

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 21 AVRIL 2017

VOLUME 5

JEAN LAROSE
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>
PRÉLIMINAIRES	4
PLAIDOIRIE PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE	5
PLAIDOIRIE PAR Me GUY SARAULT	55
PLAIDOIRIE PAR Me ANDRÉ TURMEL	73
PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC DAVID	83
PLAIDOIRIE PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	103
PLAIDOIRIE PAR Me HÉLÈNE SICARD	136
PLAIDOIRIE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	162
RÉPLIQUE PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE	182

1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce vingt et unième
2 (21e) jour du mois d'avril :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du vingt et un (21)
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. Rebienvenue. Alors, vous avez eu le
17 temps de... malgré la période de prolongation, vous
18 avez eu le temps de vous préparer.

19 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20 Tout à fait, il y a quelques heures entre la fin de
21 cette période de prolongation et ma présence devant
22 vous ce matin, Monsieur le Président.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Alors, nous sommes prêts à vous entendre, maître
25 Sigouin-Plasse.

1 PLAIDOIRIE PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :
2 Parfait. On débute donc avec l'argumentation.
3 Écoutez, j'ai annoncé quarante-cinq (45) minutes
4 dans ma lettre de planification d'audience. Bien
5 entendu, votre commentaire à la fin de la journée
6 hier en indiquant « bien, écoutez, essayez d'être
7 le plus près possible de vos estimations »
8 j'essaierai d'être aussi près que possible ou de
9 respecter cette estimation-là également au niveau
10 de l'argumentation.

11 Monsieur le Président, évidemment avant de
12 commencer à travailler sur l'argumentation, je vous
13 avouerai bien franchement, étant devant l'écran
14 blanc de mon ordinateur, je dis « comment on
15 attaque ça », entre guillemets. C'est des coûts
16 marginaux de long terme aux fins d'une
17 argumentation devant la Régie de l'énergie.

18 C'est pas évident, hein! Il y a quatre
19 experts, il y a des théories, il y a des thèses, il
20 y a des coûts, il y a des catégories de coûts.
21 Alors, est-ce que la Régie veut m'entendre sur les
22 coûts associés à la relève de compteurs dans le
23 détail pendant quarante-cinq (45) minutes? Pourquoi
24 ou pas on devrait prendre en considération ces
25 coûts-là de façon spécifique.

1 Et les commentaires qu'on entend depuis
2 quelques jours concernant les échecs de nos
3 glorieux, de nos glorieux Canadiens, m'ont inspiré
4 peut-être une approche aux fins de l'argumentation,
5 c'est-à-dire retour au jeu de base.

6 Je pense que c'est important de revenir sur
7 des essentiels avant de s'attaquer peut-être dans
8 le détail à des éléments qui ont été portés devant
9 vous. C'est un peu l'exercice que je vais tenter
10 d'exécuter devant vous ce matin, de revenir à ce
11 jeu de base-là, si je peux me permettre l'analogie
12 puisque j'ai l'impression que ce jeu de base-là a
13 été perdu dans... dans une kyrielle de principes
14 qu'on a tenté d'énoncer devant vous.

15 D'abord, je commence l'argumentation en
16 vous signalant ou, en fait, en posant une question
17 essentiellement : à quoi sert l'exercice de la
18 Phase 3A?

19 Vous avez entendu les experts eux-mêmes se
20 poser cette question-là, les analystes également,
21 madame Esther Falardeau sur laquelle... un
22 témoignage sur lequel, un témoignage sur lequel je
23 vais revenir au cours de l'argumentation,
24 essentiellement qu'est-ce qu'on recherche.

25 Et la première partie du plan

1 d'argumentation, ce qu'on vous dit, c'est que
2 l'établissement du coût marginal d'opération sert,
3 en l'espèce, deux objectifs, à notre avis. D'abord,
4 établir un intrant, un des intrants, devrais-je
5 dire, à l'analyse de rentabilité permettant de
6 déterminer si un projet d'extension de réseau
7 devrait ou pas être réalisé.

8 Et le deuxième objectif qui est, je vous
9 soumetts, davantage en lien avec tout l'exercice du
10 dossier générique qui vous occupe depuis bientôt
11 quelques mois, c'est-à-dire établir une borne
12 minimale des revenus que doit générer la structure
13 des tarifs qui sera établie en Phase 4 du présent
14 dossier. Puisque, évidemment, la borne minimale
15 étant le coût marginal que doit supporter un client
16 et la borne maximale étant le coût de faire
17 cavalier seul. Ce sont des principes qui sont bien
18 établis en économie.

19 Écoutez, puis le propos que j'ai devant
20 vous aujourd'hui, je ne veux pas revenir sur ces
21 principes-là, vous les entendrez probablement dans
22 une... dans quelques mois à venir concernant
23 justement cette discussion-là sur la structure
24 tarifaire.

