé? Certes ça a été employé,
14 Monsieur le Président.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Oui, ça a été employé. Non, je veux m'assurer de
17 quel revenu requis vous parliez dans vos
18 correspondances. Est-ce que vous parliez du revenu
19 requis auquel réfère ma collègue, c'est-à-dire
20 celui qui... qu'on étudie pour fixer des tarifs ou
21 le revenu requis qui est un modèle d'analyse de
22 rentabilité?

23 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

24 Écoutez, loin de moi l'idée... puis je pense que je
25 vais retenir votre invitation de retenir mon

1 commentaire puis de vous revenir, parce que je ne
2 voudrais pas ajouter à la confusion dans cet
3 échange, là.

4 LE PRÉSIDENT :

5 D'où mes questions. Prenez le temps d'y penser puis
6 de revenir, mais...

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Puis on va... on va arrimer la terminologie et je
9 verrai en argumentation, si besoin est, à faire les
10 corrections appropriées, Monsieur le Président.

11 LE PRÉSIDENT :

12 O.K.

13 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

14 Madame la Régisseur Pelletier, pour s'assurer qu'on
15 parle un langage que tout le monde comprend et
16 auquel on doit faire adéquatement référence. Alors
17 je prends bonne note et je vous reviens là-dessus
18 en argumentation. Ça vous va?

19 (9 h 54)

20 LE PRÉSIDENT :

21 Oui, c'est parfait. Merci. J'aurai moi-même
22 quelques questions, quoiqu'on en a couvert pas mal.

23 Disons que ma compréhension de votre
24 proposition se précise, cependant, et tantôt, dans
25 les questions de maître Cardinal, on a évoqué, là,

1 une hypothèse, là, cinq mille (5 000) additions de
2 clients résidentiels, trois mille (3 000), peu
3 importe le chiffre, là, c'est quand même des
4 nombres dans les milliers à chaque année, dans ces
5 catégories de clients-là. Je comprends de votre
6 approche que ce que... vous vous remettez
7 entièrement dans l'application de ce modèle
8 d'analyse de rentabilité, vous vous remettez dans
9 les mains des informations provenant du champ,
10 provenant des vendeurs ou provenant de ceux qui
11 font la promotion de l'extension de réseau auprès
12 de différentes clientèles ou différentes
13 communautés et là, cette information-là vous
14 provient et là, votre approche que vous préconisez,
15 c'est n'utilisons pas des coûts artificiels ou
16 pondérés ou moyens, mais prenons plutôt
17 l'information la plus pure possible qui nous
18 provient du champ. Je vous ai bien compris?

19 R. Oui.

20 Q. [44] Ça m'inquiète. Moi, j'appelle ça mettre le
21 singe en charge des peanuts. Les vendeurs, là,
22 c'est des gens pleins de bonne volonté, mais ils
23 ont une caractéristique souvent commune, ils sont
24 fort enthousiastes, hein, ils ont tendance à voir
25 les choses très positivement et souvent, ils

1 s'imaginent que ce qu'ils envisagent va se réaliser
2 à cent pour cent (100 %), ce qui est rarement le
3 cas, hein, vous conviendrez avec moi, puis on
4 pourrait faire l'historique de quelques projets
5 récents de prolongement de réseau qui annonçaient
6 plus de raccordements qu'il s'en est fait
7 réellement, plus de ventes qu'il s'en est fait
8 réellement. Donc quand on fait une analyse de
9 rentabilité au départ, ce qu'on vise, c'est avoir
10 une approche correcte, conservatrice, enthousiaste
11 en même temps, mais conservatrice, parce qu'on
12 s'apprête à faire un investissement qui va être là
13 pour longtemps et que l'ensemble des clients va
14 payer longtemps. Est-ce qu'il n'y aurait pas...
15 est-ce que cette approche-là n'est pas un peu
16 risquée à remettre, dans le fond, les imputs
17 fondamentaux de l'analyse de rentabilité dans les
18 mains de ceux, à l'interne ou à l'externe, qui font
19 la promotion d'un projet?

20 M. MATHIEU PAYEUR :

21 R. Peut-être simplement une spécification technique,
22 là, au niveau de... dans le fond, dans les
23 différentes caractéristiques qui auront été
24 « costées », excusez-moi l'expression, donc, seront
25 incluses dans, comme, un champ caché, si on veut,

1 dans un outil de rentabilité, puis le coût marginal
2 va se générer au fur et à mesure que les
3 informations vont être rentrées, les autres
4 informations de l'analyse de rentabilité. Donc, nos
5 vendeurs, nos équipes de construction, puis
6 lorsqu'ils entrent les informations pour les
7 investissements, à ce moment-là, j'imagine qu'ils
8 entrent les informations au meilleur de leurs
9 connaissances; ils vont entrer le nombre de
10 clients, les clients... le type de client, le
11 nombre de mètres de conduite, les types de compteur
12 installés pour leur projet, Mais ils n'auront pas
13 de contrôle sur le coût marginal. Le chiffre qui
14 apparaîtra, parce que ce chiffre-là va être généré
15 en fonction des caractéristiques qu'ils auront
16 entrées fois le coût, ou en fonction du coût de ces
17 caractéristiques. Donc, pour répondre à votre
18 question, ils peuvent jouer, mais c'est comme tous
19 les autres éléments aussi, ils peuvent jouer sur
20 les nombres de mètres de conduite ou quoi que ce
21 soit, donc à ce moment-là, ce n'est pas... le coût
22 d'opération, ce n'est pas eux qui le contrôle dans
23 le cas de l'analyse de rentabilité, c'est établi en
24 fonction des caractéristiques rentrées par ailleurs
25 dans l'analyse de rentabilité.

1 (9 h 59)
2 Mme ISABELLE LEMAY :
3 R. J'ajouterais, bien non, on ne considère pas ça
4 risqué, parce que déjà aujourd'hui, ils sont
5 impliqués dans la démarche, là, ce n'est pas... on
6 ne vient pas de changer leur job puis les mettre en
7 responsables de ça, là, ils font le démarchage, ils
8 font déjà les analyses, ils ont un outil, qui
9 s'appelle expernet, puis alors, c'est par ça qu'on
10 va se linker et qu'on va leur forcer les coûts.
11 Mais maintenant, il y a des principes de
12 gouvernance chez Gaz Métro et... bien, vous
13 mentionnez certains projets qu'il y a eu des
14 dépassement, mais il y en a également d'autres où
15 ça va très bien et celui que j'ai porté votre
16 attention, vous pouvez le constater au rapport
17 annuel que dans les faits, les ventes se sont
18 devancées et il y a eu plus de volume. Donc votre
19 réserve, vos préoccupations, du côté de Gaz Métro,
20 bien, on ne les partage pas, on a confiance en leur
21 donnant les outils qu'ils connaissent déjà, puis en
22 leur « feadant » les bons coups qu'on va avoir.
23 « Feadant », excusez-moi! On va contrôler nous-
24 mêmes les coûts. C'est la comptabilité qui contrôle
25 ça. Ce n'est pas les ventes. Eux, ils vont faire

1 leur analyse. Mais la comptabilité va faire
2 l'analyse au niveau des coûts pour alimenter leur
3 système.

4 Q. [45] O.K. Mais je vais prendre un exemple concret.
5 Supposons que c'est une extension de réseau qui
6 vise d'amener le gaz dans une communauté, on vise
7 dans une première phase le raccordement de cinq
8 cents (500) clients résidentiels plus une dizaine
9 de clients commerciaux. Au moment où le projet est
10 suffisamment avancé pour que ça mérite l'analyse de
11 rentabilité, je vois mal comment les vendeurs ou
12 peu importe la personne, puis je ne veux pas casser
13 du sucre sur le dos des vendeurs, mais la personne
14 qui pose les hypothèses pour dire, il y a combien
15 de clients résidentiels qui vont me faire une
16 demande de PRC, c'est nécessairement cette
17 personne-là, quelle qu'elle soit, elle va poser une
18 hypothèse. Vous semblez présenter ça comme étant
19 des données pures et dures que vous avez obtenues
20 du champ de personnes qui savent. Bien, ils ne
21 savent pas. Ils ne savent pas au moment de
22 l'analyse de rentabilité, ils ne savent pas combien
23 il y a de clients résidentiels qui vont demander le
24 PRC. À moins que je me trompe.

25

1 M. MATHIEU PAYEUR :

2 R. Bien, c'est une information qu'ils doivent entrer
3 dans... C'est un des champs de l'analyse de
4 rentabilité avant la méthode proposée. C'est déjà
5 un des champs au niveau des investissements
6 initiaux. Les coûts liés au PRC doivent être
7 entrés. Donc, c'est dans ce cadre-là qu'ils font
8 leur hypothèse. Puis, nous, notre coût suit cette
9 hypothèse-là qu'ils auront faite à ce moment-là.

10 Q. [46] Je comprends. Vous, vous proposez un coût
11 entre zéro et le montant maximal. Puis, là, vous
12 dites, bon, bien dépendant du nombre de clients qui
13 demanderont un PRC dans notre scénario, bien, ça va
14 donner le coût marginal associé à ce projet-là. On
15 s'entend-tu que ce n'est pas une donnée... ce n'est
16 pas une donnée solide comme le nombre de mètres de
17 tuyau à enfouir dans le sol. Ça, c'est assez
18 précis. Mais le nombre de clients qui va demander
19 un PRC au début du projet, avant même qu'on ait
20 fait même la caractérisation des sols, on s'entend
21 qu'on est un peu dans l'hypothèse?

22 Mme ISABELLE LEMAY :

23 R. Mais je vous dirais que nos équipes sont quand même
24 expérimentées, là. On n'envoie pas du monde qui ne
25 savent pas ce qu'ils font pour cette relève-là. On

1 identifie le potentiel. On l'identifie pour vrai.
2 On va regarder, est-ce qu'il y a des bonbonnes de
3 propane à côté, est-ce que... On regarde le
4 potentiel d'un projet. Si je fais référence
5 justement à celui d'Asbestos, on a identifié
6 concrètement vingt-huit (28) clients qui, pour eux,
7 économiquement, on sait que c'est du commercial, on
8 sait que, pour eux, économiquement, c'est plus
9 avantageux de faire le transfert vers le gaz
10 naturel. Et on le voit, ça se concrétise.

11 Donc, l'expérience qu'on a sur le marché,
12 sur le terrain, elle vaut quelque chose. Et ça
13 s'appuie, ça s'appuie dans nos prévisions. On ne
14 prévoit pas dix ans à l'avance. Ça, c'est beaucoup
15 moins tangible. Mais ce qu'on fait court terme,
16 c'est très tangible. Puis on a le son du, je
17 dirais, de la Chambre de commerce. Il y a des gens
18 qui viennent, qui nous demandent d'aller dans leur
19 région. Ça donne du poids, ça, dans les analyses
20 qu'on fait.

21 Q. [47] Puis votre réponse me ramène toujours la même
22 préoccupation. Je vous parle de projet qui vise
23 trois cents (300), cinq cents (500) clients
24 résidentiels et une dizaine de clients commerciaux.
25 Vous me répondez comme si on parlait d'un

1 raccordement ou d'une extension de réseau pour un
2 client VGE ou une dizaine de clients CII. Je suis
3 convaincu, je crois ce que vous me dites, que les
4 gens ont la connaissance du terrain puis ils font
5 leur devoir. Puis quand ils vous reviennent avec
6 l'information, elle est aussi précise qu'elle
7 puisse l'être. Mais ce n'est pas de ça que je vous
8 parle.

9 (10 h 04)

10 Un client VGE, je suis certain que vous êtes
11 capable d'y aller de façon binaire et de façon très
12 précise, parce que vous savez à qui vous adresser.
13 Il y a une connaissance fine du terrain, des
14 conditions particulières de ce projet-là. Mais ce
15 n'est pas que je vous parle. Je vous parle, une
16 extension résidentielle à Terrebonne ou peu
17 importe, à Mascouche ou à « whatever ». Ils ne sont
18 pas construits. Il n'est pas construit le quartier.
19 Vous ne savez pas qui va habiter là. Comment vous
20 pouvez dire de façon précise que, parmi ces trois
21 cents (300) clients résidentiels nouveaux qui
22 seront construits dans les deux prochaines années
23 il y aura cinquante-deux (52) demandes de PRC et
24 pas une de plus.

25

1 M. MATHIEU PAYEUR :

2 R. En fait... bien, je crois que, premièrement, il y a
3 des hypothèses qui sont prises dans les analyses de
4 rentabilité de façon générale puisque ça se
5 positionne à un point dans le temps puis qu'on se
6 projette. Donc, il y a, premièrement, des
7 hypothèses à prendre. La question, disons, pour le
8 PRC, la question, c'est de savoir est-ce que les
9 hypothèses prises par l'équipe qui fait l'analyse
10 de rentabilité, à ce point-là, est-ce qu'elle est
11 plus précise que de prendre une moyenne pondérée
12 basée sur des données historiques? Nous, on croit
13 que oui, on croit que lorsque... s'il y a trois
14 cents (300) clients, qu'ils regardent le profil des
15 clients qui s'en viennent, qui posent des
16 hypothèses à ce moment-là sur le nombre de
17 personnes qui vont faire une demande de PRC puis là
18 on applique ces coûts d'opération liés à ça, à mon
19 avis c'est plus précis que d'utiliser un coût moyen
20 pondéré basé sur des données historiques sur
21 l'ensemble des marchés des clients résidentiels ou
22 sur un autre bassin de clients qui serait moins
23 précis que celui qui est observé dans le cadre de
24 l'analyse de rentabilité.

25 (10 H 05)

1 Q. [48] Bon. Je vais arrêter là ma question. On ne se
2 rejoindra pas. En réponse à notre dernière, je
3 crois que c'est notre dernière DDR, la numéro 10.
4 Excusez-moi, je n'ai pas le numéro de la pièce.
5 B-0240. À la question 1.1. Il y a deux réponses. Il
6 y a une réponse du docteur Overcast puis la vôtre
7 qui dit la chose suivante :

8 Gaz Métro partage l'avis du Dr
9 Overcast, l'analyse de rentabilité
10 d'un projet ne devrait pas considérer
11 des événements et coûts inconnus au
12 moment de la demande de branchement.
13 La contamination d'une analyse par
14 l'ajout de tels coûts aurait comme
15 conséquence la réduction artificielle
16 de la rentabilité de certains projets
17 [...].

18 Bon. Je vous fais grâce du reste. En tout cas, vous
19 semblez avoir l'assurance d'avoir en début de
20 projet une connaissance fine de ce qui s'en vient
21 puis de ce qu'on ne peut pas considérer dans les
22 coûts. Puis si je me trompe, dites-moi-le, mais...
23 Puis j'anticipe un peu sur le sujet B. Mais dans ce
24 que vous proposiez de modifier à l'analyse de
25 rentabilité dans un autre dossier où ce sujet-là a

1 été traité une première fois, vous vouliez prendre
2 en considération des potentiels de ventes, des
3 expectatives de, si je me souviens bien le terme.
4 Alors, est-ce que ce n'est pas en matière de
5 revenus à venir dans un cas d'extension, est-ce que
6 ce n'est pas le contraire de ce que vous me dites
7 en matière de coûts?

8 Mme ISABELLE LEMAY :

9 R. Oui, ça, c'est le... bien, le volet B que... et
10 qu'on est en train de se repencher sur la preuve à
11 ce niveau-là. Mais la position, elle est en
12 révision au niveau du FMA. Donc, je ne pourrais pas
13 me prononcer là-dessus. Mais, nous, ce qu'on vous
14 indique ici, c'est ce qu'on sait, c'est ce qu'on
15 considère maintenant dans les coûts. Alors, c'est
16 pour ça que je disais, on a un certain niveau de
17 confiance avec la donnée qui nous vient du terrain.
18 Et c'est ce qu'on applique au niveau des coûts.
19 Mais on sait que... Bon. Si on regarde au niveau de
20 l'expectative, c'est quand même les mêmes coûts. On
21 fait juste... C'est le nombre de « body » en haut,
22 le nombre d'entreprises qui va changer en haut dans
23 la Phase B et non pas la ligne « coûts
24 d'opération ».

25 Q. [49] Bon. Effectivement, on y reviendra dans le

1 sujet B. C'est juste que je voyais une dichotomie
2 entre une approche très prudente, ce que je lis à
3 votre réponse 1.1 en matière de coûts à considérer,
4 une approche très prudente. On va prendre en compte
5 que les coûts qu'on connaît, puis tous les autres,
6 on les oublie, parce qu'on ne peut pas faire de
7 suppositions. Ça doit se refléter aussi en... une
8 saine approche en matière d'analyse économique,
9 c'est d'avoir le même traitement sur les coûts puis
10 les revenus. On s'entend?

11 R. Donc, dans le volet B, il faudra être... lorsqu'on
12 parlera à la Phase 3B, il faudra être en mesure de
13 vous expliquer comment notre méthodologie
14 s'applique rendu à cette étape-là. Mais la
15 méthodologie, on la fixe aujourd'hui. Puis ensuite,
16 comment ils vont vivre avec ça, bien, ça sera dans
17 la deuxième étape, en fonction de la... Ça va?

18 (10 h 10)

19 Q. [50] Très bien. J'ai terminé mes questions. Mais
20 avant de vous libérer, enfin je veux juste
21 m'adresser aux procureurs de la FCEI, d'OC et du
22 ROEÉ. Nous avons posé une question, suite à une
23 question qu'on avait posée à Gaz Métro sur... puis
24 elle vous a été posée tantôt par maître Cardinal
25 concernant les ajouts de charge et les coûts à

1 prendre en considération dans le cas d'ajout de
2 charge et donc, vous aviez répondu à cette
3 question-là puis, essentiellement, les experts ne
4 s'entendent pas sur ce qui doit être pris en
5 compte. Les trois autres experts nous disent tous
6 qu'ils ne sont pas d'accord avec la position du
7 docteur Overcast et qu'ils considèrent que, dans
8 une étude de coût marginal de long terme, certains
9 coûts, évidemment moindres, mais certains coûts
10 doivent être pris en compte dans le cas d'une
11 addition de charge. Alors, Messieurs, vous parlerez
12 aux experts pour s'assurer que ce point-là est
13 couvert dans leur témoignage.

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 Si vous me permettez, Monsieur le Président.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Oui?

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 Par contre, je comprends qu'il y eu des questions
20 qui ont été dirigées...

21 LE PRÉSIDENT :

22 Oui.

23 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

24 ... vers le panel il y a quelques instants
25 concernant les ajouts de charge. Maintenant, est-ce

1 que je comprends que pour la formation ou la Régie,
2 il y aurait lieu de poser des questions plus
3 spécifiques au docteur Overcast sur cet aspect
4 puisque vous interpellez les experts...

5 LE PRÉSIDENT :

6 Oui, oui.

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 ... des autres participants.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Oui, c'est correct. Oui, Maître Sigouin-Plasse. En
11 fait, on peut, je peux reposer la question mais
12 c'est parce que sa réponse m'apparaissait claire.
13 Je fais référence à la question, et là, je veux
14 être sûr, c'est à la pièce B-0196, pages 6 et 7, la
15 question 2.1 où la Régie posait la question :

16 En comparant l'étude déposée par Gaz
17 Métro dans le cadre du dossier
18 tarifaire 2015, à la référence (i), et
19 l'analyse produite par Black & Veatch,
20 à la référence (ii), la Régie note que
21 cette dernière, n'inclut pas les coûts
22 marginaux de prestation de services de
23 long terme pour les ajouts de charge.
24 Veuillez expliquer pourquoi.

25 Et la réponse du docteur Overcast c'est :

1 Load addition typically do not require
2 new facilities and therefore do not
3 have any marginal O&M.

4 Ça va? Donc, c'est...

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 Oui, oui, parfait.

7 LE PRÉSIDENT :

8 C'est à cette réponse-là que je fais référence.

9 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

10 Que vous faites référence.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Je peux permettre absolument à docteur Overcast
13 de...

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 Bien écoutez, simplement pour peut-être éviter une
16 réouverture d'enquête par la suite...

17 LE PRÉSIDENT :

18 Oui.

19 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20 ... de faire ramener le docteur Overcast, lui
21 permettre à tout événement... Mais en fait, je ne
22 vous dis pas qu'il n'y en aura pas suite à ce que
23 les experts pourraient venir dire là-dessus, je
24 réserve mes droits, Monsieur le Président, mais
25 peut-être si vous me permettez de poser la question

1 au docteur Overcast d'emblée...

2 Q. [51] Docteur Overcast, vous avez pris connaissance,
3 vous avez entendu monsieur le président faire état
4 à cette réponse à la question 2.1 de la demande de
5 renseignements, en fait, la pièce B-0196. Est-ce
6 qu'il y a des éléments que vous pourriez ajouter à
7 ce stade-ci du dossier concernant la prise en
8 considération des ajouts de charge aux fins de
9 l'établissement des coûts marginaux de prestation
10 d'opérations.

11 Dr. H. EDWIN OVERCAST:

12 A. This is a very good question and I think my
13 position results from all my practical experience.
14 And when you size a gas main, let's say you sized
15 the gas main fifteen (15) years ago, that main has
16 been there in the ground fifteen (15) years. Well,
17 in those fifteen (15) years, you've replaced
18 appliances and that sort of thing and you create
19 more capacity on the line because new appliances
20 are more efficient than old appliances.

21 So typically, if somebody comes in and adds
22 a new load, this would be, certainly in a
23 residential class but probably also amongst small
24 CII customers, and you add a new load, there's
25 capacity in the pipe to serve that load because of

1 the conservation that's occurred naturally from
2 more efficient heating, more efficient water
3 heating. I mean, if you're talking about gas
4 cooking, nobody has pilot lights anymore, you don't
5 have pilot lights on your water heaters if you have
6 a new water heater, so all that has created
7 capacity in the system. So typically, I'm saying
8 there... then require new facilities to meet the
9 load and there's no marginal O&M because you're
10 still using the same facilities, nothing has
11 changed. That additional volume doesn't cause you
12 to have to inspect the pipelines anymore, doesn't
13 require any more maintenance.

14 And then I go on to say if there is new
15 capital require, let say you have to replace the
16 main. You have to upsize the main. Well you take
17 that into account as Gaz Métro has indicated, they
18 will take those dollars into account in determining
19 the profitability of increasing the size of the
20 main. But increasing the size of the main doesn't
21 create any new O&M. And in fact, it might reduce
22 it.

23 And you say how does that happen, well,
24 you're replacing a pipe that's old with a newer
25 pipe, so there's less O&M there initially anyway

1 because most of your maintenance... this is a
2 practical matter occurs on older pipes. And if it's
3 plastic, there's very little maintenance. And if
4 you're replacing plastic with plastic, the
5 activities that you would have to undertake such as
6 leak inspections and those kinds of things that are
7 part of operating the gas system and part of the
8 O&M, you're already doing those on the existing
9 pipe, so there's no new O&M for that.

10 And so that's why I'm saying here there's
11 no marginal costs associated with those new loads
12 beyond any new capital. The O&M part would be the
13 same because you've already got existing capital
14 ledger providing that O&M for. And if you were
15 able, when you replaced the pipe, let's say it was
16 a two inch steel coated cathodically protected,
17 that's the most expensive pipe to maintain because
18 you have to maintain the coating and you have to
19 maintain the cathodic protection. So if you replace
20 that two inch pipe with, say, a four inch plastic
21 pipe, all that cathodic protection O&M, that would
22 go away. So there would actually be a benefit to
23 O&M expenses from that kind of a replacement. And
24 that's the basis of my answer. Hear that the
25 absence of new capital, assuming zero O&M is a

1 reasonable answer.

2 Q. [52] Merci, ça confirme la compréhension que
3 j'avais de... J'ai dit ça confirme la compréhension
4 que j'avais de la réponse que vous avez donné à
5 cette question. Oui, O.K. Mais si je vous ai bien
6 entendu tantôt, Madame Lemay, vous avez dit que
7 dans les cas précis, par exemple, d'un grand client
8 industriel qui présenterait un projet d'ajout de
9 charge, donc qui nécessiterait, par exemple, de
10 l'ajout de compresseur ou modification de la
11 conduite ou même de son branchement et qui passait
12 d'un type de mesurage à un autre type de mesurage
13 qui nécessite la télémétrie, forcément, il y
14 aurait, contrairement à ce que a dit le docteur
15 Overcast, il y aurait des coûts d'opération qui
16 seraient croissants dans ce cas-là.

17 Mme ISABELLE LEMAY :

18 R. Bien dans son exemple, en fait, lui, ce qu'il nous
19 dit, c'est qu'il n'y a pas de coût croissant parce
20 que l'actif demeure la même chose. Moi, l'exemple
21 que je vous disais, c'est si on a une augmentation
22 de charge qui nécessite, comme il le mentionnait,
23 un changement de compteur ou un ajustement au
24 niveau du branchement, il est clair qu'on refait
25 une analyse à ce niveau-là. Mais à son exemple,

1 comme il le mentionnait, bien on va faire
2 l'analyse, puis ça, c'est déjà dans nos moeurs, là,
3 c'est déjà dans nos habitudes, on le fait, mais on
4 ne viendra pas donner un crédit au client, c'est
5 l'ensemble de la clientèle qui va bénéficier de
6 l'ajout de charge. On va regarder si c'est rentable
7 de le faire et on peut lui demander une
8 contribution à ce niveau-là, mais sinon, on va, si
9 ça demeure rentable, bien tant mieux, là, c'est...
10 on ne va pas donner un client, mais tu m'as payé
11 cent cinquante-sept dollars (157 \$) et maintenant,
12 magie, ça coûte moins cher parce qu'on est en
13 plastique puis je vais te rembourser, ce n'est pas
14 comme ça. C'est à l'ensemble de la clientèle, le
15 bénéfice qui est partagé.