25 Mais, une chose est certaine, c'est que

1 l'exercice en Phase 3A, ce n'est pas un exercice
2 d'allocation de coûts et c'est un peu l'impression
3 qui s'est dégagée de l'ensemble de la lecture des
4 documents versés au dossier et des témoignages
5 qu'on a entendus. Les gens, on a entendu ou lu à
6 quelques occasions « il y a un coût, il faut tenter
7 de l'attribuer au client ou à l'addition de
8 clients. » Ça, c'est un exercice qui se rapproche
9 davantage à une allocation de coûts. Ça ne concerne
10 pas, je vous le soumets bien franchement, bien
11 honnêtement, en tout respect, l'exercice bien
12 spécifique de déterminer un coût marginal
13 d'opération aux fins de la présente Phase 3A.

14 D'abord, quand je vous dis de retourner au
15 jeu de base, il faut se convaincre d'une chose.
16 C'est : quelle est la nature marginale des coûts
17 d'opération qu'on regarde et qu'on observe.

18 (9 h 10)

19 La preuve examinée dans le cadre de cette
20 Phase 3A fait suite à une demande formulée par la
21 Régie dans des décisions D-2013-106, le paragraphe
22 2 du plan d'argumentation ne le signale pas, mais
23 l'extrait que vous y retrouvez, le paragraphe 27,
24 c'est un paragraphe de la D-2013-106 où la Régie,
25 et je cite :

1 La Régie demande à Gaz Métro
2 d'utiliser un coût marginal
3 d'opération de long terme de 157 \$
4 dans l'analyse de rentabilité du plan
5 de développement résidentiel et CII.
6 Cette valeur pourra être revue dans un
7 prochain dossier tarifaire lorsque le
8 distributeur produira une évaluation
9 de ces coûts.

10 Alors, encore une fois, je pose la question : À
11 quoi sert cet exercice auquel nous nous prêtons? Il
12 appert de la preuve au dossier que Gaz Métro, et
13 c'est un peu ce que madame, un peu beaucoup ce que
14 madame Lemay a dit dans le cadre de son témoignage,
15 Gaz Métro prend en considération différents
16 intrants afin d'évaluer la rentabilité des projets
17 d'investissement.

18 Ces intrants sont énumérés dans un tableau
19 que Gaz Métro utilise depuis de nombreuses années
20 et qu'elle a désigné sous le vocable « revenu
21 requis ». On a eu une discussion en audience. Il y
22 a un commentaire qui a été énoncé quant au fait,
23 pourquoi désignons-nous ce tableau-là ou cet outil-
24 là comme étant un revenu requis, est-ce que c'est
25 vraiment une désignation qui est appropriée.

1 Je vous sou mets que c'est une désignation
2 qui date d'il y a longtemps. Je pense que madame
3 Lemay en a bien fait état dans le cadre de son
4 témoignage. Il y a vingt-sept (27) ans plus
5 exactement dans le cadre d'un dossier qui portait
6 sur la rentabilité des projets d'investissement où
7 il y a une méthode qui a été discutée dans le cadre
8 d'un dossier qui a mené à la décision D-90-60. Et
9 depuis ce temps-là, la terminologie « revenu
10 requis » a été utilisée bon an mal an pour désigner
11 ce tableau qui a été reproduit à la page 15, ou
12 enfin la page... à la planche 15 de la présentation
13 B-0242 de Gaz Métro.

14 Mais, essentiellement, j'en conviens,
15 peut-être pour fins de clarification, et puis là
16 j'interpelle madame Pelletier, il s'agit
17 essentiellement de l'analyse de rentabilité. Donc,
18 c'est un tableau qui exprime et qui illustre
19 l'analyse de rentabilité de Gaz Métro. Donc, ce
20 tableau-là, pour le plan d'argumentation, je le
21 désigne avec le « T » majuscule « Tableau », vous
22 allez voir, il revient plusieurs fois dans le plan
23 d'argumentation.

24 Mais aux fins de l'argumentation, je vous
25 ai distribué avec le plan d'argumentation quelques

1 documents. Ce qui constitue peut-être... je ne sais
2 pas si on peut qualifier ça de cahier d'autorités.
3 La première page, vous constaterez qu'il s'agit
4 certes pas d'une autorité. Je vais vous expliquer
5 pourquoi, pourquoi je vous ai présenté ça. C'est
6 justement le fameux tableau.

7 Ce que vous avez, le premier document que
8 vous avez, c'est le document original du dossier
9 Serres Demers qui est reproduit à la page 15 de la
10 présentation B-0242 de Gaz Métro. Et la seule chose
11 que j'ai ajoutée, c'est les petits numéros à gauche
12 complètement qui désignent les lignes. Parce que ça
13 va être plus facile de suivre la suite de la
14 présentation. Je me suis permis cette liberté
15 d'ajouter ces numéros-là. Alors, voilà, on
16 regardera ça dans les prochaines minutes.