16 (10 h 20)

17 LE PRÉSIDENT :

18 Je vous remercie. Ça met un terme à mes questions,
19 aux questions de la Régie. Un dernier commentaire.
20 On me suggère de dire aux intervenants de référer
21 notamment au tableau qui apparaissait dans la
22 preuve originale de Gaz Métro, le tableau qui est à
23 la page 7 de 10, en fait, le deuxième tableau qui
24 est à la page 7 de 10 de Gaz Métro-17, Document 4,
25 de la preuve du 3879 qui est la pièce, toujours,

1 oui, B-0144. Voilà! Je crois que nous sommes en
2 mesure de libérer les témoins. Madame Lemay,
3 Monsieur Payeur, doctor Overcast. À moins que vous
4 ayez...

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 Parfait. Donc, on peut les... Non, non, non. Je
7 n'ai pas de réinterrogatoire, Monsieur le
8 Président, à ce stade-ci. On peut donc libérer les
9 témoins sous réserve, comme je l'ai annoncé tout à
10 l'heure, peut-être d'une contre-preuve comme c'est
11 bon aloi de le signaler, mais...

12 LE PRÉSIDENT :

13 Oui.

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 ... on n'est pas encore rendu là.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Non. En effet. Merci beaucoup. Alors, nous allons
18 prendre une pause de quinze (15) minutes et de
19 retour après avec la FCEI. Merci. J'ai juste oublié
20 de dire, bien que docteur Overcast va être avec
21 nous, je comprends, toute la semaine, je voulais
22 quand même le remercier. Je voulais vous remercier,
23 docteur Overcast de votre présence parmi nous et
24 bonne retraite.

25

1 DR. H. EDWIN OVERCAST :

2 Thank you very much.

3 SUSPENSION

4 LE PRÉSIDENT :

5 Rebonjour.

6 PREUVE DE LA FCEI

7 Me ANDRÉ TURMEL :

8 Bonjour Monsieur le Président. Bonjour aux
9 Régisseurs. André Turmel pour la FCEI. Alors, nos
10 témoins de la FCEI ont pris place. Vous avez
11 reconnu monsieur Antoine Gosselin et, à sa droite,
12 monsieur Richard A. Baudino, notre expert, qui a
13 été déjà reconnu par la Régie il y a déjà de cela
14 quelque temps. Alors, si on veut, Madame la
15 Greffière, assermenter nos témoins.

16

17 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-neuvième
18 (19e) jour du mois d'avril, ONT COMPARU :

19

20 RICHARD A. BAUDINO, Consultant (INAUDIBLE), having
21 business operations at 570, Colonial Park Drive,
22 Suite 305, Roswell, Georgia 30075;

23

24 ANTOINE GOSSELIN, Économiste, ayant une place
25 d'affaires au 1039, rue de Dijon, Québec (Québec);

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

3

4 INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

5 Alors, dans le présent dossier, Monsieur le
6 Président, donc il y avait... donc la preuve de
7 l'expert monsieur Baudino qu'on va adopter dans un
8 instant. Mais, évidemment, monsieur Gosselin est
9 sur le panel seulement pour répondre aux questions,
10 le cas échéant, et commenter sur ce qu'il a entendu
11 à l'audience, compte tenu qu'il est depuis
12 longtemps analyste à la Régie, mais dans ce
13 dossier-là précisément. La FCEI était un peu, pas à
14 l'origine, mais avait beaucoup contribué aux
15 questionnements. Alors, on pensait utile qu'il soit
16 présent, simplement pour partager ses réflexions le
17 cas échéant, si on lui demande.

18 LE PRÉSIDENT :

19 On peut sûrement qualifier monsieur Gosselin
20 d'instigateur.

21 Me ANDRÉ TURMEL :

22 J'allais le dire, mais je n'ai pas osé.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Hum, hum.

25 (10 h 41)

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 Alors, merci, Monsieur le Président. Alors...

3 Q. [53] Good morning Mr. Baudino, you can take off
4 your headset.

5 MR. RICHARD A. BAUDINO:

6 R. Okay, thank you.

7 Q. [54] First of all I would like just to review with
8 you the fact that, in this hearing you, this file
9 you have written personally and filed a written
10 testimony table as C-FCEI-94 so have you written
11 personally or performed personally this analysis
12 and this document?

13 R. Yes I did, I performed it personally.

14 Q. [55] And you adopt it as your written testimony in
15 this current file?

16 R. I do.

17 Q. [56] Okay. So without any more explanation I will,
18 I will let you do your presentation in, to the
19 Régisseurs, the Commissioners.

20 R. All right, thank you very much. My name is Richard
21 Baudino and I was retained by the Canadian
22 Federation of Independent Businesses to review the
23 long-run marginal cost studies presented by Gaz
24 Métro and Black & Veatch, and to make
25 recommendations to the Régie, regarding long-run

1 marginal operations and maintenance expenses for
2 Gaz Métro for purposes of its profitability
3 analyses for adding new customers.

4 This is my first time in Canada before the
5 Régie, I appreciate the opportunity to assist the
6 Régie in this determination of marginal cost in
7 Phase 3A.

8 Just as a bit of background for, for me, I
9 began my professional career in Regulation within
10 the New Mexico Public Service Commission staff in
11 nineteen eighty-two (1982), it was the State
12 Regulatory Body for electric and gaz rates in the
13 state and I joined J. Kennedy in nineteen eighty-
14 nine (1989) and have been with them ever since. My
15 education is a Master of Arts and Economics from
16 New Mexico State and my background and experience
17 include substantial work with gaz distribution,
18 cost of service studies, revenue allocation, cost
19 allocation and rate design in regulatory
20 jurisdictions throughout the United States and, for
21 our firm, J. Kennedy, I'm also our firm's expert on
22 the cost of capital and allowed rate of return.

23 If I may begin, the study originally
24 presented by Gaz Métro represents an improvement
25 over the sort of fixed one hundred and fifty-seven

1 dollar (\$157) marginal cost value introduced
2 previously. Gaz Métro's original study, in my view,
3 is a very reasonable starting point for marginal
4 cost and I recommend the Régie proceed from that
5 basis in this proceeding. It employs data that is
6 specific to for Gaz Métro, separates marginal cost
7 up by major customer classifications and employs a
8 Year 1 and Year 2 plus framework, all of which
9 provides a basis for refining the application and
10 estimation of long-run marginal cost and it's
11 subsequent profitability analyses.

12 Not surprisingly, this new approach has a
13 higher profitability for residential customers.
14 Given that we have quantified, and Gaz Métro
15 quantified that these costs should be, are expected
16 to be lower for residential than it would be for
17 larger commercial customers.

18 So, with a sort of a global view I guess I
19 would say, with respect to the positions of the
20 intervenor experts, including me, and the position
21 of Gaz Métro and his expert Dr. Overcast, the main
22 disagreement obviously is short-run versus the
23 long-run view. Dr. Overcast and Gaz Métro have
24 recommended short-run marginal cost and the
25 intervenors support long-run marginal cost

1 consistent with the Régie's prior findings on this
2 matter.

3 As I stated in my report, long-run is the
4 proper perspective for evaluating profitability of
5 these new extensions, short-run marginal cost can
6 now account for system expansion and the cost over
7 time, over the long term, and by long-run versus
8 short-run, short-run has, I believe Dr. Overcast
9 has, has defined it and I would agree, would be
10 where you have a sunk cost, you have fixed cost of
11 the system. Longer run would, essentially look at
12 all costs as variables including capital cost, the
13 cost of the system and what that would cost to add
14 new customers using that long-run view.

15 It may indeed be the case in the short-run
16 existing capacity on Gaz Métro's system can
17 accommodate a new customer at zero so-called
18 marginal cost, that short-run marginal cost, for
19 such item as meter-reading, but with system
20 expansion over time there will be meter-reading
21 costs associated with new customers and long-run
22 marginal cost will account for this.

23 (10 h 46)

24 I would note that even if technological
25 change causes meter-reading costs to decline

1 relative to current meter-reading costs, and it's
2 likely that they will, those future incremental
3 costs are not zero simply because they are lower
4 than current costs. They are positive value and can
5 be either estimated or known once Gaz Métro
6 develops that technology and implements it more
7 throughout its system.

8 What this all means really is that a
9 properly designed marginal cost study would capture
10 these lower per unit costs or per customer costs
11 and include them in that study, not exclude them
12 from consideration.

13 The Black & Veatch study eliminated a
14 number of marginal cost items from Gaz Métro's
15 original study based on the perspective of short-
16 run marginal cost. Using the long-run perspective,
17 however, these costs that were eliminated by Black
18 & Veatch should be added back into analysis and,
19 generally, these costs included cost of reading a
20 meter, cost of processing a standard customer call,
21 bad debt, collection and recovery costs and
22 preventive and corrective maintenance.

23 Additionally, I did not include customer
24 retention cost for large, for the major industry
25 classes and large customers. I explained, in my

1 report and in my response to the Régie's data
2 request to me, that I didn't have enough detail on
3 those costs to warrant their inclusion. Based on
4 the discussion we had yesterday here for which I
5 was present, I feel that now I can agree with
6 including those costs, that those are valid
7 marginal costs for the larger customers and they
8 should be included in the profitability analysis.
9 So that is a change from my report.

10 I also noted that O&M expenses associated
11 with distribution mains are not included in Gaz
12 Métro's marginal cost study and these marginal
13 costs should be included and evaluated in Phase 3B.
14 It is my understanding from Dr. Overcast's
15 testimony yesterday that O&M costs on upstream
16 capacity expansion could be included in Phase 3B as
17 an adder, a percentage adder.

18 The Régie asked an information request of
19 me that I want to comment on briefly. Mr. Chernick,
20 in his report, included distribution supply
21 expenses and I would support that recommendation
22 and also I would agree with including certain
23 marketing costs as a one time expense. If I
24 understand Mr. Chernick's report correctly, they
25 would be associated with information costs. So,

1 that is something that I wanted to add that was not
2 in my report.

3 Finally, I appreciate the Régie's creation
4 of an expert group to discuss such of these issues
5 in Phase 3A. I found this group to be very helpful.
6 The approach and the, I think, interaction of the
7 experts was collegial and respectful and it helped,
8 it was very helpful in evaluating and understanding
9 these different perspectives on marginal operating
10 costs. Although we couldn't come to a complete
11 agreement, we did come to some agreement on certain
12 items. I wish more cases could have something like
13 that where their experts get together and try to
14 find agreement. It could simplify things.

15 So, in conclusion, I appreciate the
16 opportunity to present my recommendations to you
17 today and I hope it will assist you in your
18 determination of long-run marginal costs in this
19 proceeding. Thank you.

20 Q. [57] Concise, as they say in English. Thank you
21 very much, very clear. Monsieur Gosselin, est-ce
22 que vous avez quelques commentaires ou réflexions?

23 (10 H 50)

24 M. ANTOINE GOSSELIN :

25 R. Je ferais deux commentaires sur les principes

1 économiques généraux suite, un peu, à la lecture de
2 la preuve écrite et de la discussion d'hier. Le
3 premier, c'est sur l'évaluation des coûts
4 marginaux.

5 Gaz Métro nous a parlé beaucoup, par
6 exemple, comment l'ajout de clients n'avait pas
7 causé une augmentation du nombre de releveurs, même
8 qu'il y avait eu une décroissance du nombre de
9 releveurs dans le temps. Et de ça, ils tirent la
10 conclusion qu'essentiellement, il n'y a pas de coût
11 marginal de relève au fait d'ajouter un client.

12 Je pense que ça a été mentionné par
13 d'autres dans la preuve écrite, mais je veux quand
14 même revenir là-dessus, ce n'est pas comme ça qu'on
15 évalue en économie le coût marginal. On ne le
16 compare pas avec ce qui s'est passé... les coûts
17 aujourd'hui avec les coûts qui étaient hier. Si on
18 veut avoir le coût marginal de quelque chose, on
19 compare le coût aujourd'hui tel qu'on l'observe
20 avec le coût qu'on aurait observé aujourd'hui n'eut
21 été de l'ajout de client. Donc le raisonnement
22 selon lequel il n'y a pas de coût marginal à
23 ajouter à un client parce qu'on observe une
24 décroissance, par exemple, du coût de la relève,
25 dans ce cas-ci, dans le temps, est fallacieux.

1 Et par ailleurs, Gaz Métro explique
2 clairement pourquoi les coûts ont décru et c'est
3 parce qu'il y a eu des améliorations de façons de
4 faire, il y a eu des modifications technologiques
5 et c'est pour ça qu'il y a eu une décroissance des
6 coûts. Mais ça n'explique absolument pas, ça ne
7 permet absolument pas de conclure que le fait
8 d'ajouter des clients n'apporte aucun coût. Donc,
9 il y a plusieurs phénomènes qui sont en jeu. Il y
10 en a qui amène des coûts à la baisse, mais ça ne
11 veut pas dire qu'il n'y a pas d'autres phénomènes
12 en parallèle qui ne font pas augmenter les coûts,
13 dont l'ajout de clients.

14 Le deuxième point, c'est quant à la
15 position qui est prise de dire bien si je n'ai pas
16 de certitude qu'un coût va survenir, je n'en tiens
17 pas compte. Puis je pense notamment aux appels au
18 centre... aux appels au service à la clientèle ou
19 aux mauvaises créances, on nous dit bien je ne sais
20 pas quel client va faire l'objet d'une mauvaise
21 créance, ou je ne sais pas quel client va faire un
22 appel au service à la clientèle, tu sais, il se
23 peut très bien que le client ne fasse aucun appel
24 au service à la clientèle, alors je vais mettre un
25 coût de zéro pour ces postes-là.

1 Quand on fait une analyse de rentabilité,
2 et Gaz Métro le fait dans ses analyses de
3 rentabilité, ce qu'on évalue, c'est une espérance
4 de coûts. On n'a aucune certitude sur aucun des
5 coûts qui sont dans l'analyse de rentabilité,
6 autant au niveau des dollars d'investissement ou
7 des dollars de dépenses d'exploitation. Pour chaque
8 coût, ce qu'on inclut, c'est une espérance. Et
9 donc, il n'y a pas de raison, et quand on est face
10 aux coûts de mauvaise créance ou d'appel au centre
11 de... à la clientèle... service à la clientèle, ou,
12 par exemple, face à la possibilité qu'un client
13 soit remplacé par un nouveau client puis que ça
14 ajoute des coûts, il n'y a aucune raison de ne pas
15 utiliser, dans ces cas-là aussi, une espérance
16 mathématique pour évaluer le coût et la rentabilité
17 du projet. Alors ça sera tout pour l'instant.

18 Q. [58] Alors merci, Monsieur Gosselin, nos témoins
19 sont prêts à être contre-interrogés.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Merci, Maître Turmel. Alors nous allons commencer
22 le contre-interrogatoire avec maître Sarault.

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

24 Q. [59] Merci. I only have a few questions of
25 clarification to Mr. Baudino to make sure that I

1 fully understand where you stand vis-à-vis what we
2 heard from Dr. Overcast on behalf of Gaz Métro. I'm
3 going to page 9 of your expert report, FCEI-0094.
4 At item 5, Summary of Results of Consultants
5 Working Group, at the last paragraph of the page,
6 you say, and I quote

7 As this report mentioned earlier,
8 marginal distribution mains O&M costs
9 should be considered in Phase 3B.
10 Given that capital costs will be dealt
11 with in Phase 3B, it was logical to
12 consider distribution mains O&M in
13 that forum. I recommend that marginal
14 distribution mains O&M be included in
15 the marginal costs of long-term
16 service delivery.

17 (10h56)

18 You were here yesterday and you probably saw my
19 discussion with Gaz Métro's witnesses about our
20 concerns with duplication of O&M expenses, part of
21 which could be included in capital costs overhead,
22 part of which would be included in marginal cost
23 that we are calculating in Phase 3A and I would
24 like to, to fully understand the, the meaning of
25 this paragraph of your expert report here, is this

1 a disagreement that you have with Dr. Overcast or
2 can you expand this to, how we can reconcile this
3 with what we heard yesterday? It's probably poor
4 comprehension on our my part but I'm a bit confused
5 to be honest with you.

6 R. All right, I'll do my best to try and clarify. We
7 had, in this phase, the marginal cost consideration
8 of adding a customer through a line extension.

9 Q. [60] Yeah.

10 R. Those did not, those costs we're considering here,
11 the marginal cost, did not include marginal cost,
12 no marginal O&M cost associated with increases in
13 upstream capacity if necessary, this would be
14 included in distribution mains. Now, Dr. Overcast,
15 if I recall his testimony correctly, said yesterday
16 that you could these O&M costs, these upstream O&M
17 costs as an adder to main capacity if mains were
18 necessary, if they're necessary to expand mains. So
19 this would be distribution main costs, separate
20 from, say a line extension.

21 Q. [61] But did, in your understanding of his approach
22 would this determination, this calculation be made
23 as part of Phase 3A or Phase 3B ?

24 R. I think...

25 Q. [62] As you seem to suggest.

1 R. I think it is going to be made in 3B.

2 Q. [63] From your understanding of this ?

3 R. It's my understanding, yes.

4 Q. [64] Okay.

5 R. But it does need to be considered.

6 Q. [65] Yeah, but you agree with me that we find O&M
7 expenses both in overhead costs and in marginal
8 costs?

9 R. Yes, and you need to make sure that that's not a
10 double collection or that you do too much there.

11 Q. [66] And what would you recommend that we do in
12 order to avoid duplication ?

13 R. Well, to very specifically define what the marginal
14 distribution main cost is, first of all, and make
15 sure where that gets collected so that you don't
16 have, you do not have it collected in the O&M cost
17 line and then capitalized also, that would need to
18 be collected one, in one spot or another.

19 Q. [67] One spot only.

20 R. Yes one spot only, correct.

21 Q. [68] Okay, that, that, that's the concern that we
22 expressed.

23 R. Okay.

24 Q. [69] That I was discussing with the Gaz Métro's
25 witnesses yesterday.

1 R. Right.

2 Q. [70] Okay, right. So as far as O&M costs are
3 concerned, the only determination that we're doing
4 in Phase 3A from your perspective, is for the
5 marginal costs that are not capitalized, the other
6 ones included in overhead costs would be addressed
7 in Phase 3B.

8 R. That's my, that is my understanding yes.

9 Q. [71] Thank you.

10 R. You're welcome.

11 Q. [72] C'est tout.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Vous avez été éclairé?

14 ME GUY SARAULT :

15 Bien, c'était pour mieux comprendre.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Q. [73] C'est bien.

18 Me GUY SARAULT :

19 Éviter la confusion cérébrale.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Merci. Alors, Maître David vous êtes... Est-ce
22 qu'il est là? Il n'est pas là.

23 LE PRÉSIDENT :

24 O.K. Alors Maître Gertler, vous avez retrouvé votre
25 position alphabétique.

1 (11 h 01)

2 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

3 Vaut mieux ça que ma position analphabète, ça
4 c'est... Bonjour, Franklin Gertler pour le ROÉÉ,
5 merci Monsieur le Président, Madame, Monsieur les
6 Régisseurs.

7 Q. [74] Very briefly, and so there will be no thirty
8 (30) minutes, Mr. Baudino, good morning.

9 A. Good morning.

10 Q. [75] And so, it will be in English or what I would
11 pass this for English.

12 A. Thank you.

13 Q. [76] In Canada anyway. I just appreciate, well,
14 I'll say I appreciate your short and clear report
15 and I wanted to ask you a question of clarification
16 and, of course, I'm referring to your expert report
17 which is C-FCEI-0094, if I'm not mistaken. It's
18 just that the, on page 4 of your report at the,
19 sorry, wrong page here, at page 8 of your report,
20 under the title "Other Considerations" I just
21 wanted to understand this. You say,

22 In its study filed on October 4, 2016,
23 GM showed a comparison between the
24 profitability results using the B&V
25 study and GM's original study.

1 A. Yes.

2 Q. [77] The bottom line results were very
3 close between the two studies, showing
4 that the exclusions in the B&V report
5 did not affect the profitability
6 results in a significant way.

7 A. Yes.

8 Q. [78] Because I understood your evidence to be that
9 you preferred as a basis for getting started, in
10 other words we have to do the original report from
11 Gaz Métro, is that correct?

12 A. That's correct.

13 Q. [79] Okay. So, I just want to be clear, this does
14 not mean that your recommendation to the Board is
15 that they can be indifferent about which approach
16 they take: the B&V approach or the one that's
17 reflected in your own report.

18 A. That is correct. I mean, the more... Even though
19 the difference is slight, on an average basis, on a
20 collective basis, which that table showed, I would
21 recommend the Régie use the more comprehensive
22 collection of costs that was in the original Gaz
23 Métro report, the O&M costs.

24 Q. [80] Okay. And so, would I be right in saying that
25 yet, even though the differences appear small now,

1 that over the lifetime of an extension, especially
2 if we're not just talking about one customer at a
3 time, that this could have significant and
4 important effects on profitability and therefore
5 should be a concern to the Board?

6 A. Yes. It will and, of course, this was, as Mr.
7 Chernick pointed out in his report, this is kind of
8 a global sort of collective return analysis. There
9 may be marginal projects that would not be so
10 clear. So, it's better to have the more
11 comprehensive view of O&M costs.

12 Q. [81] When you say...

13 A. I mean the original.

14 Q. [82] When you say marginal projects, you mean the
15 projects for which the profitability is at the
16 limit of being profitable, is that what you're...

17 A. Exactly, yes.

18 Q. [83] And which is why the decisions have to be made
19 whether to go or not, right?

20 A. Yes.

21 Q. [84] Okay, thank you. C'est tout, Monsieur le
22 Président.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Merci, Maître Gertler. Maître Neuman? Vous n'avez
25 pas de questions? Maître Sicard?

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Pas de questions non plus.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Alors Maître Sigouin-Plasse?

5 (11 H 05)

6 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

7 Q. [85] Oui. Alors j'ai quelques questions pour,
8 d'abord pour monsieur Gosselin. Monsieur Gosselin,
9 juste... Bon, vous avez les documents devant vous,
10 du dossier, si je comprends bien. Tout juste avant
11 la pause, monsieur le président a invité les
12 différents témoins à venir à avoir en tête la
13 proposition initiale de Gaz Métro. Dans le dossier
14 de l'époque, qui est déposé, en fait, qui constitue
15 l'annexe à la pièce B-0144, et plus précisément,
16 monsieur le président nous référait à l'Annexe A,
17 là je ne veux pas me tromper... il y a plusieurs
18 annexes, il y a une annexe d'une annexe, là. Alors,
19 l'Annexe A. Donc, on va à l'Annexe 1 de l'Annexe A
20 de la pièce en question où vous avez trois
21 tableaux. Pour autant de marchés.

22 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

23 Maître Turmel, ça va?

24 Me ANDRÉ TURMEL :

25 C'est parce que mon réseau ne fonctionne plus.

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Oui, est-ce que vous voulez qu'on suive à deux sur
3 mon ordinateur? Regardez... c'est là que s'exprime
4 la confrérie à laquelle nous appartenons, Maître
5 Turmel.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Je suis pantois!

8 Me ANDRÉ TURMEL :

9 Je ne saurais mieux dire.

10 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

11 Q. [86] Essentiellement, Monsieur Gosselin, parce que,
12 évidemment, je vous ai entendu brièvement,
13 malheureusement je me permets un commentaire. On ne
14 vous a pas lu avant de vous entendre ce matin.
15 Toujours peut-être intéressant de... je n'en ferai
16 pas grand-cas, là, mais de connaître le
17 positionnement des témoins avant qu'ils se
18 présentent devant nous. Il y avait de la preuve
19 écrite à ce moment-là, je pense qu'il aurait été
20 possible pour vous de, déjà par écrit, camper vos
21 positions. Bien qu'il y ait des choses qui se
22 disent en audience. Mais là je n'argumente pas avec
23 vous, c'est juste un commentaire, je ne vous invite
24 pas à répondre à ça. Bon.

25 Ceci dit, je suis au tableau... aux trois

1 tableaux de l'Annexe 1 de l'Annexe A, la pièce
2 B-0144. Faisant distraction, et on met de côté la
3 proposition actuelle et on se retourne vers cette
4 proposition-là de l'époque. Si la Régie devait
5 être intéressée par cette proposition-là de
6 l'époque et cette ventilation-là des coûts
7 marginaux qui avaient été, à l'époque, considérés
8 par Gaz Métro, quelle est votre position à l'égard
9 de cela, Monsieur Gosselin?

10 R. Écoutez, c'est un peu difficile parce que vous
11 comprenez que je n'ai pas... ce n'est pas
12 nécessairement la proposition qu'on étudiait, donc
13 je n'ai pas repensé à chaque élément qui était dans
14 ça. Je comprends qu'essentiellement, à très peu de
15 choses près, ce qui était proposé initialement,
16 malgré tout, là, c'est assez proche de ce que
17 monsieur Baudino recommande et ce que les autres
18 experts des intervenants recommandent également.

19 Donc, à la base, là, et sous réserve,
20 évidemment, d'aller dans le fin détail, là, peut-
21 être qu'il y a des choses que je voudrais
22 reconsidérer en faisant une analyse très, très
23 fine, là. Mais, à la base, je pense qu'on serait
24 assez confortable avec cette proposition-là.

25 (11 h 09)

1 Q. [87] Parfait. Je vous remercie, Monsieur Gosselin.

2 Mister Baudino... Ah no you may get ...

3 A. Okay

4 Q. [88] ... the headset.

5 A. All right.

6 Q. [89] Je vais donc vous poser des questions,
7 malheureusement, enfin je pense que c'est plus
8 heureux pour tout le monde que je fasse ça en
9 français, alors c'est ce que je ferai. Je porte
10 votre attention, monsieur Baudino, à la page 5 de
11 la pièce B-0145 qui, essentiellement, est le
12 rapport de Blach & Veatch, la proposition de Black
13 & Veatch, alors le rapport d'analyse de Black &
14 Veatch et à la page 5 essentiellement vous avez
15 Table 1, ça va, vous avez le tout monsieur Baudino
16 devant vous? Parfait.

17 A. Yes I have that.

18 Q. [90] La Régie a eu l'occasion dans, de poser une
19 question à monsieur Chernick dans sa demande de
20 renseignements, de se positionner eu égard à ces
21 différentes dépenses d'opération-là qui sont
22 énoncées et à la catégorisation, je ne sais pas si
23 ça se dit en français, je ne sais pas si ça se dit
24 en anglais, je m'excuse là mais en fait j'invente
25 un terme, bon, à la segmentation comme ça je

1 pourrais dire, des différentes dépenses, dépenses
2 d'opérations qui s'y retrouvent. Et j'aurais aimé
3 connaître de votre part votre opinion quant à, où
4 se situent chacune de ces lignes, donc est-ce que
5 ça doit être considéré comme étant des dépenses
6 d'opération devant être considérés aux fins de
7 l'établissement des coûts marginaux ou pas. Vous
8 avez rapidement dans votre dans votre commentaire
9 d'ou, d'ouverture parlé du gaz supply. Donc à ce
10 que je comprends que sous la ligne gaz supply, ce
11 montant-là de trois million quatre cent mille
12 (3,400,000) qui s'y retrouve devrait être considéré
13 aux fins de l'établissement des coûts marginaux?

14 A. Yes, I would include that, I would include that
15 along the lines that MA. Chernick recommended.

16 Q. [91] O.K.. La ligne tout juste en dessous,
17 "Engineering and Project Planning", quinze millions
18 de dollars (15,000,000\$).

19 A. I have not included those costs in this particular
20 phase, no.

21 Q. [92] O.K. donc vous ne considéreriez pas ce
22 montant- là de quinze millions de dollars
23 (15,000,000\$).

24 A. Not in Phase, not in this phase, no.

25 Q. [93] Parfait, donc Phase A qui est, évidemment on

1 le rappelle, les O&M donc les coûts d'opération,
2 "Operation & Maintenance", c'est ça. Donc on ne les
3 considère pas. Je comprends de votre témoignage par
4 ailleurs que, puis vous me corrigerez, Distribution
5 Main Operation and Maintenance de trente-trois
6 millions de dollars (33,000,000\$), en fait je vous
7 pose la question, comment les qualifiez-vous pour
8 être plus certain là de votre position?

9 A. Are you referring to...

10 Q. [94] Je suis toujours...

11 A. Distribution, I'm sorry.

12 Q. [95] Exactement, je suis, là je suis rendu à la
13 troisième (3e) ligne Distribution Main Operation
14 and Maintenance, ce trente-trois millions de
15 dollars (33,000,000\$) là, comment le qualifiez-vous
16 aux fins de l'exercice auquel nous nous prêtons
17 dans cette Phase 3A?

18 A. Hum, okay. So it's my understanding that
19 distribution main's O&M is not included in Phase
20 3A. And, as I said in my report, it should be
21 included in Phase 3B as a marginal cost of upstream
22 capacity and the expansion of distribution mains.
23 If we look at the service line O&M it's my
24 understanding those are, those costs are included
25 in Phase 3A, so.

1 Q. [96] Donc, la ligne tout juste en dessous, Service
2 Line Operations Maintenance ce sont, ce sont des
3 coûts de six million huit-cent-mille dollars
4 (6,800,000\$) qui sont là, ce sont des coûts à
5 prendre en considération aux fins de
6 l'établissement des coûts marginaux dans cette
7 Phase 3A.

8 A. Okay I will answer it this way, I'm not sure. What
9 I would include is, if you look at my tables,
10 Tables 1, 2 and 3 in the report, so in my analysis
11 I did not look at each one of these operating
12 expenses here in a global way that Dr. Overcast
13 did, so the, just to be clear, the Operations and
14 Maintenance expenses associated with the service
15 line, those would be included in Preventive
16 Maintenance and Corrective Maintenance, which I, I
17 do recommend including. And if you see that in
18 Table 1, that's lines 13 and 14. And also Main
19 Preventive Maintenance and Corrective Maintenance
20 Metre, those are included also.

21 (1 h 14)

22 Now, I'm not sure the extent to which those
23 numbers are either in distribution mains O&M or at
24 service line O&M, but to the extent they are
25 included in either one of those lines, they're

1 included in my analysis.

2 Q. [97] O.K.

3 A. Let's put it that way.

4 Q. [98] O.K. Je vais arrêter l'exercice ici, Monsieur
5 Baudino, essentiellement, puisqu'on n'ira pas très
6 loin ensemble, mais vous comprendrez que l'exercice
7 auquel je tente de me prêter, c'est d'essayer de
8 voir avec vous en tant qu'expert au dossier du
9 montant total d'opération qui est de cent quatre-
10 vingt-cinq millions de dollars sept cent vingt et
11 un mille (185 721 000 \$) quelle est la proportion,
12 à votre avis, de ces coûts-là qui devraient
13 recevoir la qualification de dépenses... des coûts
14 marginaux d'opérations pour fins de l'établissement
15 de la décision à venir de la Régie, donc, de ce
16 montant là de cent quatre-vingt-cinq millions de
17 dollars (185 M \$), qu'est-ce qui, à votre avis,
18 pouvait être qualifié à titre de coûts marginaux?

19 Me ANDRÉ TURMEL :

20 Peut-être, à ce moment-ci, là, je... mon confrère
21 allait bien généralement sur des têtes de pont,
22 mais là, on demande une analyse entre guillemets,
23 on the spot sur des actifs de cent quatre-vingt-
24 cinq millions (185 M) et quelques, de définir en
25 pourcentage, je trouve ça un peu ardu de deman...

1 c'est une question assez difficile de demander sur
2 le spot, si jamais le client... monsieur Baudino
3 est en mesure de répondre, on verra, mais le cas
4 échéant, on pourrait prendre un engagement s'il
5 peut le regarder et la faire, l'analyse, parce que
6 juger comme ça en vingt-cinq (25) secondes, le
7 tiers, c'est-tu le cinquième, le vingt-cinquième,
8 de cent quatre-vingt-cinq millions de dollars
9 (185 M \$), ça m'apparaît un peu exagéré à demander
10 à un expert, là. Alors de deux choses l'une, on va
11 vérifier puis on... mais je pense que monsieur
12 Baudino, on le voit bien, maîtrise le sujet, si
13 monsieur Baudino est en mesure de donner
14 généralement une idée à la réponse, tant mieux,
15 s'il ne se sent pas à l'aise, on peut lui dire
16 qu'il peut prendre engagement. Et s'il ne sait pas
17 la réponse, il peut également nous le dire.

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 Écoutez, je ne veux pas formuler un engagement,
20 puis quand mon confrère dit que c'est une question
21 qui provient un petit peu... qui apparaît comme ça
22 dans le cadre d'un contre-interrogatoire, il y a
23 quand même un exercice auquel au moins deux des
24 quatre experts se sont prêtés dans le cadre de ce
25 dossier-là. Il y a une question qui a été posée à

1 monsieur Chernick, donc ce n'est pas... ça pouvait
2 être appréhendé, si vous me permettez l'expression,
3 qu'on puisse poser ce genre de question-là
4 également aux autres experts qui allaient se
5 présenter devant nous. Ceci dit, je vais... je
6 n'irai pas plus loin avec cette ligne de question-
7 là, Monsieur le Président, mais on va y aller de
8 façon plus spécifique sur les éléments sur lesquels
9 monsieur Baudino est intervenu il y a quelques
10 instants, plus précisément sur la question des
11 coûts de marketing. Marketing costs.

12 Q. [99] Monsieur Baudino, je vous demande de prendre
13 connaissance, en fait, je vais vous référer à la
14 pièce... la traduction, je pense que pour vous ça
15 va être préférable, là, c'est la traduction de la
16 demande de renseignement numéro 8 de la Régie
17 adressée à Gaz Métro. Et là, à moins que je me
18 trompe, c'est la F... la C-FCEI-108. Il ne l'a pas?

19 R. Is this the... May I ask a clarifying question?

20 Q. [100] Go ahead.

21 R. Is this the... did you say the first...

22 Q. [101] No, this is the information request number 8
23 to Gaz Métro by the Régie, so it's...

24 R. Number 8.

25 Q. [102] Yes. It's... Yes.

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 Je suis désolé, parce que mon réseau ne fonctionne
3 pas, là, et j'aurais voulu le montrer à...

4 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

5 Enregistrer ça sur son disque dur.

6 Me ANDRÉ TURMEL :

7 C'est vrai, j'en prends bonne note.

8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Je vais vous donner, Monsieur le Président, la cote
10 Gaz Métro... la cote originale, non traduite, là,
11 c'est juste que pour...

12 Me MARC TURGEON :

13 B-0234.

14 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

15 B-0234, merci Maître Turgeon. C'est bien ça?

16 Me ANDRÉ TURMEL :

17 Bien...

18 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

19 Bien, B-236. 236.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Parce que ce à quoi vous faites référence, Maître
22 Sigouin-Plasse, c'est les réponses de Gaz Métro à
23 la demande numéro 8, n'est-ce pas?

24 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

25 Exactement.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui.

3 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

4 Mais je réfère donc à la traduction de cela...

5 LE PRÉSIDENT :

6 Oui.

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Q. [103] ... parce qu'évidemment, on est avec un
9 témoin anglophone, je voulais seulement l'aider.
10 Alors est-ce que vous avez le document, Monsieur
11 Baudino?

12 A. Yes.

13 (11 h 19)

14 Q. [104] O.K., parfait, merci. À la question 1.2, donc
15 on demande aux témoins de Gaz Métro, enfin, à Gaz
16 Métro, de préciser ou de commenter la position
17 prise par l'expert Chernick eu égard aux coûts
18 relativement à la Direction des approvisionnements
19 gaziers.

20 Mais là où je vous amène, là où je vous
21 amène, Monsieur Baudino, c'est dans le dernier
22 paragraphe qui commence par « Second » où dans ce
23 paragraphe-là, vous comprendrez, évidemment, le
24 début de la réponse, on indique que c'est le Dr.
25 Overcast qui livre la réponse... Excusez-moi, je

1 pense que j'ai mal guidé l'ensemble des personnes
2 ici.

3 A. Okay.

4 Me ANDRÉ TURMEL :

5 C'est la réponse quoi?

6 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

7 Q. [105] Non, non, je suis bien dans la 1.2. Je vais
8 faire le lien avec le marketing dans certains...

9 O.K.

10 Me MARC TURGEON :

11 Page 2.

12 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13 Exactement, Maître Turgeon.

14 A. Page 2 of 11.

15 Q. [106] Parfait. Essentiellement, je veux vous amener
16 à la toute fin de ce paragraphe-là, en bas de la
17 page où on cite Vilfredo Pareto.

18 A. Yes.

19 Q. [107] Alors, je vous invite à prendre connaissance
20 de cette citation-là qui est rapportée et qui...

21 D'abord, vous connaissez l'auteur, monsieur Pareto?

22 Est-ce que c'est un auteur que vous connaissez?

23 A. Well, I've heard of the Pareto optimal solution,
24 yes.

25 Q. [108] O.K. Alors, les gens réagissent quand je pose

1 la question mais, écoutez, ce n'est pas donné à
2 tout le monde de connaître monsieur Pareto. C'est
3 pour ça que je pose la question.

4 Alors, cette citation-là que je ne
5 réciterai pas pour le bénéfice de tous mais qui se
6 retrouve en bas de la page 2 de 11 et qui se
7 continue à la page 3 de 11, en haut de la page 3 de
8 11, est-ce que vous êtes en accord avec l'énoncé
9 qui est reproduit ici concernant la théorie à
10 laquelle fait état monsieur Pareto et qui est
11 reproduite pour les bénéfices des commentaires de
12 monsieur Overcast.

13 Me ANDRÉ TURMEL :

14 Simplement juste pour qu'on... Est-ce que vous
15 demandez...

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Voulez-vous que je fasse une lecture de la
18 citation?

19 Me ANDRÉ TURMEL :

20 Non, non, juste pour commenter. Est-ce que vous
21 demandez à monsieur Baudino de commenter sur la
22 réponse de monsieur Chernick?

23 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

24 Non, non.

25

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 Non? C'est vraiment sur ce que monsieur Pareto...

3 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

4 Sur la citation.

5 Me ANDRÉ TURMEL :

6 O.K. D'accord. Parfait.

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Exactement. Sur la citation qui s'y retrouve.

9 Simplement sur cette citation-là.

10 Q. [109] Est-ce que cette citation-là qui se retrouve
11 entre guillemets c'est une situation d'un énoncé
12 avec lequel vous êtes en accord?

13 A. May I read back this, the part that I think you
14 want me to comment on? Beginning "A theoretical
15 model", that part?

16 Q. [110] No.

17 In non-mathematical language, the
18 independent variable "x" is an
19 algebraic equation corresponds to a
20 cause."

21 And then again,

22 Sometimes this is an admissible
23 translation and sometimes it is not.
24 For a cause, colloquially speaking,
25 must necessarily come before its

1 effect.

2 This is the quote of Mr. Pareto.

3 A. Okay.

4 Me ANDRÉ TURMEL:

5 Q. [111] Mr. Baudino is that okay?

6 A. Yes.

7 Q. [112] Thank you. So, if I get the GM counsel, he
8 wants you just to comment on that.

9 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE:

10 Yes.

11 Me ANDRÉ TURMEL:

12 Q. [113] The sentence from the famous Mr. Pareto.

13 A. That one sentence?

14 Q. [114] Yes, exactly.

15 A. Okay.

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE:

17 Famous...

18 Me ANDRÉ TURMEL:

19 Q. [115] If you have any comment or... This is the
20 question, right? The...

21 (11h25)

22 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

23 Q. [116] Yes, this is the question.

24 A. Okay.

25 Q. [117] You agree with that, that statement...

1 A. Well...

2 Q. [118] ... of Mr. Pareto?

3 A. I generally grew with the idea the cause precedes
4 effect.

5 Q. [119] Good, okay. So if I go to answer your Answer
6 1.3 of the Information Request from the Régie, donc
7 nous sommes à la pièce FCEI-0101, are you, are you
8 there?

9 R. I'm, I'm not sure, is this my response to the
10 Régie?

11 Q. [120] Yeah, yeah.

12 R. Yes, I have that.

13 Q. [121] 1.3, so about the marketing related cost,
14 marginal cost, your response is:

15 In my opinion it is appropriate to
16 include marketing-related cost in
17 costs of long-term service delivery.
18 It may be the case that these costs
19 have already been incurred and that
20 the addition of one customer, or even
21 a small increment of additional
22 customer demand, would not cause
23 current marketing costs to increase.

24 Est-ce que de prendre en considération, ma
25 question, monsieur Baudino, est-ce que de prendre

1 en considération aux fins de l'établissement des
2 coûts marginaux, les coûts qui ont déjà été
3 engagés, incurred, ne contredit pas des principes,
4 le principe auquel on a fait référence tout à
5 l'heure, auquel faisait référence monsieur Pareto,
6 donc l'extrait auquel, que j'ai porté votre
7 attention.

8 R. No.

9 Q. [122] No.

10 R. No it does not.

11 Q. [123] Comment?

12 R. Hum, what you're looking at here is the, I feel is
13 the difference between how you look at short-run
14 marginal cost and how you look at long-run marginal
15 cost, so, the fact that you may have a, the company
16 may have an existing staff, existing Marketing
17 staff, that would not be expanded necessarily by
18 one customer or even a small incremental customers
19 does not mean that there is no cost associated with
20 a new customer.

21 Long-run marginal cost would take into
22 account what that incremental marketing cost would
23 be over time. Whether or not currently in the short
24 run there is additional or sufficient Marketing
25 staff or capacity to handle one new customer or

1 even several new customers. The fact is they're
2 performing a service, there is a marginal cost,
3 there's a cost to that, whether it's current cost
4 or, or into the future long-run marginal cost, it,
5 it does not, it does not contradict long-run
6 marginal cost, the long-run marginal cost view. It
7 would not be consistent with short-run marginal
8 cost.

9 Q. [124] Okay. Okay, thank you. Do you agree doctor,
10 doctor I don't know, Mr. Baudino, I'm sure about
11 that, do you agree that a cost that has been
12 already incurred, if I refer to your answer, is a
13 sunk cost?

14 R. Sunk cost, if it does not vary with the number of
15 customers added, the volume added, the demands on
16 the system, it is fixed in a short term that would
17 be sunk cost, and that could be fixed O&M, it could
18 be capital cost and it would be capital cost and
19 fixed O&M in the short-run. So yes, that would be
20 sunk cost.

21 (11 h 30)

22 Q. [125] Okay. Ça ne sera pas long monsieur le
23 Président. Parfait. Je reviens à monsieur Gosselin,
24 monsieur Gosselin si... Donc vous avez dit tout à
25 l'heure que vous étiez relativement confortable

1 avec la position initiale de Gaz Métro avec toutes
2 les réserves que vous avez pu émettre, j'en
3 comprends. Mais, est-ce que vous concevez avec moi
4 que des coûts tels que... des coûts de marketing
5 auxquels réfère monsieur ici Baudino, ne sont pas
6 des coûts qui étaient considérés dans cette
7 position initiale de Gaz Métro, par exemple?

8 M. ANTOINE GOSSELIN :

9 R. Exact. Puis je constate que j'ai bien fait d'être
10 prudent.

11 Q. [126] Oui.

12 R. Mais, effectivement, si je peux revenir sur la
13 première réponse que je vous ai donnée, oui, à la
14 base, je suis confortable avec ce qui a été
15 proposé, mais effectivement il y a des coûts
16 additionnels qui n'étaient pas inclus au départ et
17 qui ont été identifiés en cours de processus...

18 Q. [127] O.K.

19 R. ... par les experts et je pense que, ces coûts-là,
20 c'est pertinent de les inclure aussi.

21 Q. [128] À quelle hauteur, Monsieur Gosselin? C'est
22 parce que... puis j'ai eu cette discussion-là avec
23 monsieur Baudino puis maître Turmel est intervenu,
24 là. Mais, on comprendra, vous et moi, et si on
25 reprend la page 5 du rapport de Black & Veatch qui

1 détaille les grands titres des dépenses
2 d'opérations, il y a beaucoup de coûts qui
3 n'étaient pas initialement considérés dans cette
4 proposition initiale là qui, si on devait
5 considérer notamment la position maintenant de
6 monsieur Baudino et d'autres experts au dossier,
7 viendraient augmenter sensiblement les coûts
8 marginaux aux fins de l'analyse de rentabilité.

9 Est-ce que vous n'êtes pas d'accord avec
10 moi que ça pourrait avoir un impact important sur
11 l'analyse de rentabilité que d'inclure de tels
12 coûts dans une telle analyse?

13 R. Je n'ai pas évalué l'impact que ça pourrait avoir
14 et je ne pense pas que l'impact devrait être
15 déterminant. Ici, ce qu'on cherche à savoir, c'est
16 quels sont les coûts marginaux, c'est quoi les
17 coûts qui sont induits à la marge par l'ajout de
18 clients et ils sont ce qu'ils sont. Oui, ça peut
19 avoir un impact important, ça peut avoir un impact
20 moins important, mais ce n'est pas parce que
21 l'impact est important qu'on ne devrait pas les...

22 (11 h 32)

23 Q. [129] Parfait.

24 R. ... les considérer.

25 Q. [130] Parfait. Mais c'est quand même, c'est quand

1 même une analyse de rentabilité qui va être prise
2 en considération, dont le résultat va être pris en
3 considération aux fins de déterminer si oui ou non
4 il y a des développements de projets spécifiques
5 qui vont être réalisés ou pas. Ça, on convient de
6 ça.

7 R. Absolument. Ça va avoir des impacts.

8 Q. [131] Parfait. Il y a des impacts très concrets et
9 on n'est pas dans la théorie, là.

10 R. Oui.

11 Q. [132] Bon. Alors, vous convenez avec moi que
12 d'inclure de façon substantielle des coûts qui
13 n'étaient pas initialement anticipés dans la
14 proposition initiale risque, toute chose étant...
15 On s'entend pour dire que vous n'avez pas pris
16 connaissance de l'ensemble des données qui
17 permettent de supporter si effectivement...

18 R. Hum, hum.

19 Q. [133] ... à la hauteur de la détérioration mais il
20 risque d'y avoir une détérioration de la
21 rentabilité de certains marchés de manière
22 significative si on inclut un niveau important de
23 coûts dans cette analyse-là.

24 R. Bien, encore une fois, vous dites « significative »
25 je n'ai pas évalué l'impact mais si le coût

1 marginal change aux opérations...

2 Q. [134] Oui.

3 R. ... c'est sûr que ça va avoir un impact ou ça peut
4 avoir un impact sur certains projets, sur certains
5 ça n'en aura pas, c'est-à-dire qu'ils seront moins
6 rentables peut-être mais ils vont se réaliser quand
7 même. Mais il se peut que des projets ne se
8 réalisent pas, effectivement.

9 Q. [135] Puis des projets qui ne se réalisent pas puis
10 qui permettent d'amener des revenus
11 supplémentaires, on s'entend vous et moi pour dire
12 que ce sont des projets qu'on met de côté qui
13 auraient pu bénéficier à des réductions tarifaires
14 en bout de ligne.

15 R. Bien, s'ils ne sont pas rentables, non. Par
16 définition, s'ils ne sont pas rentables, s'ils ne
17 sont pas rentables...

18 Q. [136] Dans la mesure où on s'entend sur la
19 définition?

20 R. C'est ça, une fois qu'on s'est entendus sur la
21 bonne mesure...

22 Q. [137] Parfait. Je vous remercie.

23 Deux secondes, Monsieur le Président, mais je pense
24 que ça fait le tour. Une dernière question,
25 Monsieur le Président. Celle-ci est dirigée vers

1 monsieur Baudino.

2 Q. [138] Est-ce que, Monsieur Baudino, à votre
3 connaissance, il y a des line extension polices
4 applicables aux États-Unis concrètement qui
5 reposent sur l'approche du long-run marginal cost?

6 Mr. RICHARD A. BAUDINO:

7 A. If there are, I'm not aware of them or... I'm not
8 aware of them if there are.

9 Q. [139] Parfait. Merci.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Merci, Maître Sigouin-Plasse. Maître Cardinal?

12 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

13 Oui, merci. En fait, bonjour Monsieur Baudino,
14 bonjour Monsieur Gosselin.

15 Q. [140] Ma question est en lien avec...

16 A. Good morning.

17 Q. [141] Bonjour. Ma question est en lien avec une
18 demande qui a été faite par monsieur Pilotto, le
19 président de banc plus tôt, donc par rapport à
20 l'utilisation des coûts marginaux de prestation de
21 services associés à l'ajout de charge chez un
22 client existant. Donc, aux fins de ma question, je
23 vais vous référer à la pièce C-FCEI-0057. Il s'agit
24 en fait de pièces qui ont été déposées en liasse
25 qui sont des pièces de Gaz Métro qui ont été

1 déposées dans le cadre du dossier 3867, donc notre
2 dossier, et dans le cadre du dossier tarifaire
3 3879.

4 Je vais vous inviter à aller dans cette
5 liasse de pièces et de prendre la pièce qui est Gaz
6 Métro-17, Document 4, à la page 7. Donc, la
7 première page des documents en liasse c'est Gaz
8 Métro-6, Document 1 et c'est celle qui suit tout de
9 suite après.

10 A. Yes, I have that.

11 Q. [142] O.K. Parfait. À la page 7, on voit un tableau
12 du coût marginal de prestations de services associé
13 à l'ajout de charge chez un client existant. Et Gaz
14 Métro mentionne sous le tableau, et là je cite :

15 Only the additional costs directly
16 related to additional loads are taken
17 into account in the profitability
18 analysis. For example, an additional
19 load will not increase the costs of
20 invoicing, meter-reading or cashing a
21 customer's payments. However, this
22 could mean preparing a new contract,
23 conducting a credit check, processing
24 financial assistance granted through
25 the RCP or, where applicable, adding a

1 cell line if the customer is
2 transferred to telemetry. Only the
3 additional costs relevant to the
4 situation addressed in the
5 profitability analysis will be
6 isolated in the model proposed by Gaz
7 Métro.