17 Donc, ces intrants-là qu'on utilise dans la
18 confection de ce tableau s'articulent autour de
19 deux pôles principaux : les coûts et les revenus.
20 Le pôle coûts se subdivise en deux segments : les
21 dépenses capitalisables qui sont reproduites ou qui
22 apparaissent dans ce document-là aux lignes 3 à 20,
23 et les dépenses non capitalisables qui sont
24 reproduites aux lignes 21 à 27 et qui comprennent
25 notamment les dépenses désignées sous l'appellation

1 coûts d'opération. Je dis lignes 21 à 27, là, mais
2 il y a une coquille. C'est plutôt 21 à 28, mais il
3 y a 27 qui n'apparaît pas. Alors la ligne 28
4 devrait s'appeler 27. Mais vous comprenez l'idée.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Ce n'est pas une ligne cachée.

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Non. Il devait être tard. Ou je devais digérer le
9 résultat du match d'hier. Alors, la présente Phase
10 3A sert à déterminer le contenu de cette seule
11 ligne 21, soit les coûts d'opération. Et encore une
12 fois, retour au jeu de base, qu'entend-on par coûts
13 d'opération? Historiquement, la Régie et les
14 participants au processus réglementaire ont de
15 manière constante, récurrente et sans exception
16 aucune, nous vous le soumettons, qualifié ces coûts
17 d'opération de marginaux.

18 Pour pouvoir apparaître à cette ligne-là,
19 les coûts d'opération doivent d'abord être
20 qualifiés de coûts d'opération, ça, c'est
21 habituellement pas une trop grande difficulté, mais
22 ils se doivent d'être qualifiés de marginaux. Et,
23 là, on voit que ça devient un peu plus complexe. Ça
24 fait quatre jours qu'on s'en parle.

25 Mais une chose est certaine, puis j'ai cru

1 bon, trouver important de vous signaler qu'on a
2 toujours pris cette tangente-là. On a parlé de coût
3 marginal. L'instigateur, on l'a désigné sous ce...
4 on l'a qualifié comme ça, l'instigateur, monsieur
5 Gosselin, on le dit avec humour et respect à
6 l'égard de l'individu qu'on apprécie énormément, a
7 dans le cadre la cause tarifaire deux mille douze
8 (2012), a soulevé des préoccupations à l'égard de
9 l'analyse de rentabilité. Lui-même nous dit, il
10 faut qu'on effectue une analyse du coût marginal,
11 qu'il qualifie de long terme. On reviendra plus
12 tard sur la question du long terme court terme, on
13 parle vraiment de coût marginal, et vous avez la
14 décision D-2013-106 également qui est citée, on
15 parle toujours de coût marginal.

16 (9 h 15)

17 Dans la décision plus près de nous, D-2016-
18 169, qui est une décision procédurale où vous
19 accueillez ce dossier-ci... ce sujet-là dans la
20 cause... la présente cause, bien, évidemment, vous
21 employez également, en toute logique, en toute
22 cohérence, le terme « coût marginal » dans les
23 différents paragraphes qui sont reproduits au plan
24 d'argumentation.

25 Or, il appert clairement de cet historique

1 que la nature marginale des coûts à examiner, coûts
2 d'opération à examiner, n'a jamais été remise en
3 question.

4 Alors, pourquoi je fais autant de cas de
5 cela? « C'est évident, Maître Sigouin, là, qu'on
6 est en présence d'un coût marginal », bien, ce
7 n'est pas si évident que ça quand on se met à
8 examiner ce que les gens disent. C'est pour ça que
9 je me suis permis de dire, écoutez, on parle de
10 coût marginal depuis longtemps, Gaz Métro se
11 prépare avec une preuve de coût marginal. Coûts
12 marginaux, peut-être. Et là, quand on se présente
13 devant vous, j'ai comme l'impression qu'on perd
14 l'essence de ce mot-là avec ce qu'on entend devant
15 vous, et j'y reviendrai, évidemment, dans le cadre
16 de l'argumentation.

17 Il reviendra donc à la Régie, sur la base
18 de la preuve prépondérante versée au dossier, de
19 déterminer si, aux fins de l'établissement du
20 montant devant apparaître à la ligne 21 du tableau,
21 si le coût marginal doit être de court terme ou de
22 long terme. Ça, on verra ça un peu plus tard. Mais,
23 avant toute chose, ce qu'on vous dit c'est que vous
24 devez d'abord déterminer... avant de déterminer
25 l'horizon, vous devez d'abord déterminer ce qu'est

1 un coût marginal.