8 Pouvez-vous commenter l'utilisation des coûts
9 marginaux de prestation de service associés à
10 l'ajout de charge chez un client existant tel que
11 présenté dans la pièce que je viens de vous citer.
12 (11 h 38)

13 A. Yes. Now, first, I'd like to give a general
14 response to it, because the Régie had asked me in
15 its information request my opinion about the
16 hypothesis retained by Gaz Métro, this is number
17 five, request number five,

18 What is your opinion of the hypothesis
19 retained by Gaz Métro and its expert
20 holding that the marginal cost of long
21 term service delivery are zero for
22 load additions?

23 And I responded that I believed that was incorrect
24 when viewed from the perspective of long-run
25 marginal cost. And this was from the perspective of

1 a full long marginal cost study looking at
2 increments in the load, you know, existing load,
3 and that it is not zero in the long run. Now, as
4 far as this table, how that specifically relates to
5 this table, I did not specifically consider that in
6 my report, however, it says here, the section that
7 you referred me to,

8 ... only the additional cost relevant
9 to the situation addressed in the
10 profitability analysis will be
11 isolated in the model proposed by Gaz
12 Métro.

13 So I would say if the company can... has situations
14 in which it does identify additional load and that
15 they can tie additional costs to that additional
16 load, then that should be included. And these would
17 be not ongoing costs, these would be costs in year
18 one, according to this table. So I would say that
19 would be an additional, and I hope this answers the
20 question, I think that would be an additional
21 consideration for additional load in year one.

22 Q. [143] Merci, je n'aurai plus d'autres questions.

23 Merci.

24 LE PRÉSIDENT :

25 La Régie n'aura pas de questions. Monsieur Baudino,

1 merci de votre présence, merci d'avoir participé au
2 « hot tubbing » et j'ai compris que vous aviez
3 apprécié l'exercice. Nous aussi, on espère en faire
4 une...

5 R. Yes.

6 Q. [144] ... une tradition lorsqu'on aura plusieurs
7 experts, l'objectif étant évidemment d'éviter des
8 débats contradictoires inutiles. Alors merci
9 beaucoup, c'était clair, mais merci monsieur
10 l'instigateur. Alors Maître Turmel.

11 Me ANDRÉ TURMEL :

12 On les libère?

13 LE PRÉSIDENT :

14 On libère les témoins. Merci beaucoup.

15 Me ANDRÉ TURMEL :

16 On libère l'instigateur. Merci beaucoup. Alors
17 c'était notre preuve. Merci.

18 R. Thank you very much.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Nous allons prendre la pause lunch immédiatement
21 parce que la preuve prévue par OC était quand même
22 de quarante-cinq (45) minutes, donc ça nous
23 amènerait un peu tard, vous êtes d'accord,
24 collègues? Oui. Les gens d'OC, là-bas, au fond,
25 est-ce que maître David sera... nous honorera de sa

1 présence cet après-midi? Oui. Merci. Venez, venez,
2 venez. Madame Rowan, que nous n'avons pas vue
3 depuis longtemps.

4 (11 H 42)

5 Mme BRIGID ROWAN :

6 Oui, je... Bonjour, Monsieur les Régisseurs, Madame
7 la Régisseur. Brigid Rowan pour OC. Effectivement,
8 ça fait quelque temps. Donc, maître David sera ici
9 cet après-midi, mais nous nous demandions si ce
10 serait possible, comme nous n'avons pas contre-
11 interrogé les autres témoins, serait-il possible de
12 prendre une heure (1 h) au lieu de quarante-cinq
13 (45) minutes? Pour... pour...

14 LE PRÉSIDENT :

15 Pour votre présentation.

16 Mme BRIGID ROWAN :

17 Exactement.

18 LE PRÉSIDENT :

19 O.K. C'était pas pour le lunch, là.

20 Mme BRIGID ROWAN :

21 Non.

22 LE PRÉSIDENT :

23 O.K.

24 Mme BRIGID ROWAN :

25 Pour la présentation, excusez-moi.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui, oui. Oui.

3 Mme BRIGID ROWAN :

4 D'accord. Merci.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Merci. Alors on va revenir à une heure pile, à
7 treize heures (13 h).

8 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

9 (13 h 04)

10 LE PRÉSIDENT :

11 Bon après-midi. Maître David, vous nous manquiez ce
12 matin.

13 Me ÉRIC DAVID :

14 Soyez assuré que j'écoutais à distance, Monsieur le
15 Président, Madame le Régisseur, Monsieur le
16 Régisseur. Puis de toute façon, j'ai entendu dire
17 que maître Rowan avait fait une très bonne job. OC
18 est entre bonnes mains.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Un vibrant retour à la Régie.

21

22 PREUVE DE OC

23 Me ÉRIC DAVID :

24 Bonjour, Monsieur le Président, Madame le

25 Régisseur, Monsieur le Régisseur. Éric David pour

1 Option consommateurs. On va vous présenter ce matin
2 la preuve d'Option consommateurs. On vous avait
3 annoncé une preuve d'une durée approximative de
4 quarante-cinq (45) minutes. Cependant, comme vous
5 avez constaté ce matin, j'ai opté de ne pas faire
6 de contre-interrogatoire du témoin expert retenu
7 par la FCEI. Et je vous annonce tout de suite, je
8 n'en ferai pas non plus concernant le témoin retenu
9 par le ROEÉ. Ce qui veut dire qu'il y a deux blocs
10 de quinze (15) minutes que j'ai libérés dans un
11 certain sens. Et en contrepartie, par contre, il se
12 peut qu'aujourd'hui monsieur Marcus prenne un peu
13 plus que le quarante-cinq (45) minutes annoncé.
14 Donc, je pense que c'est un bon deal dans un
15 certain sens.

16 Bien, sans plus tarder... Ah oui! Je
17 voulais juste préciser. Le seul témoin aujourd'hui
18 pour Option consommateurs, c'est monsieur Marcus.
19 Madame Rowan est assise à côté de lui simplement
20 parce que si jamais il y a des questions qui
21 portent sur des pièces, elle va trouver les pièces
22 rapidement dans son ordinateur pour sauver du temps
23 à tout le monde. Alors, elle ne témoignera pas
24 aujourd'hui. Ce n'est pas nécessaire de
25 l'assermenter.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Très bien. C'est noté.

3 Me ÉRIC DAVID :

4 Donc, Madame la Greffière, si vous voulez procéder
5 à l'assermentation de monsieur Marcus.

6

7 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-neuvième
8 (19e) jour du mois d'avril, A COMPARU :

9

10 WILLIAM PEREA MARCUS, economist to MCPM Economics,
11 and the business address is 618, Court Street,
12 Sweet C., Woodland, California, 95695 (USA);

13

14 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
15 solennelle, dépose et dit :

16

17 (13 h 06)

18 INTERROGÉ PAR Me ÉRIC DAVID :

19 Q. [145] Donc, avec votre permission, je vais juste
20 commencer avec l'adoption de la preuve écrite. Mr.
21 Marcus, I refer you to your report which was filed
22 under the number OC-0023 as well as to your answers
23 to the Régie's first set of IRs which is OC-0028,
24 and your answers to the Régie's second set of IRs
25 which is OC-0030. Are you the author of these three

1 documents?

2 Mr. WILLIAM PEREA MARCUS:

3 A. Yes, I am.

4 Q. [146] And do you have any amendments or corrections
5 to bring to any of these documents?

6 A. I have a couple of small corrections to the very
7 last page of my testimony, to Exhibit WM-2.

8 Q. [147] Okay. Is it better for the Board members to
9 take out their copy and audit?

10 A. It might be because there are a couple of numbers
11 that have to change. It's not just grammar. It is
12 in lines 22 and 23, when I was referring to the
13 Black & Veatch report, I had a range of zero to one
14 eighteen seventy-nine (118.79) and zero to eighty-
15 seven eleven (87.11).

16 Q. [148] I'm sorry, you're in the Appendix, is that
17 correct?

18 A. Yes, WM-2 page 3, line 22 "Telemetry" and 23
19 "Corrective instruments".

20 Q. [149] Okay. "Telemetry," yes. So... La troisième
21 page de l'annexe. And so, could you tell us once
22 more what the corrections are, sorry.

23 A. Yes. I had zeros in lines 22 and 23 for the minimum
24 and the minimum should equal the maximum in those
25 lines, so it should be one eighteen seventy-nine

1 (118.79) in line 22 and eighty-seven eleven
2 (87.11), eighty-seven dollars eleven cents (\$87.11)
3 in line 23.

4 Q. [150] Okay. In the middle column, Black & Veatch?

5 A. Yes.

6 Q. [151] Okay. Are there any other corrections?

7 A. No.

8 Q. [152] Okay, so do you adopt all three documents as
9 corrected as your written testimony in this case?

10 A. Yes, I do.

11 Q. [153] Okay. Now, before starting, I'd like you to
12 briefly summarize the experience that you have in
13 the setting of methodologies to determine long term
14 marginal costs.

15 A. Thank you. I have been involved in a number of
16 cases, seven cases, in California dating back to
17 nineteen ninety-four (1994) because long-run
18 marginal cost is used as one of the key elements of
19 setting allocation of costs to classes and rate
20 design in California. And in those cases, I have
21 testified on various aspects of the methodology,
22 how to deal with customer investment costs, which
23 of the operation and maintenance costs, some of
24 which we're talking about today should be included,
25 and for those types of issues. So, I've done that

1 quite a bit.

2 I've provided an alternative marginal cost
3 study to that provided by a utility expert in a
4 case in Maryland in two thousand four (2004) and
5 the net result of that was that the Commission
6 basically looked at both of our testimonies and
7 said, "We don't want to use marginal costs for
8 revenue allocation and rate design", which I
9 actually concurred in that case.

10 And I did a major report on gas integrated
11 resource planning for the Ontario gas utilities
12 back in nineteen ninety-two (1992) which was
13 looking at the long-run marginal costs of the
14 system, more like the transmission and distribution
15 system rather than down the individual customer
16 hookups. So, I've been involved in this issue for
17 over twenty (20) years.

18 Q. [154] Okay, very good. Now, perhaps to start with,
19 what I would ask you is if you could summarize for
20 the Board the essence of your analysis of this
21 Phase 3A.

22 A. Thank you, Monsieur David. The first thing that I
23 want to say about Phase 3A is that it is a vital
24 but limited part of the analysis of the
25 profitability of extensions and customer

1 connections. Phase 3A is defined, is limited to the
2 long-run marginal operating costs directly related
3 to the connection of new customers.

4 Indirect costs such as future capacity
5 expansions due to load, certain types of
6 administrative overhead costs are not part of this
7 phase. Nevertheless, this phase is significant. The
8 differences between Gaz Métro and the interveners
9 are not, I wouldn't say are not enormous, but they
10 move the point to where a connection is profitable
11 or not in Phase 3B by probably several hundred
12 dollars.

13 There are two essential differences in
14 philosophy and economic theory between Dr. Overcast
15 and my position and that by a large of the other
16 interveners. The first is the issue that Dr.
17 Overcast calls "lumpiness". Gaz Métro points to the
18 idea that a single customer often does not affect
19 much, for example, in meter reading. If one single
20 customer has little or no impact, then Gaz Métro
21 concludes that the cost of adding all customers
22 should be zero. I and the other interveners take a
23 different position. Gaz Métro is adding about
24 twenty-five hundred (2500) hundred grade D1
25 customers per year. The addition of this many

1 customers will have operational effects. In
2 addition, costs are not as discreet and lumpy as
3 Gaz Métro suggests. Call centres are staffed with
4 full-time workers, part-time workers and on-time
5 and on-call workers who can be called in. They are
6 staffed to meet the traffic. Similarly, the meter
7 reading staff of the large utility typically has
8 full-time and part-time staff, thus customer
9 additions will start to have effects in overtime or
10 extra hours for part timers and, eventually, in
11 rerouting and adding permanent staff.

12 (13 h 11)

13 As a result, I take the position that we
14 should be looking at the average incremental costs,
15 not based not on one customer, but based on the
16 significant cohorts of customers that we are
17 adding.

18 The second major difference involves
19 treatment of customers beyond the first customer who
20 is occupying the premises. Dr. Overcast leaves them
21 out. I attempt to include these effects because the
22 purpose of a profitability analysis is to determine
23 the profitability of the premises over its
24 lifetime, not just assuming that the first customer
25 will occupy it for forty years. Slightly over ten

1 percent (10 %) of Gaz Métro's customers move every
2 year. This has implication for the long run
3 marginal costs of serving a new premises over its
4 lifetime. New billing files will need to be
5 created, gas may be turned on and off at sometimes
6 after a move, so not always, and the first customer
7 who may not face credit challenges at the outlet,
8 outside of its being in that building, may develop
9 credit challenges or be replaced by a new customer
10 who has credit challenges.

11 We have made some small steps in this
12 direction, including an ongoing cost of creating
13 new billing files and including credit and
14 collection costs over the lag of calculating
15 profitability in Phase 3B. Mr. Chernick is also
16 attempting to flush out this issue further in phase
17 3B and I think his efforts to do that are
18 reasonable.

19 Third, I want to talk just a little bit
20 about ranges of numbers. Dr. Overcast assumes that
21 costs range from zero to the average cost of an
22 activity in many cases. I believe that ranges
23 should be used only when the cost is identifiable
24 at the outset for the customer. For example, the
25 customer has a kind of meter that needs a certain

1 kind of maintenance or it doesn't. The customer
2 files a CRP application or it doesn't. The
3 commercial industrial customer is of a type that
4 receives customer retention services, perhaps
5 because it is a small piece of a government
6 customer or a franchise customer, or is not. We
7 know these things when the customer takes service.

8 Ranges where customer characteristics
9 cannot be identified at the outset, such as call
10 centres, are essentially an invitation to
11 underestimate long run marginal cost. For example,
12 because some customers might not make phone calls,
13 ignoring that some other customers might make two
14 or three of them a year.

15 And I'm not going to go through all the
16 numbers and charts in detail. I will just point to
17 Gaz Métro's handout from yesterday and compare it
18 to mine. If we look at page 6 of Gaz Métro's
19 material, and you don't have to turn this up
20 because I'm going to read the numbers off of it
21 that are interesting, but...

22 Q. [155] Just to be clear, you're talking about Dr.
23 Overcast's presentation?

24 R. No, I'm talking about...

25 Q. [156] Gaz Métro's presentation.

1 R. Gaz Métro, which I think is B-242.

2 Q. [157] That's correct, thank you.

3 R. And if we look at page 6 of that handout, the cost
4 for residential customers excluding mains and
5 meters is nine dollars and ten cents (9,10 \$) for
6 year two and beyond. My figure is sixty-two dollars
7 and ninety-two cents (62,92 \$). For commercial
8 customers, Gaz Métro is a ten dollars and eleven
9 cents (\$10.11), I'm at ninety-four eighty-one
10 (94.81). For major industries, Gaz Métro is at nine
11 dollars and ninety-five cents (\$9.95), my cost is
12 twelve hundred thirty-eight dollars (\$1,238.00).
13 For major industries, the largest portion of that
14 difference reflects my position of customer
15 retention costs. Major account representatives who
16 replace call centres and other means of
17 communications with very large customers will
18 increase as more customers need to receive the
19 services. And that concludes my opening comments,
20 thank you.

21 Q. [158] Thank you Mr. Marcus. Now... yesterday, as
22 you know, Dr. Overcast filed a presentation, the
23 main highlight of his testimony which is B-241,
24 have you had a chance to look at this document?
25 (13 h 16)

1 R. Yes sir.

2 Q. [159] All right, and do you have any comments to
3 make about this document.

4 R. Yes I do and I, I appreciate the effort of, the
5 Régie would turn up that document so that we can
6 follow along, actually the first six pages, I'm
7 going to make some brief comments on and then get
8 further into page 7. Overall the document starts
9 with a theoretical discussion about of long-run vs
10 short-run marginal costs, but there's really an
11 empirical question here about the measurement of
12 short-run costs in particular.

13 Our marginal cost only those costs
14 avoidable in a very short period of time, say next
15 month, by one customer or the cost avoidable over
16 several years by a cohorte of customers. By taking
17 the first view, for example, Dr. Overcast leaves
18 out two of the most obvious costs of customer
19 service: meter reading and customer call centers.

20 Now, we'll turn to Slide 7 please, and I
21 have a quick comment on the second part of Slide 7.
22 I think that the point made here is presupposing
23 some of the issues in Phase 3B, because it's
24 saying, "We're only looking at the levelized
25 carrying charge of a hook up" and there's an issue

1 in contention in Phase 3B, I don't propose to
2 debate here but just identify for you, that there
3 may be other costs upstream of the immediate
4 customer connection that may be caused by a... only
5 an individual connection but a group of
6 connections, and particularly concentrated in a
7 given area.

8 We'll turn to the principles of policies
9 starting on Slide 8 and the first (1st) principle is
10 Cost Cause or Pays and, I'm, neither I going to
11 agree nor disagree, but I'm going to tell you this
12 is not a subject of inquiring either Phase 3A or
13 Phase 3B, it's a question of rate design. It's, we
14 have costs here in this case and the fact that Dr.
15 Overcast believes certain people may need to pay
16 for them, and I may even need to agree with him in
17 some point does not mean that we ought to be
18 adopting his solution of simply leaving the cost
19 up.

20 And in Page 9, Socialization of Costs,
21 excuse me I've got ahead of myself, no
22 "Socialization of Cost attributable to unique
23 expenses associated with new customers", that is
24 the same reason, but it, our job is to prepare a
25 reasonable profitability analysis for new

1 connections. We can't just leave costs out because
2 the new customer should pay for them. We have to
3 put all the costs on one side of the ledger and all
4 the revenues on the side of the ledger to do a
5 proper analysis of Phase 3B. If the new customer
6 ends up eventually paying for them, then at that
7 time the cost will equal the revenue. Otherwise, it
8 needs to be included in any event so we don't have
9 an unbalanced analysis.

10 On this next page it says, "No double
11 counting of expenses or revenues". I fully don't,
12 really don't fully understand what Dr. Overcast is
13 talking about here, except that he takes particular
14 objections, to my views when he talks about this.
15 He seems to particularly dislike my comment that:
16 "residential and very small commercial customers
17 already pay three hundred dollars (\$300) per new
18 connection". So that might not be reasonable to
19 load even more one-time (1) fees on them. In any
20 event, the three hundred dollars (\$300) need to go
21 on the Revenue side of the Phase 3B Profitability
22 Analysis, which makes a line extension actually
23 look more profitable for Gaz Métro.

24 He also orally commented that it is a bad
25 idea to look beyond the first customer and it's

1 inequitable because today's first customers
2 shouldn't be expected to pay for future customers.
3 I disagree and the issue needs to be refrained. In
4 most cases, unless you're looking like an
5 individual building that's infill identification,
6 infill, one building, the large number of these
7 projects are built by land developers and Dr.
8 Overcast is basically saying it's inequitable for a
9 Land Developer in a new subdivision to be held
10 accountable for all of the costs that would be
11 imposed on Gaz Métro's system over the life of that
12 new subdivision. And this is really an issue that's
13 very similar... and the Régie's job in regulating
14 profitability analysis is very similar to land used
15 planning and land used development where, when
16 doing proper plans it's necessary for the
17 municipality to take the long view of what is this
18 development going to do. And if there's certain
19 acts, certain fees, for example, how should they be
20 determined.

21 Now, give you an example from California.
22 New homes in new neighbourhoods, they generally pay
23 a fee to build new schools, whether the homeowner
24 is a parent or not. Because on average, so many
25 classrooms will be needed per dwelling unit, and

1 this is a fairly similar situation. People will
2 move their extra cost that will happen because
3 people move and you have new tenants. And you could
4 average them out on a long-run incremental basis.

5 Let's turn to slide 11 as I've already
6 addressed number 10. And here, Dr. Overcast is
7 again conflating marginal costs and rate design. He
8 is saying that customer related O&M expenses need
9 to be matched to the customer charge. Well, that's
10 a great design with principle, not a phase 3A or
11 phase 3B principle. And all the charts per... and
12 so, I would disregard that whole idea because it's
13 really beyond the scope of this phase. And beyond
14 the scope of the next phase.

15 Slide 12, the first bullet on slide 12, I
16 think, is contradictory because Dr. Overcast says
17 that O&M is included as a percentage of plant for
18 each component, but then, we have O&M specifically
19 stated in the long-run marginal costs charts of Dr.
20 Overcast and all of the other experts, so I'm not
21 sure where he's going with that bullet, it seems to
22 not fit together with the rest of the analysis that
23 both he and we have been doing.

24 Slide 13, this important. This is... this
25 is the core of our disagreements. Items 1, 2, 3 and

1 5 are costs that vary with the number of customers
2 or with the gas supply being managed. Even if
3 they're not directly tied to the first customer on
4 the premises. While I do... while I, for OC, do not
5 include bad debt as a marginal cost of existing
6 customers, I agree with the other experts that it
7 should be included when we get to the profitability
8 analysis in phase 3B. But this is really... the
9 core of the disagreement is on this slide.

10 Slide 14, I've talked about this before,
11 this is the issue of lumpiness and use of averages
12 for certainly the first two items and to some
13 extent, preventive in corrective maintenance. And
14 some of these items may not be year-one costs, but
15 they need to be included and not the ranges of
16 zero. The sales, fourth item at the bottom of the
17 page, I think may be actually an overhead cost of
18 getting the new connection. You have to have
19 salesmen out there working with the customers to
20 get new connections, so maybe I'm... may not be a
21 marginal cost, but it may be on the other side of
22 the ledger. But it should be considered in 3B.

23 Our slide 15, here's an analysis, I've gone
24 over it once, I'll just hit it quickly again. All I
25 am saying is that the three hundred dollars (\$300)

1 needs to be in the analysis on the revenue side.
2 And again, this is outside the scope of the
3 proceeding. If we get to the point of proposing to
4 charge individual customers for one-time costs of
5 new hookups. The existence of this fee should be
6 taken into account for equity reasons before we
7 decide to tack on another forty-five dollars (\$45)
8 onto residential and small commercial customers,
9 that's all I'm saying. I don't see it as a large
10 point, but since he's making a point of it, I'll
11 mention it.

12 Slide 16, call centre. Dr. Overcast, again,
13 makes the argument that call centre costs are
14 largely fixed costs until the call centre capacity
15 is fully used up. I don't think that's true. It may
16 well be true if the calls all come in a three in
17 the morning, when you're generally overstaff just
18 by having a couple people on scale as you crew. It
19 may be true at other times as well. If the call
20 centre is willing to degrade its performance and
21 inconvenience its other existing customers by
22 increasing average seconds to answer percent of
23 calls answered in a certain period of time, busy
24 signals and abandoned calls. While service
25 degradation may indeed not be a marginal cost for

1 the utility, it is the cost of wasting the utility
2 customers' time. When they would have to wait
3 because more calls are coming in from the new
4 customers.

5 (13 h 26)

6 Service degradation may even be hazardous
7 unless there's a good means of segregating
8 emergency calls. Moreover, in my general experience
9 of analyzing phone system operations and costs
10 occasionally over the last twenty (20) years,
11 mostly, I'm analyzing revenue requirements and
12 storm damage or form of response for utilities.

13 Call Centres are staffed relatively
14 granularly to meet expected traffic. They have
15 full-time, part-time and on-call staff and they use
16 overtime or extra hours or part-time as is needed.
17 The new calls for new customers have to be
18 answered; a responsible management will plan for
19 them and will tended... generate incremental
20 changes as call centres volume rises. Now, there
21 are technical changes in call centres due to, due
22 to online services replacing phone calls and due to
23 interactive voice response machines. They will
24 reduce the number of calls offered the call Centre,
25 reducing staffing, but staffing will not be reduced

1 as much if new customers are added to the system,
2 then if new customers are not there. New customers
3 are still a marginal cost for the operation of the
4 call centres.

5 I will address, let ROEÉ address Slide 17
6 in more detail, though I will point out I disagree
7 with Dr. Overcast and I have already talked the
8 last slide of this presentation Number 18 to death
9 and really I don't have anything further to add.

10 Q. [160] Thank you Mr. Marcus. In yesterday's
11 hearing... yesterday, there was another topic that
12 was addressed on which Dr. Overcast expressed clear
13 disagreement with your position and I am referring
14 to your report, Page 6, where you deal with the
15 cost of customers that are moving and on that
16 issue, when I asked him the question why there was
17 such a divergence between your number quoted by Gaz
18 Métro in two thousand eleven (2011), and his own
19 report, he said you were wrong in your analysis. Do
20 you have any response to that?

21 R. Uh, I think I responded to it mostly by saying that
22 the... for looking of the forty-year (40) history
23 of a premises that's being installed to use gas,
24 people will move in and out of that premises and
25 those costs will occur, so. But the other thing is,

1 I think, it was diverting attention from the point
2 of view that Gaz Métro did have two very different
3 numbers, one in a rate case and one here.

4 Q. [161] And this morning I heard Mr. Pilotto's
5 question about one of the answers given by Dr.
6 Overcast to an IR, and I'm referring to the Exhibit
7 B-196 which is Gaz Métro 8, Document 1, you see I
8 was listening and, and I believe it was question
9 2.1 and the question that the Régie asked had to do
10 with "les ajouts de charge", in English - load
11 additions and I believe the Board wanted to hear
12 you on this topic.

13 R. Thank you. I actually answered the question from
14 the Régie in question 3.1 of the first set of
15 interrogatories from the Régie and, but I will
16 summarize that answer here, which is that I believe
17 that, that the real question arises as to whether a
18 load increase generates some other marginal change,
19 incremental change on the system in terms of either
20 looping a main somewhere to increase capacity or
21 installing a measuring and regulating station or
22 something like that, particular when combined with
23 other increases in load across the system and other
24 new customers. That's a question that we were
25 trying to inquire into as part of this phase, and

1 we're, basically, the interrogatories that we sent
2 indicated that Gaz Métro thought that those issues
3 belong in Phase 3B.

4 So, essentially I disagree with Dr.
5 Overcast's categorical statements in this regard
6 and we that were planning to acquire additional
7 information on essentially upstream network
8 additions due to changes and demand, we were first
9 trying to acquire them in this phase and now we'll
10 be trying to have... and in the first round of
11 Phase 3B, before the schedule change, we submitted
12 an interrogatory that would try to acquire that
13 information in that phase, so we will persist.

14 Q. [162] Okay I also heard Mr. Baudino this morning,
15 when he was testifying, talk about how he
16 appreciated the effort that was made to, when the
17 Board... following the Board's order to have the
18 experts discuss together to attempt to identify the
19 topics on which the four experts agreed and to
20 debate the topics on which there was disagreement.
21 Mr. Baudino seems to be of the view that it was a
22 useful exercise, are you also of that view that it
23 was a useful exercise?

24 (13 h 30)

25 R. I think the exercise is useful. I think the report

1 could have been longer and laid out some of the
2 information on disagreements and that might have
3 been helpful for the Régie.

4 Q. [163] Now, on that point, you know, if I looked at
5 the Board's order, they did ask for a report that
6 would cover both topics, topic of agreement and
7 disagreement. I do know that the joint report does
8 not really talk about disagreements. Did you
9 yourself undertake a comparison of the four
10 positions in terms of where you guys were agreeing
11 and where you guys were disagreeing?

12 A. Yes, I did.

13 Q. [164] Okay. Now, I understand that for the purposes
14 of your testimony, you prepared a summary of these
15 points of agreement and disagreement?

16 A. Yes, I did.

17 Q. [165] Okay. So, I'd like to file another exhibit
18 which is OC-0032.

19

20 C-OC-0032 : Summary of the position of the experts

21

22 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

23 Écoutez, simplement pour vous signaler qu'il aurait
24 été utile de recevoir ce document-là plus tôt
25 puisque'il aurait été opportun d'en prendre

1 connaissance dans des délais plus confortables, si
2 vous me permettez l'expression, et en discuter avec
3 notre expert je le soumetts, Monsieur le Président.
4 Maintenant, je n'en fais pas une objection mais on
5 est dans une journée de commentaires, en voilà un
6 nouveau.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Évidemment, nous allons tous en prendre
9 connaissance en même temps puis, Maître Sigouin-
10 Plasse, je n'ai pas besoin de vous le dire mais si
11 vous sentez le besoin de faire revenir le docteur
12 Overcast dans la boîte des témoins pour commenter
13 le tableau, vous serez le bienvenu.

14 Me ÉRIC DAVID :

15 Merci, Monsieur le Président. Je tiens à souligner
16 qu'il n'y a pas de nouvelle preuve ici. Monsieur
17 Marcus a simplement fait un résumé des rapports qui
18 sont déjà au dossier et c'est pour faciliter le
19 travail de tout le monde. C'est l'objet de son
20 témoignage aujourd'hui.

21 Q. [166] So, Mr. Marcus, do you have a copy of this
22 summary in front of you?

23 A. Yes, I do.

24 Q. [167] Alright. Could you explain to us first of all
25 how you made this chart and then maybe talk to us

1 about the more important elements of this chart.

2 A. Yes. What I did, rather than trying to reproduce
3 all three charts in full, is start with the
4 residential chart and start with the position that
5 was taken in my report and then, in the next two
6 columns, add the positions of Mr. Chernick and Mr.
7 Baudino and then the last column, took the position
8 of Dr. Overcast. And I took them out of everybody's
9 testimony. There seems to be a few more words for
10 Mr. Chernick because he had some thoughts that he's
11 trying to develop in Phase 3B. So, there are a few
12 more words and a few less numbers in his position
13 and I just essentially put the picture out there.

14 And then, we go down, I banded meter and
15 main inspection and maintenance costs for all
16 classes and then took a look at the cases where
17 commercial- industrial was different from
18 residential and major industries were different
19 from residential. So, I wasn't repeating all the
20 lines where everything was the same but just
21 looking at the differences.

22 And so that was how the document was
23 prepared. I also noted whether a cost is an ongoing
24 cost or a one time cost which is the way that I was
25 presenting them in my testimony. If you look, for

1 example, on the first page, line 4, "Cost of
2 reading and new meter," you will see that we had
3 estimated six seventy-one (6.71), Mr. Baudino
4 agreed, Mr. Chernick had some commentary that it
5 may be more expensive to read some CII meters than
6 residential and Dr. Overcast didn't include it.

7 If you look at number 8, "Cost of
8 processing a standard customer call," we again had,
9 we took the position of twelve eighty-four (12.84)
10 given the information presented by Gaz Métro. Dr.
11 Baudino agreed, Mr. Chernick generally agreed but
12 had some comments and Gaz Métro has said, "Use a
13 range starting with zero going up to twelve eighty-
14 four (12.84)."

15 And then I'll go to the last page just to
16 highlight a third one which is under "Major
17 industries," "Customer retention cost, Major
18 industries," and this is where we have the major
19 account representatives who serve the needs of very
20 large customers and I accepted a number of eleven
21 ninety-seven sixteen (1197.16) from the original
22 Gaz Métro report, Mr. Chernick said it could vary
23 by revenue within the market although I did not
24 pose a specific objection to that as being an
25 average for the group and neither mister Baudino

1 nor Gaz Métro included it, so I just pulled those
2 out as examples of things on this chart, but the
3 whole chart is basically put together to show what
4 everybody's position was from the filed evidence.

5 (13 h 36)

6 Q. [168] O.K., we're making good time here, in fact, I
7 may not even have to use my reserve of thirty (30)
8 minutes that I invoked earlier. And in conclusion,
9 Mister Marcus, what do you feel are the most
10 important... your most important points of
11 disagreements with Gaz Métro and doctor Overcast's
12 proposal in this phase of the case?

13 A. I think the most important things that I've gone
14 over before are that the issue of lumpiness is not
15 what they are believing it is, it's much less of an
16 issue and that you should be looking at the costs
17 of all of the customers who are going to be in the
18 premises over the long term.

19 In addition, I have to point out that I'm a
20 little taken aback by the materials in the recent
21 presentations that started straying off into phase
22 3B issues and trying to... essentially trying to
23 make recommendations on phase 3A based on how phase
24 3B works and that took me aback a little bit since
25 we've divided this case. I think, with hindsight,

1 the division of this cas into these phases has
2 created some issues, both in the efficiency of
3 acquiring information and then with Gaz Métro's
4 presentations sort of veering off into phase 3B
5 while the rest of us are sticking fairly closely to
6 the script.

7 Q. [169] Alright, thank you. Do you have anything
8 further to add, Mister Marcus?

9 R. No, I don't.

10 Q. [170] O.K. Donc le témoin est maintenant disponible
11 pour les questions de la Régie et les contre-
12 interrogatoires.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Merci, Maître David. Maître Sarault, nous
15 commenceront par vous.

16 M. GUY SARAULT :

17 Pas de questions.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Pas de questions. Maître Turmel? Qui brille par son
20 absence. Ah oui, lui, lui aussi, il doit nous
21 écouter. Maître Gertler?

22 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Q. [171] Ça, ça va être un coût marginal pour la
24 Régie, les procureurs qui empruntent des crayons en
25 arrivant. Merci, Franklin Gertler pour la ROEE.

1 Good afternoon Mister Marcus, I'm sorry we couldn't
2 arrange more Californian weather for you, but...

3 A. Actually, the weather on route here, in Washington
4 DC was warmer than it was in California.

5 Q. [172] Ah, O.K. I just have a few questions for you,
6 of clarification, mostly. The first thing I wanted
7 to ask you was you use in a few places in your
8 testimony and again today early, you talked about
9 having theoretical or philosophical differences
10 with monsieur Overcast, expert Overcast. And I just
11 wondered, that strikes me as... because the Régie
12 deals in methodologies, deals in principles, but
13 doesn't necessarily deal in theory and in
14 philosophy, at least not for the most part. And I
15 just wondered, to my mind, correct me if I'm wrong,
16 in my mind you're not saying well, this is
17 something that people can differ about or that, you
18 know, la Régie can choose one or the other
19 depending on which philosophy they have. My
20 understanding of your testimony is you're saying
21 that the approach, the methodological approach put
22 forward and the principals being put forward by Gaz
23 Métro and the expert Overcast are in fact
24 inappropriate or wrong.

25 A. I don't believe that those are... that the

1 principles they're putting forward are correct in
2 these areas that I've been talking about. I was
3 using the term theoretical or philosophical in the
4 sense that it's almost like we have two different
5 people looking at the same set of facts through two
6 different lenses. And I would appreciate the board
7 would look at it through my lenses and mister
8 Chernick's lenses rather than doctor Overcast. But
9 that was what I was trying to convey.

10 (13h42)

11 Q. [173] Okay. Now, the rest of my questions are less
12 philosophical. Just referring to your evidence in
13 the form of Question and Answer, which is C, OC-23
14 if I'm correct, the first thing I want to ask you
15 about is on Page 4, and this is with respect to the
16 three hundred dollar (\$300) charge, you say, and
17 it's at, it's at Line 88:

18 There are one time costs of setting up
19 contracts and accounts for service at
20 a new premises. These costs are
21 presently part of the three hundred
22 dollar (\$300) fee collected from each
23 applicant for new service under ten
24 thousand and a hundred-fifty (10,150)
25 cubic meters per year. These costs are

1 not collected from larger customers on
2 a one time basis. But in any event,
3 they are marginal cost of that service
4 that need to be considered in the
5 ultimate analysis of profitability.

6 Just to clarify, is the three hundred dollars
7 (\$300), as you understand, charged every time a new
8 customer moves into a house or only when a new
9 location is connected.

10 R. It's only when a new location is connected.

11 Q. [174] Okay. But in any case the three hundred
12 dollars (\$300), as I understand it, is revenue, I
13 think what's you're saying is revenue to Gaz Métro
14 and should be included as a benefit offsetting the
15 cost, is that correct?

16 R. It's, it's clearly revenue to Gaz Métro, they may
17 be treating it as a contribution in aid of
18 construction, but it's clearly revenue to Gaz Métro
19 that goes on the, goes in the ledger when we get to
20 Phase 3B and the profitability analysis. And this
21 cost clearly goes on the cost side of the ledger in
22 Phase 3B.

23 Q. [175] Okay. So those expenses that justify the
24 charge should be included in the profitability
25 analysis.

1 R. Yes, yes.

2 Q. [176] Okay. Thank you. Now turning to Pages 6 and 7
3 of your evidence, that is where you explain why you
4 include an allowance for the cost of opening
5 subsequent billing files and you include those in
6 marginal cost and that's, I think, in Line 3 in
7 Exhibit WM-2, is that correct?

8 R. Are we talking about, on page 7?

9 Q. [177] Well page 7 where you're explaining what's in
10 the...

11 R. Oh!

12 Q. [178] In the tables, sorry.

13 R. It's the, it's the line 3 reference that threw me.
14 I'm sorry.

15 Q. [179] Yeah, yeah. Line 3, it's a, or Item 3 if you
16 like in the Table.

17 R. Okay, yes. That's fine.

18 Q. [180] Okay, and in that context where...for
19 including allowance for opening of subsequent
20 files...

21 R. Yes.

22 Q. [181] Which you do, wouldn't be, I'm trying to
23 understand, wouldn't the same rationale apply to
24 the input, or the establishment of a new contract,
25 which is line 5 in your, in your exhibit and, even

1 though you don't seem to include allowance for
2 referring these costs for subsequent customers.

3 R. Hum, if...

4 Q. [182] I just wonder why the difference?

5 R. I'll tell you that residential customers don't
6 generally sign contracts when they move from one
7 premises to another.

8 Q. [183] Okay.

9 R. The contracts are being signed by the applicant for
10 service, saying I will bring you, you know, I will
11 take-in gaz service and will pay you this much and
12 this is how it's going to be structured, and
13 that's, you know, a commercial/industrial customer
14 might sign a contract, I'm not aware of that, but I
15 don't think a residential customer does.

16 Q. [184] So that's the basis for...

17 R. That's the basis for my argument, I'm going to say,
18 I feel my argument is stronger on residential than
19 it is on commercial/industrial.

20 Q. [185] So commercial/industrial you might...

21 R. There, there may be contracts, for the larger
22 customers, maybe not for everybody but for over a
23 certain size.

24 Q. [186] So that would be an empirical question that
25 we, you would include it if, if, if those...

1 R. I would include it if people signed contracts and
2 it is my understanding they don't for residential
3 but they may for some of the larger industrial
4 customers.

5 Q. [187] You don't make a distinction between, I mean
6 I, even if someone doesn't sign a contract, there
7 is a new, I don't know what it is, it's tacit
8 acceptance of the conditions of service perhaps,
9 but you don't, you wouldn't count that as...
10 there's no notation of that or...

11 A. I think it is noted...

12 (13 h 47)

13 Q. [188] ... some action?

14 A. I think it's noted basically in the billing file.
15 There might be another letter sent to them when I
16 look at the eighty-three (83) sent letters at the
17 top of the page. I wouldn't be surprised if one of
18 those letters was sent to a new customer.

19 Q. [189] Ah. Okay.

20 A. And I think there may be some other costs of new
21 customers and I know that Mr. Chernick is thinking
22 about, I have the feeling that special meter reads
23 may be rolled in into these meter-reading costs
24 already because they're an average. There may be
25 some turn-ons and turn-offs of gas under certain

1 circumstances.

2 Q. [190] I think Ms. Lemay, we'll check the record,
3 but I think she did say this morning that there are
4 some cases where those, there might be signing of
5 contracts but...

6 A. Okay.

7 Q. [191] ... I think we had some evidence about that
8 this morning. So now, I'm going to turn, I have
9 another question about page 7 of your evidence and
10 this is down near the bottom where you're asked,

11 Would you include bad debt itself in
12 marginal costs?

13 Because you have included, you would include,
14 unlike Dr. Overcast, collection and recovery costs,
15 that's the part you dealt with just above that on
16 page 7 but, with respect to debt itself in marginal
17 costs and its inclusion, you say,

18 No. The cost of bad debt itself is not
19 a marginal cost of serving existing
20 customers, but it is a cost incurred
21 by former customers and is related to
22 revenue rather than the number of
23 customers.

24 So, I just want to understand. Are you with me?

25 A. Yes.

1 Q. [192] Okay, thank you. So, are you saying that when
2 Gaz Métro connects a new dwelling, it should assume
3 that it will get revenues from that dwelling for
4 several decades without ever occurring the expense
5 of bad debt?

6 A. No, I'm not. If we actually look at... What I'm
7 saying is the bad debt is not, it's not a marginal
8 cost of serving a customer. It may be revenue-
9 related and I answered an interrogatory from the
10 Board, question number 1.3 where I... It's C-OC-
11 0028.

12 Q. [193] Right.

13 A. And I answered, hold on, I've got to figure out
14 where it is. It's question 1.1 where I stated that
15 I believed that,

16 Bad debts are not marginal costs of
17 current customers but are costs of
18 customers who left the system without
19 paying their full cost. They are thus
20 revenue-related. While Mr. Marcus left
21 those costs out of the calculation, as
22 not strictly being marginal costs of
23 operations related to customers, he
24 could envisage including them in a
25 profitability analysis in a similar

1 way to his inclusion of the

2 "Collection and Recovery Costs".

3 So, I would say, you know, I am saying I don't
4 believe these are a marginal cost but I believe
5 that they may be relevant to profitability in Phase
6 3B.

7 Q. [194] So, that would be, I'm just trying to
8 understand, the bad debt is, as long as the person
9 remains a customer, you never write it off and it's
10 only when they stop being a customer or stop being
11 served then you write it off? I'm just trying to
12 understand how it's work.

13 A. That's typically what happens is when you
14 disconnect a customer or when they skip town on a
15 final bill or something like that...

16 Q. [195] Uh, huh.

17 A. ... that's when these things tend to get written
18 off. You don't write off bad debt generally on
19 current customers except under very unusual
20 accounting circumstances.

21 Q. [196] I don't thinks this is, you know, as I
22 understand it, then you would perhaps discount the
23 future revenues to reflect the average amount of
24 bad debt that Gaz Métro would expect to incur as a
25 percentage of...

1 A. Something like that, I think, would be a fair way
2 to deal with it in the profitability analysis, yes.

3 Q. [197] One thing, and you know, I'm not the
4 regulatory economist but I'm trying to understand
5 because the house that's got service and where the
6 bad debt occurred remains connected.

7 A. Yes.

8 Q. [198] So, isn't that in some way a cost that's
9 associated with the fact that you hook up a hundred
10 people and there will be one skunk among them?

11 A. And I don't disagree with that but I'm saying that,
12 you know, having used marginal costs for cost
13 allocation for a number of years in both electric
14 and gas cases in several States in the US, I become
15 leery of saying that a cost that was incurred by
16 somebody who isn't a customer is a marginal
17 customer cost. Like, I agree that there ought to be
18 some bad debt in this calculation but I'm leery of,
19 I'm more leery of the semantics of calling it a
20 marginal cost than I am of incorporating it in some
21 way.

22 (13 h 52)

23 Q. [199] Okay. Because, I mean, to my mind, whether
24 it's a collection or recovery costs or, eventually,
25 the bad debt. It seems to me they're kissing

1 cousins, you might say in Georgia.

2 A. I'm not sure about Georgia, but it may be, I'm
3 willing to say more clearly that it may be a cost
4 of the premises but it's not a cost of, but it's
5 not a customer cost as, you know, someone would
6 functionalize it in rate design. It's more tied to
7 revenue, but it may be associated with the
8 premises.

9 Q. [200] Over the forty (40) years anyway.

10 A. Yes.

11 Q. [201] Just one other point of clarification. I
12 think I understand but I want to be sure. At page 6
13 of your testimony, and I'm now at line 134, we're
14 talking here how to treat preventive and corrective
15 maintenance of service lines. And you say,

16 But from the perspective of
17 calculating long-run marginal costs, I
18 would recommend that this average cost
19 per customer of service line and main
20 preventive and corrective maintenance
21 be assumed as both a minimum and
22 maximum cost which I have included in
23 these tables, in the profitability
24 analysis one might conclude that some
25 costs may not occur for several

1 decades after the installation.

2 I'm just trying to understand. So, what you're
3 saying, you take the average cost and it's the same
4 number, minimum and maximum, you plug it in both
5 places, is that right?

6 A. Yes.

7 Q. [202] Okay. Alright, I wasn't sure.

8 A. But you may not inspect a service line or a main
9 for a couple of years.

10 Q. [203] Right. Right. Okay. C'est tout, Monsieur le
11 Président, merci beaucoup.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Merci, Maître Gertler. Pendant un instant, j'ai cru
14 voir maître Turmel, mais il est reparti. Maître
15 Neuman, je crois que c'est à vous. Non, pas de
16 questions. Maître Sicard? Pas de questions non
17 plus. Il faudrait vraiment retrouver maître Turmel
18 ou il va passer son tour.

19 Me ANDRÉ TURMEL :

20 Désolé, Monsieur le Président, j'étais avec
21 monsieur Méthé pour un autre dossier. Nous n'avons
22 pas de questions.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Merci, Maître Turmel. Merci, Maître Sicard, d'avoir
25 fait la commissionnaire. Maître Cardinal, est-ce

1 que vous... Ah non, non, je la regardais, j'ai
2 comme « skipé ». Vous n'avez pas de questions?
3 Alors là, c'est vrai, c'est à vous.
4 Me AMÉLIE CARDINAL :
5 Merci, mais non, pas de questions.
6 LE PRÉSIDENT :
7 Bon.
8 INTERROGÉ PAR LA FORMATION :
9 Mme LOUISE PELLETIER :
10 Q. [204] Louise Pelletier for la Régie. Just a point
11 of clarification Mr. Marcus. When you have
12 submitted the piece OC-0032, I don't know, you
13 don't look at me, are you listening though? No,
14 it's here. I'm over here.
15 A. Oh, I'm sorry. I was...
16 Q. [205] It's fine.
17 A. Okay, I thought I was having the questions from the
18 other member of the Board, that's why. I mean, the
19 other member of the Board staff, that's why I was
20 confused. I'm sorry.
21 Q. [206] No problem. So, I'll go ahead again. So, this
22 piece, your summary of divergence or similarities,
23 I just want to clarify that you have prepared that,
24 evidently, on the basis of the testimony or what we
25 have on file and that does not take into account,

1 for example, what Mr. Baudino indicated this
2 morning as to now, he would agree to the customer
3 retention costs, major industries, am I correct?

4 A. Yes, you are. This is based...

5 Q. [207] Okay.

6 A. ... on the testimony on file...

7 Q. [208] Perfect.

8 A. ... and a couple of responses to Régie questions.

9 Q. [209] That's fine, thank you. I wanted to be sure.
10 Thanks.

11 LE PRÉSIDENT :

12 La Régie n'aura pas d'autres questions, donc merci
13 beaucoup, Monsieur Marcus. Thank you Mr. Marcus.

14 A. Merci.

15 (13 h 57)

16 LE PRÉSIDENT :

17 Madame Rowan. Dans notre calendrier... oui, nous
18 sommes au mois d'avril en effet. Nous sommes rendus
19 à la preuve de UC et j'annonce tout de suite que si
20 les choses vont rondement nous ne passerons pas
21 monsieur Chernick cet après-midi, plutôt demain
22 matin. Par contre, si l'ACIG est prête à témoigner
23 ainsi que SÉ-AQLPA, nous verrons en fonction du
24 déroulement du reste de l'audience. Donc soyez
25 prêts.

1 Me HÉLÈNE SICARD :
2 Oui, avec permission, juste... vous nous avez
3 mis... j'avais demandé dans une correspondance
4 qu'on procède après le ROEÉ puisque monsieur
5 Chernick était un peu notre expert aussi puis qu'on
6 voulait l'entendre. Déjà on a déposé notre preuve
7 avant de l'avoir lue à cause des délais puis de la
8 façon dont les choses se sont faites, on est prêts
9 à témoigner, sauf que si des questions devaient
10 nous être posées en rapport avec le rapport de
11 monsieur Chernick, entre autres, il est fort
12 possible que je vous demande de revenir, soit en
13 même temps le ROEÉ nous a offert qu'on assoit
14 monsieur Moisan-Plante sur le banc avec monsieur
15 Chernick, ou revenir par après puisque... mais
16 autrement ça va être très bref, là, on va... on
17 peut vous présenter une partie ou en tout cas...
18 sous réserve de monsieur Chernick après tout de
19 suite.

20 LE PRÉSIDENT :
21 Je m'excuse, j'avais oublié cet élément dans votre
22 lettre, mais effectivement nous jouerons ça à
23 l'oreille, là, si au besoin on...

24 Me HÉLÈNE SICARD :
25 Je tenais juste à vous l'aviser d'avance, là, je ne

1 vous fais pas de reproche. Les horaires sont faits
2 pour être modifiés.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Oui.

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 Et accommoder tout le monde.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Oui.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Voilà.

11 LE PRÉSIDENT :

12 C'est pour ça qu'on fait des plans, pour savoir ce
13 qui ne se passera pas. Alors...

14

15 PREUVE DE UC

16

17 Me HÉLÈNE SICARD :

18 Alors un affidavit, c'est madame de Tilly qui avait
19 préparé la preuve de UC. Madame la Greffière, je
20 vais vous demander de me redonner, si vous avez,
21 là, le... merci. Ce que vous êtes gentille parce
22 que... alors preuve de UC, C-UC-35, a été préparée
23 madame de Tilly. Il y a un affidavit qui a été
24 déposé ce matin ou hier, C-UC-39 qui adopte cette
25 preuve comme la preuve de UC. Et nous... le CV de

1 madame de Tilly a été déposé ce matin, celui de
2 monsieur Moisan-Plante et monsieur Moisan-Plante,
3 qui est aussi un des analystes internes de UC, est
4 là pour vous présenter la preuve qui a été
5 formellement adoptée par l'affidavit. Alors
6 monsieur Moisan-Plante est prêt à être assermenté,
7 Madame.

8
9 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), le dix-neuvième
10 (19e) jour d'avril, A COMPARU :

11
12 MARC OLIVIER MOISAN-PLANTE, analyste politique et
13 réglementation en matière d'énergie à Union des
14 consommateurs, ayant son adresse d'affaires au
15 7000, du Parc, Montréal (Québec);

16
17 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
18 solennelle, dépose et dit :

19
20 INTERROGÉ PAR Me HÉLÈNE SICARD :

21 Q. [210] Alors, Monsieur Moisan-Plante, avez-vous
22 quelque chose à ajouter et/ou des précisions à
23 faire à la Régie par rapport à la preuve et à la
24 position de UC dans ce dossier?

25 R. Bien en complément de notre preuve on pense à

1 supporter le témoignage de l'expert Chernick, alors
2 c'est ça.

3 Q. [211] Avez-vous quelque chose à ajouter?

4 R. À ajouter à ce que je viens de dire, non.

5 Q. [212] Non, mais par rapport...

6 R. Je ne comprends pas la question.

7 Q. [213] O.K. Par rapport à la preuve, là, avez-vous
8 quelque chose à...

9 R. À modifier?

10 Q. [214] Oui.

11 R. Non.

12 Q. [215] O.K. Allez-y.

13 (14 h 02)

14 R. Ça va être... ça va être express comme
15 présentation. La Régie a déjà lu notre preuve, on a
16 aussi beaucoup de témoignages, la FCEI, OC, il va y
17 avoir monsieur Chernick demain. Je constate que nos
18 préoccupations sont largement reprises, là, par...
19 par monsieur Chernick entre autres. Donc à part ce
20 qui est dans la preuve, ce que je vais dire c'est
21 que UC tenait à ce que... bien à part ce qui est
22 dans la preuve, c'est déjà dans notre preuve. Est-
23 ce qu'on se garde une perspective de long terme,
24 là, pour évaluer les coûts marginaux peu importe si
25 Gaz Métro appelle ça « court terme », là, je pense

1 que c'est l'horizon de quarante (40) ans qui est
2 considéré. Dans la preuve, c'est important qu'on
3 garde cet horizon-là. Je dis ça parce que Gaz
4 Métro, dans sa présentation ou son expert, là,
5 parle souvent de coûts fixes à court terme comme,
6 par exemple, des représentants, là, qui ne varient
7 pas à court terme. Quand on ajoute un client, bon,
8 le représentant avait du temps de libre puis,
9 finalement, s'occupe du nouveau client sans
10 dépenses supplémentaires. On trouve que ce n'est
11 pas une hypothèse raisonnable à long terme quand le
12 nombre de clients qui s'ajoutent grandit
13 éventuellement. Il va y avoir des dépenses qui vont
14 s'ajouter, là, sur la perspective de quarante (40)
15 ans. Donc... Bien, pour moi, ça va être tout.

16 Alors, je vais répondre aux questions, s'il y en a.
17 Me HÉLÈNE SICARD :

18 Alors, le témoin est disponible pour le contre-
19 interrogatoire.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Merci. Maître Sarault, avez-vous des questions? Pas
22 de question. Maître Turmel, maître Gertler, maître
23 David? Maître David est parti. Maître Gertler,
24 Maître Gertler?

25

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :
2 Non.
3 LE PRÉSIDENT :
4 Non, pas de question. Maître Neuman? Vous rentrez
5 ou vous sortez? Vous n'êtes pas sûr. Maître
6 Sigouin-Plasse? Je n'ai oublié personne? Maître
7 Cardinal?
8 Me AMÉLIE CARDINAL :
9 Non, pas de question.
10 LE PRÉSIDENT :
11 Collègues? Pas de question. Nous n'aurons pas de
12 question.
13 Me HÉLÈNE SICARD :
14 Alors, je vous demanderais de libérer monsieur
15 Moisan-Plante.
16 LE PRÉSIDENT :
17 Monsieur Moisan-Plante, vous êtes libéré.
18 Me HÉLÈNE SICARD :
19 Parce que, comme vous n'avez pas eu de question,
20 bien, on ne reviendra pas sur le panel avec le
21 ROEÉ. Merci.
22 LE PRÉSIDENT :
23 Très bien. Merci. Maître Sarault, Madame Falardeau.
24 (14 h 08)
25

1 PREUVE DE L'ACIG

2

3 Me GUY SARAULT :

4 Alors, c'est ça, c'est... il y a deux groupes de
5 documents, il y a d'abord une présentation
6 PowerPoint, mais il y a aussi une page seule qui
7 est la même page que l'annexe du mémoire de
8 madame... C'est juste le tableau qui est en annexe.
9 Les explications? Non. C'est... on l'a photocopiée
10 d'où ça a été pris. Ça va? Alors, c'est le tableau
11 essentiellement qui est... Et ignorez les
12 explications, là, c'est pas... c'est pas ça qui est
13 notre preuve. Alors, on peut assermenter madame
14 Falardeau?

15 LA GREFFIÈRE :

16 Oui. est-ce qu'on peut juste coter peut-être aussi
17 le PowerPoint en premier?

18 Me GUY SARAULT :

19 O.K. Alors, la présentation PowerPoint, ça va être
20 la pièce?

21 LA GREFFIÈRE :

22 C-ACIG-0070.

23

24 C-ACIG-0070 : Présentation PowerPoint de la
25 preuve de l'ACIG

1 Me GUY SARAULT :
2 Oui. Et l'autre page, voulez-vous la coter ou non?
3 LA GREFFIÈRE :
4 Non, parce que c'est déjà dans la preuve.
5 Me GUY SARAULT :
6 En fait, ce qui est en annexe du témoignage, la
7 dernière page du témoignage de madame Falardeau...
8 LA GREFFIÈRE :
9 Oui.
10 Me GUY SARAULT :
11 ... mais qui était un petit peu difficile à lire
12 parce que c'est petit, c'est le tableau qui est sur
13 la page seule, unique qu'on a distribuée.
14 LA GREFFIÈRE :
15 Oui. Oui.
16 Me GUY SARAULT :
17 Alors, c'est la même chose.
18 LA GREFFIÈRE :
19 Donc, c'est pas... c'est la même chose.
20 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :
21 Je ne veux pas faire de la procédurite aigue. Si on
22 a pour effet de se référer à cette pièce-là parce
23 qu'elle est plus claire...
24 LA GREFFIÈRE :
25 Oui.

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 ... peut-être il serait préférable de la coter en

3 bonne et due forme...

4 LA GREFFIÈRE :

5 Oui. D'accord. Parfait.

6 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

7 Je vous le suggère.

8 Me GUY SARAULT :

9 Oui, on peut peut-être faire ça.

10 LA GREFFIÈRE :

11 Bon. Parfait. Donc, ce serait la 71.

12 Me GUY SARAULT :

13 O.K. C-ACIG-0071. Ce serait le tableau de la

14 dernière page du mémoire de l'ACIG, en fait, de

15 l'annexe 1 du mémoire de l'ACIG. Ça va?

16

17 C-ACIG-0071 : Tableau qui est la dernière page

18 de l'annexe 1 du mémoire de

19 l'ACIG

20

21 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-neuvième

22 (19e) jour du mois d'avril, A COMPARU :

23

24 ESTHER FALARDEAU, Consultante, ayant une place

25 d'affaires au 114, rue de Gascogne, Saint-Lambert

1 (Québec);

2

3 LAQUELLE, après avoir fait une affirmation
4 solennelle, dépose et dit :

5

6 INTERROGÉE PAR Me GUY SARAULT :

7 Q. [216] Alors, Madame Falardeau, nous avons déjà
8 produit il y a un certain temps comme pièce C-ACIG-
9 0066 votre mémoire daté du neuf (9) mars deux mille
10 dix-sept (2017). Alors, vous nous confirmez être
11 l'auteur de ce document?

12 Mme ESTHER FALARDEAU :

13 R. Oui, je le suis.

14 Q. [217] Oui. Est-ce que vous avez des corrections à y
15 apporter pour les fins de l'audience aujourd'hui?

16 R. Non.

17 Q. [218] Non. O.K. En addition à ça, vous avez préparé
18 un projet de présentation PowerPoint de douze (12)
19 planches que nous proposons de coter comme pièce C-
20 ACIG-0070. Vous nous confirmez également en être
21 l'auteur?

22 R. Oui. Cependant, j'aimerais ajouter que j'ai ajouté
23 une planche durant le courant de la journée que je
24 n'ai pas imprimé ce matin, évidemment, parce que je
25 ne l'avais pas encore, mais sur la base des choses

1 que j'ai entendues, une planche qui présente une
2 conclusion, si on veut. Alors, je ne sais pas si ça
3 cause problème, je vais simplement en parler.

4 Q. [219] C'est une treizième planche?

5 R. C'est une treizième planche, c'est ça, mais qui
6 n'est pas dans l'imprimé.

7 Q. [220] Ah! Bien, il va falloir éventuellement que
8 nous la produisons au système de dépôt
9 électronique.

10 R. Bien, soit que je la laisse tomber, mais... en tout
11 cas, j'en ai une treizième.

12 Q. [221] Non. Laissez-la pas tomber, si vous voulez la
13 présenter en preuve, présentez-la, mais nous allons
14 évidemment la déposer au système de dépôt
15 électronique...

16 R. Oui.

17 Q. [222] ... après votre témoignage parce que la
18 raison étant, c'est que ça a été rédigé séance
19 tenante. Et nous avons également déposé comme pièce
20 C-ACIG-0071 la version originale, si on veut, du
21 tableau que l'on retrouve à l'annexe 1 de votre
22 mémoire et qui constitue la page 2 de 3 de la pièce
23 Gaz Métro-7, Document 3.1 du dossier de la cause
24 tarifaire deux mille neuf (2009) R-3662-2008.
25 Alors, vous nous confirmez évidemment que cette

1 pièce, C-ACIG-0071, constitue, c'est bel et bien le
2 même tableau que l'on retrouve à l'annexe 1 de
3 votre mémoire?

4 (14 h 13)

5 R. Oui.

6 Q. [223] Très bien. Qui vient simplement clarifier
7 pour nos yeux la preuve écrite qui est déjà au
8 dossier. Alors, sans plus tarder, je vous invite à
9 faire votre présentation de votre preuve, la preuve
10 PowerPoint, en n'oubliant pas votre treizième
11 planche que nous produirons ultérieurement. Merci.

12 R. Merci. Merci. Bonjour messieurs, madame. Donc, j'ai
13 préparé une courte présentation qui va exposer les
14 difficultés que nous avons eues et les
15 recommandations que nous ferions sur le sujet qui
16 nous intéresse aujourd'hui. Et justement, le sujet
17 qui nous intéresse aujourd'hui, la première planche
18 fait un espèce de mise en contexte. Quand il y a un
19 projet d'investissement, on fait une étude de
20 rentabilité pour voir s'il va être profitable ou
21 non pour voir si on va de l'avant avec ce projet-
22 là, s'il ne faudra pas demander une contribution du
23 client parce qu'il n'est pas rentable. Puis pour le
24 rendre rentable, il faudra demander une
25 contribution du client.

1 Donc, il y a une étude de rentabilité qui
2 est faite. Et une étude de rentabilité,
3 essentiellement, bien, c'est projeter dans le
4 temps, dans le cas ici c'est sur quarante (40) ans,
5 les revenus qu'on pense générer de ce projet-là
6 puis projeter dans le temps les coûts qu'on pense
7 encourir à cause de ce projet-là, les coûts
8 additionnels qui sont associés à ce projet-là sur
9 quarante (40) ans.

10 On actualise ces revenus-là, on actualise
11 ces coûts-là, puis on les compare. Puis quand les
12 revenus excèdent les coûts ou égalent les coûts, on
13 juge que le projet est rentable. Alors, la question
14 qu'on doit se poser... Évidemment quand les coûts
15 excèdent les revenus, bien, on estime que le projet
16 n'est pas rentable. À ce moment-là, on demande au
17 client de faire une contribution monétaire pour
18 réduire les coûts pour que les coûts deviennent
19 rentables.

20 Donc, la première question qu'on se pose
21 c'est : Quels sont les revenus qui seront générés
22 par ce client-là ou par ces clients-là? Puis la
23 deuxième question qu'on se pose c'est : Quels sont
24 les coûts qui seront encourus à cause de ce projet-
25 là? Bon, bien, nous, on est ici parce que c'est la

1 question des coûts qui nous intéresse.

2 Donc, on va passer ici... Gaz Métro fait
3 une analyse de rentabilité, ou qu'on appelle une
4 analyse de revenus requis, mais c'est une analyse
5 de rentabilité, vous avez bien raison. Quels coûts
6 prend-on en considération ou quels coûts est-ce que
7 Gaz Métro prend en considération quand il fait une
8 évaluation des coûts?

9 Bon. D'abord, tous les coûts liés au
10 capital, c'est-à-dire le coût des conduites, des
11 branchements, des compteurs. Bon. Tout ce qui
12 rentre dans de l'immobilisation. Puis notamment, un
13 des coûts qu'on inclut dans le coût de capital,
14 bien, en fait ce n'est pas du capital, c'est des
15 dépenses d'exploitation. Donc, c'est-à-dire ce que
16 Gaz Métro inclut, Gaz Métro puis tout le monde,
17 toutes les compagnies font ça, c'est d'inclure une
18 proportion des dépenses d'exploitation qui vont
19 être incluses dans le coût du capital, qui vont
20 être capitalisées puis ensuite, après, ça va être
21 mis dans la base de tarification.

22 Donc, quelles sont les dépenses
23 d'exploitation qui sont incluses dans les
24 immobilisations? Bien, c'est déterminé en fonction
25 d'une proportion de la valeur de l'investissement.

1 Donc, ici, on voit que les premiers coûts, bien,
2 c'est des coûts qui ont trait aux conduites de
3 branchements, aux compteurs, les frais de
4 branchements, tout ça. Puis à un moment donné, on
5 voit les frais généraux corporatifs, quatorze point
6 cinq pour cent (14,5 %).

7 Dans cet exemple-ci qui est tiré de la
8 réponse que Gaz Métro a donnée à une de nos
9 questions, on voit que le client, qui est les
10 Serres Demers ont payé... on attribue à ce projet-
11 là deux cent trente-cinq mille dollars quatre cent
12 quarante-cinq... ou deux cent trente-cinq mille
13 quatre cent quarante-cinq dollars (235 445 \$) en
14 dépenses d'exploitation pour ce projet-là. C'est-à-
15 dire, ça, c'est un premier comme coût marginal, ce
16 projet-là va engendrer des dépenses d'exploitation
17 capitalisées, oui, de l'ordre de deux cent trente-
18 cinq mille dollars (235 000 \$).

19 Bon. Ensuite, il y a le CASEP. Ensuite, il
20 y a, s'il y a des subventions. Ensuite... Bon. On
21 va jusqu'à la ligne qui est tirée qui démarque
22 l'investissement total, à cause de la ligne rouge
23 que j'ai on ne voit pas, mais c'est marqué
24 « investissement total ». Donc, ça, les coûts
25 capitalisés ici sont représentés en haut de la

1 ligne « investissement total ». Dans cet
2 investissement-là, il y en avait pour un point
3 trois millions (1,3 M\$) d'investissement total.
4 (14 h 18)

5 Donc, les coûts capitalisés, qui incluent des
6 dépenses d'exploitation capitalisables, sont pris
7 en considération, notamment parmi les coûts.

8 Les autres coûts ensuite qui sont ajoutés,
9 qui ne sont pas considérés comme des dépenses
10 capitalisables, donc qui ne sont pas éventuellement
11 inclus dans la base de tarification, bien, on voit
12 ici les coûts d'opération. Ce que Gaz Métro a
13 toujours appelé comme des coûts d'opération. Mais
14 qu'est-ce que c'est des coûts d'opération non
15 capitalisables? Bien, ce sont des dépenses
16 d'exploitation aussi.

17 Donc, aujourd'hui, dans la phase 3A, ce qui
18 nous intéresse ou là où on porte notre attention,
19 c'est à déterminer quel est montant qu'on va mettre
20 à la ligne « coûts d'opération »? Donc, quel est le
21 montant de dépenses d'exploitation qui va découler
22 de ce projet-là? De dépenses d'exploitation non
23 capitalisables. Alors, essentiellement, vous avez
24 compris que l'inquiétude de l'ACIG c'est qu'ici,
25 des dépenses d'exploitation, il y en a à deux

1 endroits. Et puis il y a certains experts qui en
2 ont fait état, notamment monsieur Baudino, Gaz
3 Métro aussi a confirmé que les frais généraux
4 étaient composés de dépenses d'exploitation liées
5 à, notamment, l'opération et à la maintenance des
6 conduites. Donc, on va retrouver des dépenses
7 d'exploitation liées à l'opération et à la
8 maintenance des conduites dans les frais généraux
9 et aussi dans les coûts d'opération.

10 Donc, il y a lieu de faire... de s'assurer
11 qu'il n'y a pas dédoublement. Et, comme l'a dit
12 l'expert Baudino aussi, il a été clair là-dessus,
13 si on retourne dans les notes sténographiques, il a
14 dit : « Il faut s'assurer qu'il n'y a pas... les
15 coûts ne sont pas pris en compte en double. » Et je
16 crois avoir compris qu'il a suggéré qu'une liste
17 soit dressée des dépenses d'exploitation qui sont
18 prises en compte dans les frais généraux et des
19 dépenses d'exploitation qui sont prises en compte
20 dans les coûts d'opération. Parce qu'on parle de
21 coût marginal mais, dans le fond, il y a des coûts
22 marginaux capitalisables puis des coûts marginaux
23 non capitalisables puis nous, ici, nous sommes à
24 déterminer quels sont les coûts marginaux non
25 capitalisables. Il faut s'assurer qu'il n'y a pas

1 dédoublément. Oui?

2 Q. [224] Juste avant de quitter l'acétate numéro 3. Ce
3 que vous nous dites c'est que l'objet de l'audience
4 aujourd'hui, en phase 3A, c'est la deuxième
5 catégorie, « dépenses d'opération non
6 capitalisables ». Est-ce que c'est votre
7 compréhension que les dépenses d'opération
8 capitalisables, eux autres, seront analysées et
9 discutées en phase 3B?

10 R. Bien, c'est ce que j'ai compris. C'est ce que j'ai
11 compris, que les autres experts ont compris aussi.
12 Mais on comprend tous donc, qu'il y a lieu de
13 s'assurer qu'il n'y a pas dédoublement dans nos
14 deux listes. On verra en phase B, au mois
15 d'octobre, à déterminer quelles sont les
16 proportions, notamment, quels sont les autres coûts
17 qui entrent dans l'évaluation de l'étude de
18 rentabilité. Notamment, nous verrons... sûrement,
19 là, quels sont les frais généraux qu'on inclura à
20 ce moment-là. Mais il faudrait se souvenir, à ce
21 moment-là, que ce sont aussi des coûts marginaux
22 capitalisables et qu'on a déjà déterminé des coûts
23 marginaux non capitalisables aujourd'hui. Donc, il
24 faut s'assurer qu'il n'y a pas de double dans nos
25 deux listes. Et c'était l'inquiétude de la Régie,

1 est-ce que les précautions ont bien été prises pour
2 s'assurer que ça a été fait?

3 Donc, qu'est-ce que c'est que des coûts...
4 quels sont les frais généraux? C'est quoi des frais
5 généraux? Gaz Métro, justement, dans une récente
6 cause tarifaire, avait présenté une demande
7 relativement à l'établissement de ses frais
8 généraux et, dans le cadre de cette demande-là,
9 avait produit une définition de « frais généraux ».
10 Alors, la voici, les frais généraux dans... j'ai
11 puisé un paragraphe de cette preuve-là, que Gaz
12 Métro a soumise il y a quelques années dans le
13 cadre de sa cause tarifaire. Ça dit :

14 Gaz Métro rappelle que le montant réel
15 annuel des frais généraux capitalisés
16 est déterminé en fonction des dépenses
17 d'opération réelles, des différents
18 centres de coûts multipliées par le
19 taux de capitalisation de chacun des
20 centres de coûts.

21 Donc, quelles sont les dépenses d'exploitation qui
22 sont prises en compte dans les frais généraux?

23 Bien, Gaz Métro a une liste de ce qu'ils appellent
24 des « centres de coûts ». C'est une notion
25 comptable, c'est une façon de regrouper les coûts

1 dans différents centres, là, puis des coûts qui ont
2 quelque chose en commun. Donc, Gaz Métro a fait une
3 liste des différents centres de coûts qui devraient
4 regroupés des dépenses qui auraient trait à être
5 capitalisées puis applique une proportion pour
6 déterminer quelle est la proportion de ce centre de
7 coûts là, qui est capitalisable.

8 (14 h 23)

9 Donc juste... ça nous indique clairement
10 ici que des dépenses, que les frais généraux sont
11 des dépenses d'exploitation, sont des dépenses
12 d'opération capitalisables, c'est-à-dire qui sont
13 incluses dans la base d'opération, dans la base de
14 tarification. Bon.

15 Il y a un premier commentaire que nous
16 avons fait dans notre... avant de rentrer dans le
17 détail de l'analyse des tableaux, un premier
18 commentaire que nous avons fait dans notre mémoire
19 à l'effet que... le fait que nous avons... que
20 nous avons choisi dans ce dossier-ci de parler de
21 coût marginal de long terme, ça a pu nous... ça a
22 pu porter à confusion parce qu'il y a une notion en
23 science économique que vous connaissez tous, là, et
24 qu'on connaît tous, qui est le coût marginal. Et
25 puis la théorie de microéconomie est assise

1 beaucoup sur cette notion-là, la notion de
2 maximisation du profit et d'établissement des prix
3 dans un marché monopolistique ou dans un marché
4 concurrentiel va dépendre beaucoup du coût
5 marginal, du revenu marginal. Et donc on associe la
6 notion de coût marginal à ces concepts, à ce
7 concept microéconomique-là.

8 Et ça nous a menés à... peut-être à élargir
9 ou en tout cas, ça a peut-être porté à confusion et
10 c'est pour cette raison-là ici qu'on voulait offrir
11 de définir exactement de quoi on parle. On parle
12 ici du coût d'opération, c'est notre compréhension,
13 ce sont :

14 Les dépenses d'exploitation
15 additionnelles non prises en compte
16 dans les frais généraux, qui sont
17 générées par l'ajout de clients au
18 moment de la réalisation d'un projet
19 d'extension de réseau en particulier.

20 Donc, ce qu'on se demande c'est : quelles sont les
21 dépenses d'exploitation qui vont être générées par
22 ce projet-là, donc marginales dans le sens que
23 c'est ce projet-là qui va générer une augmentation
24 de coûts, quelle est l'augmentation de coûts qui va
25 découler de ce projet-là? Et qui ne sont pas déjà

1 prises en compte dans les frais généraux. Parce
2 qu'on a déjà une grosse part de dépenses
3 d'exploitation qui sont déjà prises en compte dans
4 les frais généraux. Donc... donc c'est ce que
5 l'ACIG comprend et... et souligne dans son... le
6 commentaire qu'elle fait dans son mémoire. Donc que
7 l'utilisation du terme « coût marginal de long
8 terme » a pu porter à confusion ici et que dans le
9 présent dossier porte sur les dépenses
10 d'exploitation non capitalisables additionnelles
11 générées par l'ajout des clients au moment de la
12 réalisation du dossier... du projet d'expansion.

13 Donc là, il faut se demander si on veut
14 dresser une liste des dépenses d'opération non
15 capitalisables et des dépenses d'opération
16 capitalisables ou des frais généraux, bien qu'est-
17 ce que ça contient des frais généraux? Quelles sont
18 les dépenses qui sont contenues dans les frais
19 généraux?

20 Bon, alors nous avons fait une recherche
21 des preuves antérieures déposées par Gaz Métro et
22 nous avons trouvé... nous avons trouvé au dossier,
23 à la cause tarifaire deux mille neuf (2009) en
24 réponse à une DDR qui avait été posée, et ici je
25 vous ai retransmis, là, le tableau qui avait été

1 offert en réponse pour que vous puissiez le lire.
2 Et nous avons reproduit la réponse à l'annexe de
3 notre mémoire, mais donc la question qui avait été
4 posée à Gaz Métro c'est : « Veuillez ventiler la
5 rubrique des frais généraux capitalisés
6 attribuables aux postes majeurs et expliquez les
7 écarts entre les dépenses projetées et les montants
8 réels. » Bon, cette question-là s'intéressait
9 surtout à l'écart entre la projection puis le réel,
10 mais ce qui est intéressant pour nous c'est la
11 ventilation de ce que ça comprend, les frais
12 généraux.

13 (14 h 28)

14 Puis, bon, on se rend compte que, par
15 exemple, si on prend soit l'annexe du mémoire de
16 l'ACIG ou bien la feuille séparée que nous avons
17 distribuée... prenons par exemple dans cette
18 feuille-là la dernière ligne du premier bloc. CC,
19 c'est pour Centre de coûts, d'accord. Donc ici à la
20 première colonne nous avons les Centres de coûts,
21 alors Gaz Métro attribue des centres de coûts à...
22 ça fait partie de sa comptabilité, aux différents
23 types de coûts. Donc allons ici à la dernière ligne
24 du premier bloc, le Centre de coûts 14075. On voit
25 qu'il y a une description qui est offerte ici

1 « administration mesurage ». Donc, ça, c'est un
2 coût qui a trait aux compteurs, aux activités de
3 mesurage des compteurs. En fait, ce serait à Gaz
4 Métro de me dire exactement. Mais je sais que ça a
5 trait aux compteurs, aux lectures, aux activités de
6 lecture.

7 Bon. Ici, si on continue sur la ligne, on
8 se rend au total de ce centre de coûts-là. Donc, on
9 a que pour cette période-là, il y a eu pour huit
10 cent vingt-deux mille dollars (822 000 \$)
11 d'activités de mesurage ou de frais administratifs
12 de mesurage. On voit ensuite, à l'avant-dernière
13 colonne, un taux de capitalisation. Dans ce cas-ci,
14 c'est vingt point quatre pour cent (20,4 %). C'est-
15 à-dire, ce que ça dit, c'est, Gaz Métro va donc
16 multiplier vingt point quatre pour cent (20,4 %)
17 par huit cent vingt-deux mille huit cent quarante-
18 deux (822 842 \$). Et ça va donner cent soixante-
19 sept mille huit cent soixante (167 860 \$). Ça,
20 c'est la valeur des montants des activités de
21 mesurage qui sont inclus dans les frais généraux.
22 Donc, ça nous indique la proportion de l'activité
23 de mesurage ici qui va être capitalisée.

24 Donc, on voit que, dans les frais généraux
25 ou dans les dépenses d'exploitation capitalisées,

1 on a des frais qui ont trait au mesurage. On a des
2 frais qui ont trait à l'opération à la maintenance
3 des compteurs, à l'opération à la maintenance des
4 connexions, des branchements, à l'opération à la
5 maintenance des conduites.

6 Puis ensuite, si on fait la somme de tous
7 les montants capitalisés dans tous les différents
8 centres de coûts, bien, ça donne neuf millions six
9 cent trente-quatre mille trois cent soixante
10 dollars (3 634 360 \$). Et puis, avec ce chiffre-là,
11 qui sont des montants capitalisables, Gaz Métro
12 établit une proportion avec laquelle elle va
13 dégager, pour chacun des projets, les montants
14 capitalisables.

15 Alors, dans ce cas-ci, dans le cas, par
16 exemple, qui nous intéresse ici, l'exemple que
17 j'avais donné, la proportion qui a été dégagée, les
18 frais capitalisables, c'était quatorze point
19 cinquante-trois pour cent (14,53 %). Alors, Gaz
20 Métro a calculé à partir de cette méthode-là que
21 les frais capitalisables allaient représenter
22 quatorze pour cent (14 %) de la valeur des
23 investissements.

24 Donc, tout ça, c'est pour vous indiquer
25 que, dans les frais généraux, il y a des dépenses

1 d'exploitation. Il n'y a que des dépenses
2 d'exploitation. Et il y a des dépenses
3 d'exploitation qui ont trait aux compteurs, aux
4 activités de mesurage des compteurs, aux activités
5 d'entretien, de maintenance, d'opération des
6 conduites et des branchements. Et donc, il y a des
7 coûts marginaux, si on veut, de long terme qui sont
8 capitalisés, qui ont trait aux conduites et aux
9 branchements. Puis il y a des coûts marginaux de
10 long terme ou des coûts marginaux qui ne sont pas
11 capitalisables. Donc, il y a vraiment lieu de
12 s'assurer qu'il n'y a pas dédoublement.

13 Bon. Là, j'ai quelques exemples ici que je
14 voulais porter à votre attention concernant le coût
15 de relève des compteurs. Ces coûts ne sont pas
16 inclus dans les frais généraux, les coûts de relève
17 des compteurs, parce que, on voit ici que la relève
18 des compteurs, ça ne semble pas là. Mais il y a des
19 coûts de mesurage qui sont là.

20 Par ailleurs, l'ACIG adhère ici au point de
21 vue du docteur Overcast et de Gaz Métro à l'effet
22 que le coût additionnel d'opération pour la relève
23 des compteurs est nul. Parce que, bon, un compteur
24 additionnel ou un... ça ne va pas générer un coût
25 supplémentaire.

1 Mais ici il y a un élément, il y a une
2 suggestion qui avait été faite par l'expert Paul
3 Chernick qui propose d'inclure les frais liés à la
4 flotte de transport utilisée pour la lecture des
5 compteurs. Bien, dans les frais d'exploitation, il
6 y a une proportion des coûts « flotte de garage »
7 qui sont inclus. Donc, il y a une proportion des
8 coûts liée à la flotte et au garage. La flotte,
9 c'est la quantité de camions de transport de Gaz
10 Métro. Ces coûts-là sont déjà capitalisés dans les
11 frais généraux. Donc, il n'y a pas lieu d'en tenir
12 compte encore dans les coûts d'opération non
13 capitalisés. Donc, on s'objecterait à une inclusion
14 de cette nature-là, parce que les coûts sont déjà
15 inclus dans les frais généraux.

16 (14 h 34)

17 Concernant les coûts d'inspection des
18 compteurs. Il y a environ trois pour cent (3 %) des
19 frais généraux capitalisés. Si on regarde ici la
20 dernière colonne de la feuille séparée que nous
21 avons passée, c'est la valeur pour cette période-
22 là, des frais capitalisés. Si on fait un simple
23 calcul pour déterminer l'importance relative de
24 chacun des coûts dans le frais total, on se rend
25 compte qu'il y a environ trois pour cent (3 %) des

1 frais généraux capitalisés qui sont des coûts
2 d'entretien et de maintenance des compteurs. C'est-
3 à-dire, si on prend tous les coûts qui ont trait
4 aux compteurs dans cette liste-là et on regarde la
5 valeur des frais généraux, des frais capitalisés
6 auxquels ils correspondent, ça donne à peu près
7 trois pour cent (3 %) de l'ensemble des dépenses
8 d'exploitation capitalisées. Donc, il y a environ
9 trois pour cent (3 %) des frais généraux
10 capitalisés qui sont déjà des coûts d'entretien et
11 de maintenance des compteurs.

12 Ça, ça veut dire, par exemple, dans le cas
13 du projet de Serres Demers, il y a déjà sept mille
14 six cents... sept mille soixante-trois dollars
15 (7063 \$) de dépenses d'exploitation qui sont liées
16 à l'opération à la maintenance des compteurs. Bon,
17 c'est déjà quand même un montant appréciable, là,
18 on a déjà attribué sept mille dollars (7000 \$) aux
19 compteurs.

20 Donc, quels sont les coûts liés aux
21 compteurs qu'on pourrait inclure dans les dépenses
22 d'opération? Il faut que ce soit des coûts ciblés
23 très, très, finement. Et qu'on sait, avec
24 certitude, que ces coûts-là ne sont pas pris en
25 compte dans les frais généraux.

1 Concernant les dépenses d'opération et
2 maintenance des branchements et conduites, bien,
3 dans la planche que je vous présente, j'ai
4 identifié, ici, ce que je pense parce que... sur la
5 base de ma compréhension. Quels sont les centres de
6 coûts qui se rapporteraient à l'opération puis à la
7 maintenant des branchements puis des conduites?
8 Donc, il y a une partie de tous ces centres de
9 coûts là qui sont... il y a une partie des coûts de
10 tous ces centres de coûts là, excusez-moi de me
11 répéter, qui est capitalisée. Et tous ces centres
12 de coûts de là travaillent, d'une façon directe ou
13 indirecte, à la maintenant et à l'opération des
14 branchements puis des conduites.

15 Donc, ici, concernant les coûts d'opération
16 et de maintenance des branchements puis des
17 conduites qu'on voudrait inclure comme coûts
18 d'opération, bien, on sait qu'il y a environ dix
19 pour cent (10 %) des frais généraux capitalisés qui
20 sont des coûts d'entretien et de maintenance des
21 branchements et des conduites. Et des compteurs
22 confondus.

23 Donc, dans le cas du projet des Serres
24 Demers, c'est-à-dire le cas qu'on a cité hier et
25 aujourd'hui, que Gaz Métro a cité dans sa

1 présentation et qui a été tiré d'une réponse à une
2 de nos questions. Donc, dans le cas du projet des
3 Serres Demers, ça représente vingt-trois mille
4 dollars (23 000 \$) de dépenses d'exploitation,
5 qu'on a déjà attribuées à ce projet-là. O.K.? Qui
6 seraient liées à l'opération et à la maintenance
7 des branchements et des conduites. Car vous vous
8 souvenez que, dans ce projet-là, on a déjà attribué
9 plus de deux cent mille dollars (200 000 \$) en
10 dépenses d'exploitation, en coût marginal
11 capitalisable. Donc, le coût marginal non
12 capitalisable, bien, il faut s'assurer qu'il n'est
13 pas compris dans le deux cent mille dollars
14 (200 000 \$) de coût marginal capitalisable, qu'on a
15 déjà pris en compte.

16 Donc, dans ce deux cent mille dollars
17 (200 000 \$) là, il y a à peu près vingt-trois mille
18 dollars (23 000 \$) qui a trait à un coût
19 d'entretien et de maintenance des branchements des
20 conduites et des compteurs.

21 Donc, quand on veut inclure des coûts très
22 précis sur la prévention puis à la maintenance et
23 puis aux aspects de corrections, aux activités de
24 corrections et de prévention des branchements et
25 des conduites, bien, moi, personnellement, je ne

1 peux pas vous dire, oui, cette activité-là est dans
2 ce centre de coûts là. Non. Mais je sais qu'il y a
3 une grosse partie... il y a une grosse partie des
4 coûts qui ont trait à la maintenance et aux
5 branchements qu'on prend déjà en compte. Donc, il
6 faut s'assurer que celui qu'on ajoute, c'est un
7 coût très, très, ciblé, qui n'est déjà pas pris en
8 compte.

9 Puis... bien, je me faisais, par exemple,
10 comme... pour faire une analogie, puis je ne sais
11 pas si elle va être bonne parce que, parfois, je
12 fais des analogies comme ça puis ça déroute plus
13 qu'autrement.

14 (14 h 39)

15 Mais c'est comme si j'ai un contrat,
16 supposons, avec la Régie puis je dis à la Régie :
17 « On s'entend, pour couvrir les dépenses
18 administratives, on va avoir un montant forfaitaire
19 de dix pour cent (10 %) », mettons, et puis là,
20 dans ma facture, je vous charge le prix des timbres
21 et le prix des... bien là, vous pourriez dire le
22 prix des timbres et le prix de la cartouche
23 d'imprimante et le prix... et je vous envoie la
24 facture. Vous pourriez dire « oui, mais t'as un
25 montant forfaitaire pour couvrir tes dépenses

1 d'administration » - « Ah! Oui. Mais, ça, là, les
2 lettres, le prix du timbre, ce n'était pas compris
3 dedans. » - « O.K. Mais, explique-moi donc ça. »
4 C'est à peu près ça, là, qu'on vous demande.

5 C'est-à-dire il y a déjà un montant
6 important qui est attribué en dépenses
7 d'exploitation qui représente des coûts de
8 maintenance et d'entretien de compteurs, de
9 branchements, de conduites. Assurons-nous, là, que
10 les coûts, les items très très précis qu'on inclut,
11 bien ils n'étaient pas pris en compte dans ces
12 montants globaux là. C'est ça essentiellement.

13 Et puis ce que l'ACIG dit, puis il y a
14 plusieurs experts qui ont fait allusion à ça et
15 docteur Overcast, dans son mémoire, lui-même y a
16 fait référence quand il dit :

17 The operations and maintenance
18 expenses related to mains, services,
19 and meters are all considered category
20 2. The marginal costs of the these
21 assets are more related to the
22 recovery of the investment rather than
23 additional operating expenses.

24 Ce que j'ai compris, et on lui a posé la question
25 hier je crois, c'est donc, ça, ce serait... c'est

1 davantage lié aux coûts capitalisables, aux coûts
2 directement liés à l'investissement plutôt qu'à des
3 dépenses d'exploitation additionnelles.

4 Là ici, c'est la... bien, je vais faire
5 celle-ci. En ce qui concerne les coûts reliés au
6 maintien de la clientèle, il y a environ trois pour
7 cent (3 %) des frais généraux capitalisés qui sont
8 des dépenses liées aux frais administratifs et
9 suivis.

10 Bon. Il y a le mot « suivis », là, qui m'a
11 fait penser que peut-être que les activités de
12 rétention de la force de vente seraient déjà pris
13 en compte encore dans les frais généraux. Et dans
14 le cadre du projet des Serres Demers, ça représente
15 encore sept mille dollars (7 000 \$) de dépenses
16 d'exploitation, bien là, qui sont liées aux frais
17 généraux, aux frais administratifs et suivis.

18 Bon. Et en plus, ici, bien les experts
19 Baudino et Overcast recommandent tous deux de ne
20 pas inclure les coûts de rétention de la clientèle.
21 L'ACIG adhère à cette conclusion et est d'avis que
22 dans le cas que... dans le cas de clients VGE,
23 l'ajout d'un client n'affectera pas les ressources
24 requises dans la division VGE parce que dans les...
25 dans les projets d'investissement qui visent les

1 clients VGE, ordinairement il n'y a qu'un client
2 VGE qui est visé par un projet parce que ce sont de
3 gros, de gros projets. Et donc, l'ajout d'un client
4 ne va pas entraîner un coût marginal au niveau de
5 la force de vente chez Gaz Métro.

6 Donc, la recommandation était que l'ACIG
7 adhère aux conclusions de Gaz Métro et du docteur
8 Overcast concernant les activités de rétention.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Q. [225] Madame Falardeau.

11 Mme ESTHER FALARDEAU :

12 R. Oui.

13 Q. [226] Excusez-moi de vous interrompre. Revenez à
14 l'acétate précédente.

15 R. Oui.

16 Q. [227] Je crois qu'il y a une petite coquille.

17 R. Il y a une grosse coquille, hein!

18 Q. [228] Au lieu d'être dix pour cent (10 %), ça
19 devrait être trois pour cent (3 %) qui est là.

20 R. Oui.

21 Q. [229] C'est parce que vous avez fait un copier-
22 coller de la...

23 R. J'ai fait un copier-coller, puis vous voyez, j'ai
24 oublié. J'ai dit, les activités :

25 [...] d'exploitation liées à

1 l'opération et à la maintenance des
2 branchements et conduites

3 et ce qu'on devrait lire, c'est :

4 Les activités d'opération liées au
5 maintien de la clientèle VGE

6 et ça devrait être trois pour cent (3 %) qui est
7 là.

8 Merci. Je l'ai vu en vous parlant puis...

9 Q. [230] C'est pour ça que je suis intervenu.

10 R. Bien, j'aurais dû...

11 Q. [231] J'ai senti votre hésitation.

12 R. J'aurais dû... j'aurais dû le mentionner. J'aurais
13 dû le souligner, là. Donc, ici, ce que j'ai fait,
14 c'est reproduire un tableau qui est dans la preuve
15 du docteur Overcast, sauf qu'ici c'est traduit, là,
16 si on veut, mais c'est exactement le même tableau
17 qu'il avait présenté, donc à la pièce B-0145, page
18 5, où le docteur Overcast nous avait indiqué, avait
19 appliqué une cote d'importance, si on veut, pour
20 savoir si ces coûts-là devaient ou non être
21 considérés comme des coûts marginaux.

22 (14 h 44)

23 Mais, j'ai rajouté une colonne ici où il y
24 a un indice binaire et puis c'est oui, non. Est-ce
25 que, dans les frais généraux, on retrouve de ces

1 coûts-là? Et la question donc qu'on devra se poser,
2 c'est ces coûts-là ont été inclus à la fois dans le
3 coût d'opération et à la fois dans les coûts
4 généraux. Bien il faudra... il faudra s'assurer
5 qu'il n'y a pas duplication des coûts et puis qu'il
6 y a lieu effectivement d'ajouter ces coûts
7 d'opération-là additionnels.

8 Me GUY SARAULT :

9 Q. [232] Alors ça, c'est la fameuse acétate numéro 13,
10 planche numéro 13 intitulée « Dédoublement
11 possible ». Madame la Greffière, est-ce qu'on
12 devrait y donner une cote séparée? Probablement
13 parce qu'elle n'est pas dans la... la présentation
14 PowerPoint de base, que nous avons cotée comme
15 pièce C-ACIG-0070, donc on serait rendus à 72. Donc
16 la page 13, planche 13 de la présentation
17 PowerPoint de madame Falardeau sera cotée comme
18 pièce C-ACIG-0072, est-ce que ça fait du sens?

19 LA GREFFIÈRE :

20 C'est-à-dire que vous allez remplacer.

21 Me GUY SARAULT :

22 Je vais la déposer sous forme électronique.

23 LA GREFFIÈRE :

24 C'est ça, donc ça veut dire que le greffe ne
25 déposera pas la copie papier. Il va attendre que

1 vous envoyiez la copie électronique, vous
2 comprenez?

3 Me GUY SARAULT :

4 O.K. Ah, O.K.

5 LA GREFFIÈRE :

6 La copie électronique va celle-ci. On va quand même
7 la garder comme quoi ça a été déposé en audience,
8 cette copie-là.

9 Me GUY SARAULT :

10 Donc... donc la planche numéro 13 va être incluse
11 dans la version du SDÉ de la pièce C-ACIG-0070.

12 LA GREFFIÈRE :

13 C'est ça. Absolument.

14 Me GUY SARAULT :

15 Parfait. On va faire ça comme ça. C'est pour ça que
16 je vous demandais vos conseils. Alors, à moins que
17 vous ayez des commentaires supplémentaires...

18 Mme ESTHER FALARDEAU :

19 R. Bien simplement conclure ici donc les... les lignes
20 ici que j'ai mises en rouge sont les lignes où on
21 retrouve à la fois, selon le docteur Overcast, ces
22 coûts-là devraient être inclus dans le coût
23 d'opération, mais on les retrouve à la fois aussi
24 dans les frais généraux selon la petite analyse que
25 j'ai faite. Donc ce sont des... des Centres de

1 coûts ou des catégories de coûts où il y a
2 possibilité de dédoublement.

3 Q. [233] Des lumières rouges.

4 R. Oui. Des lumières rouges. Et puis vous savez, quand
5 ce dossier-là... à l'origine du dossier quand mon
6 collègue Antoine Gosselin a soulevé cette question-
7 là, il parlait des coûts d'opération et c'était
8 très précis dans son questionnement, il demandait :
9 pourquoi est-ce que Gaz Métro utilise quarante-sept
10 (47 \$) ou quarante-cinq dollars (45 \$) par client,
11 je pense? Puis quand est-ce que ça a été mis à jour
12 la dernière fois, puis probablement que ce n'est
13 plus adéquat comme chiffre. Il parlait strictement
14 du coût d'opération, c'est-à-dire des dépenses
15 d'exploitation non capitalisables. C'était très
16 clair dans l'esprit de tout le monde à ce moment-
17 là.

18 Mais avec le passage du temps on s'est mis
19 à libeller ça autrement puis à appeler ça coût
20 marginal, qui est plus large comme concept que le
21 coût d'opération et qui inclut donc des coûts
22 capitalisables et des coûts non capitalisables. Et
23 je pense que c'est... ça a porté à confusion et je
24 crois aussi qu'il y a certains experts qui ont fait
25 allusion au fait qu'on déborde dans la Phase B

1 parce que c'est facile de déborder dans la Phase B,
2 parce qu'on veut parler de ces coûts marginaux-là
3 capitalisables, qui sont des coûts marginaux, parce
4 qu'on est ici pour parler des coûts marginaux. Mais
5 on nous restreint à parler des coûts marginaux qui
6 ne sont pas capitalisables, ce qui... c'est pour ça
7 que c'est difficile puis c'est malheureux, je
8 trouve, comme division, mais c'était pas une
9 division, on n'avait pas anticipé ces problèmes-là.
10 Mais alors...

11 Q. [234] On n'en sera pas à notre premier problème de
12 vocabulaire dans le présent dossier.

13 R. C'est ça, c'est ça. Alors... mais ça conclut ma
14 présentation. Merci beaucoup de votre écoute,
15 merci.

16 Q. [235] Alors je pense que ça conclut et madame
17 Falardeau est disponible pour être contre-
18 interrogée.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci, Maître Sarault. Maître Turmel? Maître
21 Gertler ou Maître David? Pas de questions, Maître
22 Gertler?

23 CONTRE-INTERROGÉE PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

24 Q. [236] Monsieur le Président, bonjour, Franklin
25 Gertler pour le ROÉÉ. C'est juste avant... juste

1 une petite question à titre de clarification, mais
2 je veux juste savoir, je ne pense pas avoir reçu
3 copie de la présentation alors... puis c'est pas
4 sur le... je ne pense pas, sauf erreur, c'est pas
5 sur le site. Alors je ne sais pas si quelqu'un
6 aurait une copie que je pourrais regarder aux fins
7 de mon interrogation... mon interrogatoire. Merci.
8 Je ne pense pas avoir besoin du fameux de la
9 planche volante 13.

10 (14 h 49)

11 Bonjour, Madame Falardeau. Attendez, je
12 vais juste trouver la place où je veux vous poser
13 la question. Si j'ai bien compris vos commentaires,
14 vous avez exprimé des préoccupations, à différents
15 moments, par rapport à un potentiel double
16 comptage, c'est ça, dans la proposition ou dans la
17 preuve, entre autres, de monsieur Chernick?

18 R. Oui. Oui.

19 Q. [237] O.K. Et puis c'est double comptage parce que
20 certains coûts qui seraient inclus dans les coûts
21 attribués aux extensions de service ou branchements
22 et donc, desservir des nouveaux clients, seraient
23 aussi inclus dans les revenus requis, si je
24 comprends bien, pour les tarifs de base, c'est bien
25 ça?

- 1 R. Bien, là. encore une fois, le revenu requis pour le
2 tarif de base, c'est... ça serait... le revenu
3 requis pour le tarif de base, à ma compréhension,
4 c'est autre chose, là. Mais ça serait déjà inclus
5 dans les autres coûts, qui sont des dépenses
6 d'exploitation capitalisées au projet. Donc, des
7 coûts marginaux capitalisés.
- 8 Q. [238] O.K. Mais si... j'aimerais comprendre
9 pourquoi vous pensez qu'il y aurait double
10 comptage. Parce que moi ma compréhension est que
11 c'est tous les coûts qui ne seraient pas récupérés
12 à travers des contributions pour la construction
13 doivent être récupérés à travers les revenus requis
14 ou les tarifs, c'est bien ça?
- 15 R. Oui. Non, mais, ici, là, je pense que votre
16 question est... est plus ambitieuse que mon
17 commentaire, là. Certainement, là. Donc, moi, mon
18 commentaire est à l'effet qu'on tient compte... on
19 identifie, lors de notre étude de rentabilité, les
20 différents coûts que ce projet-là va générer. Ce
21 projet spécifique là va générer. Dans ces
22 différents coûts là il y a des coûts qui ont trait
23 aux immobilisations puis il y a des coûts qui ont
24 trait aux dépenses d'exploitation, c'est-à-dire au
25 service que l'entreprise va donner à ce projet-là,

1 si on veut. Et parmi ces dépenses d'exploitation
2 là, que l'on impute au projet, il y en a une partie
3 qu'on met dans la base de tarification,
4 éventuellement, qu'on appelle « qui sont
5 capitalisés », là, dans le jargon. Et puis il y a
6 une partie des dépenses d'exploitation très, très
7 ciblées qu'on ajoute aussi mais ces dépenses-là ne
8 sont pas capitalisées.

9 Donc, mon commentaire est à l'effet qu'il y
10 a lieu de s'assurer qu'il n'y a pas dédoublement.
11 Et il y a lieu de s'assurer... c'est mon
12 commentaire, il y a lieu de s'assurer. Donc, quand
13 je regarde la liste des coûts qu'on veut inclure,
14 par exemple maintenant... « preventive
15 maintenance » puis « corrective maintenance », tous
16 les coûts qui ont trait aux branchements, à la
17 maintenance des conduites, à la maintenance des
18 compteurs, bien, il y a déjà une grosse partie des
19 frais généraux qui sont des coûts de maintenance
20 des conduites et des compteurs et des branchements.

21 Q. [239] Oui, mais est-ce qu'il n'est pas vrai que, si
22 les branchements ou l'ajout de clients, les
23 extensions de service ajoutent à ces coûts-là, ils
24 ne sont pas couverts dans les frais généraux?
25 Éventuellement, oui, peut-être, mais c'est...

1 justement, c'est ça le point de l'exercice, c'est
2 de déterminer s'il y a des coûts additionnels dont
3 on doit tenir compte à cause de l'extension qui...
4 pour être sûr que c'est rentable. Ça, je ne le
5 comprends pas.

6 (14 h 54)

7 R. Oui, mais quand... juste dans votre phrase quand
8 vous dites « on doit déterminer s'il y a des coûts
9 additionnels », oui mais des coûts additionnels à
10 quoi?

11 Q. [240] Oui, mais si... Je vous donne un exemple.
12 Vous avez parlé, à votre planche numéro 8, vous
13 dites, par exemple :

14 Monsieur Chernick propose d'inclure
15 les frais liés à la flotte de
16 transport utilisés pour la lecture des
17 compteurs. L'ACIG soumet que des frais
18 liés à la gestion de la flotte et
19 garage sont déjà inclus dans les frais
20 généraux...

21 R. Oui.

22 Q. [241] ... et ils n'ont pas à être ajoutés
23 dans les dépenses d'opération.

24 Et ça, qu'est-ce que je ne comprends pas, si
25 admettons qu'on ajoutais vingt-cinq pour cent

1 (25 %) d'extension de réseau à Gaz Métro, dans
2 votre plan de développement, pas votre plan de
3 développement, dans le plan de développement, puis
4 ça ajoute aux flottes, on a beau avoir un poste qui
5 s'appelle « Frais généraux », vous n'êtes pas
6 d'accord avec moi qu'à ce moment-là c'est des coûts
7 additionnels dont on doit tenir compte pour établir
8 la rentabilité de l'extension de réseau?

9 R. Oui. Et c'est ce qui est fait.

10 Q. [242] O.K.

11 R. C'est des coûts dont on doit tenir compte et ces
12 coûts-là, Gaz Métro en tient compte. Alors, par
13 exemple, quand il y a un nouveau projet comme celui
14 de Serres Demers, il y a des frais généraux qui
15 sont imputés à ce projet-là de l'ordre de deux cent
16 mille dollars (200 000 \$) environ. Dans ce deux
17 cent mille dollars-là (200 000 \$), il y a, je ne
18 sais pas moi, peut-être cinq mille dollars
19 (5 000 \$) c'est des coûts imputables à la flotte.
20 Donc, on ajoute, on impute à ce projet-là, on dit
21 « à ce moment-là, là, on va lui ajouter, on va lui
22 attribuer ce coût-là qui est lié à la flotte de
23 camions. » Donc, ce coût-là, il est déjà là, on lui
24 impute.

25 Maintenant, si un peu plus loin on dit

1 « maintenant, voyons quels coûts d'opération » et
2 on capitalise, on permet à l'entreprise de
3 capitaliser ces dépenses-là. Bon. C'est important
4 pour Gaz Métro, comme vous le savez, qu'est-ce qui
5 est capitalisable et qu'est-ce qui ne l'est pas
6 parce que son salaire en « dépend », donc... entre
7 guillemets, mais... Donc, il y a des dépenses qui
8 ne sont pas capitalisables.

9 Bon. Quand on vient... le temps de voir aux
10 dépenses capitalisables, doit-on dire à ce moment-
11 là « ah! Bien, on va ajouter cinq mille dollars
12 (5 000 \$). » Non, non. Cinq mille dollars (5 000 \$)
13 liés à la flotte, on leur a permis de capitaliser
14 ces dépenses-là, on ne va le rajouter encore dans
15 les dépenses non capitalisables. Donc, il faut en
16 tenir compte, ça, personne le questionne, mais il
17 ne faut pas en tenir compte deux fois.

18 Q. [243] Bien, je ne sais pas si vous êtes... je ne
19 suis pas sûr que personne le questionne.

20 R. Bien, en tout cas...

21 Q. [244] De la preuve de docteur Overcast, si je
22 comprends bien, c'est que ça n'existe pas aux fins
23 de l'analyse de la rentabilité de l'extension de
24 réseau.

25 R. Non, c'est pas ma compréhension. Je ne pense pas

1 que le docteur Overcast s'est prononcé là-dessus,
2 selon ma compréhension. Le docteur Overcast n'a pas
3 remis en cause les frais généraux et en a fait
4 mention très très sommairement, une ligne. Mais, il
5 s'est vraiment campé dans le mandat du coût
6 marginal, les coûts d'opération non capitalisables.
7 C'est ce que j'ai compris. Donc, ici...

8 Q. [245] Mais, on ne tient pas compte... selon lui, on
9 n'en tient pas compte pour l'analyse de la
10 rentabilité de l'extension de réseau.

11 R. Moi, ce n'est pas ce que j'ai compris. Comme je
12 vous dis, là, ces coûts-là sont récupérés par
13 l'intermédiaire des frais généraux ou des
14 « overhead costs ». Moi, je n'ai pas compris que le
15 docteur Overcast s'est prononcé sur les « overhead
16 costs » qui débordaient son mandat, le mandat dans
17 3A.

18 Moi, personnellement, ça a été ma
19 compréhension personnelle et c'est pour ça qu'il
20 s'est limité donc aux coûts marginaux, aux coûts
21 d'opération non capitalisables.

22 Q. [246] O.K. Je pense, c'est tout, Monsieur le
23 Président. Je ne sais pas si on est plus avancé,
24 mais... en tout cas. Merci beaucoup.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Maître Neuman? Pas de question? Pas de question.

3 Maître Sicard? Pas de question. Maître Sigouin-

4 Plasse? Vous voyez, j'ai pensé à vous regarder vous

5 avant maître Cardinal. Maître Cardinal?

6 Me AMÉLIE CARDINAL :

7 Pas de question non plus.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Merci. Oui.

10 (14 h 59)

11 INTERROGÉE PAR LA FORMATION

12 Mme LOUISE PELLETIER :

13 Q. [247] Oui. Bonjour. Louise Pelletier pour la Régie.

14 Madame Falardeau, probablement un élément de

15 clarification. En regard de votre mémoire, et je

16 m'en vais à la page 10 de votre mémoire, il y a un

17 encadré qui est là. J'ai pris aussi certaines notes

18 que vous nous avez présentées aujourd'hui. Je vais

19 attendre que vous me trouviez... pas me trouver,

20 mais trouver ce à quoi je fais référence, là. Ça

21 va?

22 Mme ESTHER FALARDEAU :

23 R. Merci.

24 Q. [248] Alors ça commence : « Outre les réserves

25 énoncées à la section 2.1 », ce dont on a largement

1 parlé cet après-midi, là, la distinction... ce qui
2 est capitalisable ou pas. Moi, je lis : « L'ACIG
3 appuie l'approche proposée par Gaz Métro pour
4 l'établissement du coût marginal d'opération. »
5 Quand j'ai lu ça, j'ai compris que l'ACIG appuyait
6 la preuve B-144 et pas Black & Veatch, la position
7 du docteur Overcast. C'est un petit peu comme
8 mêlant, là, je suis un peu comme confuse, c'est
9 qu'on parle souvent de... et ce matin on nous a
10 dit: non, non, la preuve de Gaz Métro c'est le
11 rapport B-145, c'est notre posi... la position de
12 Gaz Métro c'est celle-là. Alors, moi, je n'avais
13 pas vraiment saisi ça, je comprenais plutôt que
14 c'est ce qu'on nous avait déposé, D-144 versus ce
15 que le docteur Overcast a soumis. Me suivez-vous?

16 R. Oui, je vous suis.

17 Q. [249] Et je me demandais... bien quand je lis :
18 « L'ACIG appuie l'approche proposée par Gaz
19 Métro », qu'est-ce que... et le tableau qui est
20 juste en haut de cet encadré-là vient de la preuve
21 de... bien en tout cas du document de monsieur
22 Overcast, le B-145. O.K. Alors donc l'ACIG, elle
23 est où? Outre le fait, là, que j'ai soulevé tantôt
24 que vous adhérez à la conclusion concernant qu'il
25 ne doit pas y avoir de coût pour la rétention de la

1 clientèle.

2 R. Oui.

3 Q. [250] Outre... il y en a un autre que j'ai soulevé,
4 que vous êtes aussi d'accord avec monsieur Overcast
5 et Gaz Métro que le coût additionnel d'opération
6 pour la relève des compteurs est nul. O.K.

7 R. Oui.

8 Q. [251] Alors donc je... je fais juste vous demander
9 : l'ACIG est où? C'est-tu Gaz Métro ou bien donc
10 Black & Veatch? Avec la réserve de 2.1 qui est à
11 clarifier, là.

12 R. Bien écoutez, l'ACIG, elle est à la... aux pages 9
13 et 10 de son mémoire, parce qu'il y a une
14 conclusion quand même importante, là, à la page 9
15 qui dit qu'il est important de s'assurer que les
16 coûts considérés pour l'établissement du coût
17 marginal d'opération ne soient pas aussi pris en
18 compte au moment de l'établissement des frais
19 généraux imputés à chaque projet. Bon, ça, c'est...
20 ma présentation a porté là-dessus. L'ACIG demande à
21 la Régie d'exiger qu'une démonstration soit faite à
22 cet effet. Alors donc à cet égard l'ACIG suggère
23 que la liste de tous les Centres de coûts entrant
24 dans l'établissement du taux des frais généraux
25 pourrait être mise à jour. Elle suggère aussi que

1 les Centres de coûts se rapportant aux coûts
2 entrant dans le calcul du coût d'opération marginal
3 soient produites (sic), les deux listes pourraient
4 ainsi être comparées et le cas échéant, la liste
5 des coûts entrant dans l'établissement du coût
6 d'opération marginal pourrait être ajustée.

7 Donc, essentiellement l'ACIG propose qu'on
8 s'assure qu'il n'y ait pas de dédoublement de coûts
9 entre les coûts capitalisés et les coûts non
10 capitalisés. Ensuite de ça, ma compréhension
11 lorsque j'ai écrit ce paragraphe-là, Madame
12 Pelletier, c'était que Gaz Métro adhérait aux
13 conclusions de Black & Veatch et faisait siennes
14 les conclusions de Black & Veatch.

15 Donc, l'ACIG n'a pas remis en question la
16 méthodologie appliquée par Black & Veatch et par
17 Gaz Métro, qu'elle estime, bon, sont les experts
18 dans leurs coûts. Est-ce que ça coûte plus cher
19 quand on fait un projet en termes d'appels
20 téléphoniques, en termes de... personnellement, je
21 ne peux pas me prononcer. Je vais laisser les
22 experts se prononcer sur chacun des items de coûts.

23 Sur les coûts de rétention de la
24 clientèle, je dois vous avouer que c'est par
25 l'expérience que j'ai acquise au fil des années que

1 j'en suis venue à comprendre cela, mais ce n'est
2 pas parce que je suis une experte dans ça. C'est
3 parce que j'ai travaillé là, puis je le sais que si
4 on ajoute un client VGE, on n'ajoutera pas de
5 personnel puis qu'il va falloir bien des clients
6 VGE pour qu'on ajoute des ressources. Mais bon, ça,
7 c'était ma compréhension puis comme je l'ai dit je
8 ne suis pas experte là-dedans. Puis dans ce
9 paragraphe-là ce que ça disait c'est que outre nos
10 réserves présentées à la page 9, oui, on adhère aux
11 conclusions de Black & Veatch et on avait compris
12 que c'était la recommandation de Gaz Métro. Voilà.

13 Q. [252] Parfait, je vous remercie de la
14 clarification. Je suis peut-être la seule à ne pas
15 l'avoir comprise dans la salle encore, mais
16 enfin...

17 R. Non, non.

18 Q. [253] Merci de la clarification. Merci, Madame
19 Falardeau. Je n'ai pas d'autres questions pour
20 vous.

21 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

22 Q. [254] Écoutez, si je peux me permettre d'intervenir
23 là-dessus, Monsieur le Président, ou je peux
24 réserver ça en argumentation demain, mais comme on
25 est dans le vif du sujet concernant ce qu'est la

1 proposition de Gaz Métro et c'était au soutien la
2 proposition de Black & Veatch, il faut juste pas
3 perdre de vue, parce que madame Pelletier vous
4 dites « j'avais compris que c'était B-144 la
5 position de Gaz Métro ». C'est B-144, la position
6 de Gaz Métro, mais il faut considérer ce qu'elle
7 dit cette pièce-là et dans les premiers... et
8 l'annexe en question, là, auquel on a référé dans
9 des questions, c'était la proposition initiale qui
10 avait été déposée, mais si on va à la pièce B-144,
11 effectivement, comme l'indique madame Falardeau,
12 dans les premières pages, on fait état justement
13 des services de Black & Veatch qui ont été retenus.
14 Et vous avez la conclusion encadrée à la page 3 du
15 document B-144 (pièce Gaz Métro-6, Document 1).

16 (15 h 04)

17 Mme LOUISE PELLETIER :

18 Oui.

19 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20 Où on dit bien :

21 Gaz Métro demande à la Régie
22 d'approuver la méthode proposée par
23 Black & Veatch.

24 C'est pour ça que... Et qui est présentée dans la
25 pièce Gaz Métro-6, Document 2, qui est la pièce

1 B-145. Donc, il y a un lien inévitable entre les
2 deux pièces. Peut-être qu'il y a une confusion qui
3 découle de cela. Mais je vous soumetts en tout
4 respect que c'est bien énoncé ici dans la
5 conclusion qui est encadrée.

6 Mme LOUISE PELLETIER :

7 Je vous comprends. Et je fais mon acte de
8 contrition. C'est de bon aloi. Mais j'ai passé
9 beaucoup plus de temps sur l'annexe, ce document-là
10 que sur les trois premières petites pages où je
11 suis allée assez vite. C'est ça. Mais je vous
12 remercie de la clarification. C'était essentiel de
13 bien le comprendre. Merci, Madame.

14 Mme ESTHER FALARDEAU :

15 R. Merci.

16 Me MARC TURGEON :

17 Q. [255] Juste un commentaire, Madame Falardeau.
18 Concernant votre planche 13. Quelle que soit la
19 planche 13, c'est toujours très apprécié de ma part
20 de voir que, en cours de route, vous suivez, dans
21 le sens je ne veux pas dire que les autres ne
22 suivent pas, mais c'est très, très agréable que
23 vous mettiez à jour, que votre analyse, l'analyse
24 aussi, vous représentez quand même un client avec
25 votre avocat, moi je trouve que ça... ça grandit,

1 en fait, je veux dire, les mémoires. Qu'on soit
2 d'accord, qu'on retienne, qu'on ne retienne pas,
3 ça, c'est autre chose. On se connaît. Vous avez
4 déjà été dans nos bureaux. Vous savez comment on
5 fonctionne. On accueille tout le monde puis, après
6 ça, bien, on s'en va dans une salle obscure, noire
7 et, là, on décide quand les chiens... il y a une
8 pleine lune. Mais cela étant dit...

9 R. Vous mangez un bon lunch quand même.

10 Q. [256] Oui, il y a des fois des bons lunches, vous
11 avez bien raison. Mais c'est très apprécié. Moi,
12 que ça nous vienne par après, on voit que vous êtes
13 là, puis en même temps, bien, là, tout ça, tout ce
14 qu'on est ici, là, c'est des tarifs, hein, c'est du
15 monde qui paie ces tarifs. On fait tout partie de
16 ces tarifs. Et de voir que la participation des
17 intervenants continue à progresser jusqu'à la
18 dernière minute, en tout cas, moi, je suis très
19 content, et je vous en remercie.

20 R. Ah, bien, je vous remercie. C'est gentil de le
21 mentionner.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Q. [257] Moi, je vais être moins bucolique.

24 R. Oui, c'est ça.

25 Q. [258] Non, c'est parce que je veux revenir sur...

1 enfin faire du pouce sur la question de ma
2 collègue, mais pas parce que j'avais une
3 mécompréhension, mais parce que, dans le fond, dans
4 votre mémoire, vous dites, l'ACIG appuie la
5 position de Gaz Métro. Et donc, vous reconnaissez
6 le travail qui a été fait par Gaz Métro
7 originalement. De la même façon que docteur
8 Overcast le reconnaît d'ailleurs, parce que lui-
9 même, il prend le travail qui a été fait par Gaz
10 Métro dans sa preuve originale, il élimine un
11 certain nombre de ces coûts-là parce qu'il ne les
12 reconnaît pas comme des coûts marginaux de long
13 terme, donc qu'ils ne doivent pas faire partie...

14 R. Hum, hum.

15 Q. [259] ... de ce qu'on appelle le coût marginal.
16 Mais Gaz Métro n'a pas remis en question le travail
17 qui avait été fait originalement, qui est en annexe
18 de sa pièce B-0144, et le docteur Overcast non
19 plus. Et quand Gaz Métro a fait cet exercice-là à
20 l'intérieur de ses murs en posant les questions à
21 tout le monde, je suis persuadé qu'il y avait là
22 des gens qui ont été questionnés qui étaient bien
23 au fait de la séparation entre ce qui va dans les
24 coûts capitalisés puis ce qui ne va pas dans les
25 coûts capitalisés.

1 Puis, Maître Sigouin-Plasse, je vais vous
2 demander de revenir en plaidoirie là-dessus, parce
3 que, moi, je ne veux pas laisser ça... Je comprends
4 votre inquiétude-là, mais, moi, je ne l'ai pas
5 cette inquiétude-là. Parce que, pour moi, dans
6 toute entreprise qui fait des projets
7 capitalisables, mais qui a des postes de coûts qui
8 sont normalement aux opérations, je connais bien le
9 mesurage. Puis il y a des inspecteurs mesurage
10 partout sur le terrain, un inspecteur mesurage, ça
11 travaille tantôt sur des projets qui vont aux
12 charges, tantôt sur des projets qui vont aux
13 « invest ».

14 Puis pour départager ça, bien, on évalue.
15 Il y a des comptables qui s'évertuent à faire ça
16 dans le coeur de l'entreprise puis qui disent, ah,
17 finalement, dans mes opérations de mesurage, il y a
18 dix-huit pour cent (18 %) du temps qui est consacré
19 par mes gens à faire des projets capitalisables.
20 Donc, il y a dix-huit pour cent (18 %) de ce poste
21 de dépenses-là qui va aux dépenses capitalisables.
22 Puis s'il a été imputé là, bien, il ne sera
23 nécessairement pas là. Moi, je fais confiance aux
24 comptables puis au système SAP de Gaz Métro; il y a
25 des défauts mais il a des qualités. Alors, pour

1 moi, c'est « no contest ». Puis l'expert n'a pas
2 remis ça en question, les gens de Gaz Métro
3 continuent à défendre cette analyse de fond qu'ils
4 ont faite comme étant la meilleure job qu'ils ont
5 faite depuis longtemps en matière de coûts
6 d'opération. Pour moi, je suis désolé de vous dire
7 ça, Madame Falardeau, mais, moi, je n'en vois pas
8 de problème. Mais je vais demander à Gaz Métro de
9 nous le confirmer parce que, si votre doute
10 persiste, bien, il va falloir en traiter à un
11 moment donné « down the road » parce que la
12 question ne sera pas vidée puis on n'en sortira
13 pas, là.

14 (15 h 09)

15 R. Bien, effectivement, la question des frais
16 généraux, elle va atterrir au moment de la phase B,
17 là, si je comprends bien, parce qu'on va revoir la
18 méthodologie. Mais je suis certaine qu'on va peut-
19 être déborder sur les autres éléments qui rentrent
20 dans le coût puis, à ce moment-là, on déterminera
21 s'il y a un coût qu'on va inclure dans les frais
22 généraux, on va l'inclure encore... n'a pas déjà
23 été pris en compte dans les coûts d'opération. Mais
24 quand vous dites que, bon, vous êtes convaincu,
25 moi, je respecte éminemment vos convictions, là,

1 mais... mais vous vous souviendrez, puis si on peut
2 lire les... le texte, là, les notes sténographiques
3 d'aujourd'hui, l'expert Baudino nous a dit que...
4 effectivement, a fait cette mise en garde là, qu'il
5 ne doit pas y avoir dédoublement. Il a fait
6 allusion aux coûts « overhead ». Donc, il a dit ces
7 phrases-là, là, je ne suis pas la seule qui dit ces
8 phrases-là.

9 Q. [260] Je ne le conteste pas, Madame Falardeau. Je
10 fais juste dire que les gens de Gaz Métro ont
11 présenté cette preuve-là comme étant... et l'ACIG
12 dit, dans son mémoire, qu'elle appuie la position
13 de Gaz Métro. Alors, en quelque part, je trouve ça
14 contradictoire parce que...

15 R. Bien, non. Non. Écoutez, je ne veux pas trop
16 prendre de votre temps mais, vous savez, j'appuie
17 la position de Gaz Métro parce que je crois que
18 c'est une méthodologie qu'on appelle « sound », en
19 anglais. « Sound », dans le sens que Gaz Métro a
20 commencé par faire des entrevues, a consulté ses
21 propres gens, ses ingénieurs, ses gestionnaires,
22 bon, les gens qui sont responsables de la gestion
23 des différents comptes, des différents centres de
24 coûts et puis leur poser des questions : « D'après
25 ta compréhension de comment ça fonctionne, c'est

1 quoi l'impact si, tu sais, on fait un projet ou tel
2 projet. » Puis, au meilleur de leur connaissance,
3 les gestionnaires ont répondu. Est-ce que les
4 gestionnaires ont donné un chiffre qui
5 correspondait au coût marginal ou au coût moyen? Je
6 ne suis pas sûre, là, que, dans leur tête, c'était
7 clair à quoi ils répondaient exactement, ces
8 gestionnaires-là.

9 Mais on a fait quand même une bonne
10 approche. Moi, je comprends que c'est un premier
11 pas, là, je trouve c'est très raisonnable comme
12 approche. Commençons par consulter les gens sur
13 place, les experts. Puis ensuite, bien, on a fait
14 venir un expert en tarification puis lui a dit :
15 « Oui, c'est vrai qu'en moyenne, ça coûte tant pour
16 telle activité mais, dans les faits, si on... ce
17 n'est pas un coût marginal, c'est un coût moyen,
18 ça. Donc, ce n'est pas un coût qu'on doit
19 attribuer. » Donc, je trouve que le complément de
20 ces deux approches là, bien, ça nous fait un
21 résultat qui est assez solide. C'est pour ça que je
22 me dis, bien, l'ACIG, là... puis je ne suis pas
23 experte, je ne vais pas remettre en cause, je
24 trouve que l'approche est très solide et j'ai
25 confiance que ça va donner les bons résultats.

1 Mais j'ai compris, comme les autres experts
2 ont compris, comme Gaz Métro a compris, que des
3 dépenses d'exploitation, il y en a à deux endroits.
4 Des dépenses d'exploitations qui traitent de la
5 maintenance des compteurs puis de la maintenance
6 des branchements puis des conduites, il y en a
7 capitalisées puis il y en a non capitalisées. Et
8 j'ai compris qu'il y a d'autres experts qui se sont
9 dit : « Bien, il faut faire attention qu'il n'y ait
10 pas dédoublement. » Alors, c'est la contribution
11 qu'on fait en tant que non-expert... bien, c'était
12 notre contribution dans ce dossier-là. Voilà.

13 Q. [261] Je vous remercie.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Puis, Maître Sigouin-Plasse, vous avez pris note de
16 mon interrogation. On essaiera de clarifier la
17 chose en plaidoirie ou plus tard, s'il faut se
18 rendre jusqu'à la phase 3B pour régler le problème,
19 s'il y en a un.

20 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

21 Ça me fera plaisir de revenir en vous convainquant
22 du sérieux de la démarche des comptables mais aussi
23 des vendeurs, Monsieur le Président.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Ah! je suis convaincu. Je crois qu'on a fait le

1 tour.

2 Q. [262] Donc, on peut vous libérer. Merci, Madame

3 Falardeau.

4 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

5 LE PRÉSIDENT :

6 Trois heures quinze (3 h 15). Donc, on va arrêter

7 ça là pour aujourd'hui. Donc, rendez-vous demain à

8 neuf heures (9 h) pour la preuve du ROEÉ suivie de

9 celle de SÉ-AQLPA. C'est bien ça? Oui. Merci

10 beaucoup. Bonne soirée.

11 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

12 Est-ce que je peux me permettre...

13 LE PRÉSIDENT :

14 Bien oui.

15 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

16 Est-ce qu'on doit anticiper avec tout ça, Monsieur

17 le Président, qu'on risque de commencer

18 l'argumentation demain après-midi? Est-ce que c'est

19 quelque chose que vous avez en tête? Juste pour

20 qu'on puisse s'orienter en termes de préparation ou

21 il est trop tôt pour vous prononcer là-dessus et

22 qu'on doit être prêt à toute éventualité?

23 LE PRÉSIDENT :

24 Moi, je... on avait prévu un calendrier de quatre

25 jours parce que quand je compte le nombre de

1 minutes nécessaires pour faire les plaidoiries, ça
2 nous amène suffisamment loin que vaut mieux faire
3 ça vendredi.

4 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

5 Ah! Écoutez, comme je suis le premier à plaider,
6 c'est simplement ça que je voulais avoir comme...

7 LE PRÉSIDENT :

8 Oui.

9 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

10 Donc, je risque de devoir plaider vendredi matin,
11 c'est ce que je comprends.

12 LE PRÉSIDENT :

13 J'avais compris qu'il y avait une possibilité de
14 contre-preuve peut-être aussi de votre part?

15 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

16 Ah! Mon Dieu. Donc, vous me renvoyez la balle, si
17 je comprends bien, c'est à moi à répondre à la
18 question...

19 LE PRÉSIDENT :

20 J'essaie. J'essaie.

21 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

22 O.K. Écoutez, je peux... évidemment, on va voir, il
23 y a quand même la preuve du ROEÉ qui est un joueur
24 important dans tout cela et ça va être difficile
25 pour moi effectivement de vous dire qu'il n'y en

1 aura pas.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Et c'est pour ça que je l'ai gardé pour demain

4 matin.

5 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

6 Oui. Parfait. Bon. Écoutez, gardons ça comme ça.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Je crois que demain matin on est en mesure de

9 passer la preuve du ROÉÉ et de SÉ/AQLPA.

10 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

11 Hum, hum.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Ce qui nous laisserait l'après-midi soit pour

14 vaquer à d'autres occupations et préparer votre

15 plaidoirie...

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Parfait.

18 LE PRÉSIDENT :

19 ... ou commencer votre plaidoirie, si c'est ce que

20 vous souhaitez. Cela dit, enfin, d'après ce que

21 j'ai calculé comme temps, je ne pense pas qu'on

22 puisse faire toutes les plaidoiries demain après-

23 midi. Ça nous amènerait fort tard.

24 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

25 Parfait. Regardez, je vais me préparer.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Donc, c'est pour ça que...

3 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

4 Je vais me préparer en conséquence, Monsieur le
5 Président, donc je vais me préparer à toute
6 éventualité, que je passe plus de temps ce soir ou
7 demain soir à préparer l'argumentation, de toute
8 façon, il y a de la preuve qui se poursuit demain.
9 Je ne pourrais pas la compléter entièrement cette
10 argumentation-là, là. Je vais prendre en
11 considération ce qui sera dit demain dans
12 l'administration de la preuve des intervenants qui
13 restent à passer.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Hum, hum.

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Écoutez, c'est beau. Je voulais seulement avoir
18 cette courte discussion-là avec vous, mais... Bien.
19 Je vous remercie.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Très bien. Bonne soirée.

22 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

23

24

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