2 Et là c'est sûr que, pour un avocat, c'est
3 le dictionnaire. On se dit, bon, il y a peut-être
4 d'autres autorités qui parlent de coûts marginaux,
5 pour tenter de cerner la définition de « coût
6 marginal ». Malheureusement, la Cour suprême du
7 Canada n'est pas d'une très grande utilité là-
8 dessus. Et, parfois, l'utilisation du sens courant
9 des mots, c'est quelque chose qui pourrait être
10 très... qui est un guide très utile et c'est
11 l'exercice auquel je me suis prêté au paragraphe 16
12 du plan d'argumentation. Et vous y voyez une série
13 de définitions de ce qu'est un coût marginal. Vous
14 avez le Larousse, vous avez le Robert, vous avez
15 des outils un peu plus spécialisés, de monsieur
16 Park et associés, dans le document qui s'intitule
17 « Analyse économique en ingénierie ». Vous avez
18 également un document, de monsieur Douglas Purvis
19 et Peter Steiner, qui définit ce qu'est un coût
20 marginal.

21 Ce qui se dégage de ces définitions-là, de
22 façon unanime des documents... Et je suis désolé,
23 là, je vous guide mal dans le déroulement, là, vous
24 avez des copies du document de Park et de Purvis
25 dans la liasse de documents que je vous ai remise.

1 Mais ce qui se dégage de ces différentes
2 définitions-là c'est qu'il doit y avoir une
3 constante lorsqu'on rencontre ce qu'on appelle un
4 coût marginal. C'est qu'il y a une augmentation de
5 coût qui réagit à l'addition d'une unité de
6 production. Ça c'est très clair. Il y a une claire
7 relation entre l'augmentation du coût qu'on veut
8 capter et l'addition d'une nouvelle unité, qu'on
9 appellera, de production. Et que, dans notre cas,
10 on parlera d'addition de clients. Parfois, il y en
11 a certains qui parlent d'addition de volume ou de
12 consommation, on y reviendra également.

13 Dans sa présentation livrée en audience,
14 madame Falardeau, puis... l'analyste de l'ACIG, a
15 également cru bon revenir à cette base-là et tenter
16 de cerner, à juste titre à notre avis, ce qu'est un
17 coût marginal et elle nous a fourni sa propre
18 définition de ce qu'est un coût marginal, à la page
19 5 de sa présentation. Elle nous dit :

20 Un coût marginal : augmentation du
21 coût total découlant de la dernière
22 unité produite.

23 Cette définition-là est en lien avec les autres
24 définitions que je viens de vous donner. Donc, il y
25 a une constante. Et vous avez également... bien, en

1 fait, un extrait de son mémoire, au paragraphe 18,
2 qui va dans le même sens.

3 Vous avez le docteur Overcast qui, encore
4 une fois, dans cette même tangente là, donne sa
5 définition en réponse... plutôt dans sa
6 présentation, la B-0241, où il dit :

7 Marginal cost is correctly defined as
8 the additional costs of inputs to
9 produce the output -in this case
10 customer connection.

11 Aucun expert au dossier, Monsieur le Président,
12 Madame, Monsieur les Régisseurs, n'a remis en
13 question cette définition donnée par le docteur
14 Overcast ou toute autre définition que vous... sur
15 laquelle vous pourriez... sur laquelle vous
16 pourriez tomber, je vous le soumets bien
17 respectueusement.

18 Donc, cette définition-là, du docteur
19 Overcast, de même que celle proposée par madame
20 Falardeau, en l'occurrence, sont toutes deux
21 conformes au sens donné à l'expression « coûts
22 marginaux » dans les ouvrages généraux et
23 spécialisés. Aucune preuve ne nous permet de
24 s'écarter de ce sens usuel.

25 Alors, lorsque vous aurez à examiner ce

1 qu'est un coût marginal, vous devrez cerner ce
2 caractère marginal. Autrement dit, afin d'inclure
3 un coût à la ligne 21 du tableau, la Régie doit
4 d'abord être convaincue que ce coût - là je
5 reprends certaines expressions des définitions
6 qu'on a vues - découle de la dernière unité
7 produite, correspond... - ça c'est madame Falardeau
8 qui nous dit ça - correspond à une unité
9 supplémentaire, une définition qui apparaît dans
10 les ouvrages, se dit de la dernière unité
11 additionnée ou résulte de la production d'une seule
12 unité supplémentaire. Et on vous soumet que c'est
13 exactement l'exercice auquel Gaz Métro s'est prêté.
14 (9 h 25)

15 Les coûts identifiés par Gaz Métro aux fins
16 du présent exercice affichent ce caractère marginal
17 évident, c'est-à-dire que sans l'objet... pardon,
18 sans l'ajout du ou des clients visés par le projet
19 d'investissement, ces coûts ne seraient pas
20 encourus, ne seraient pas encourus, oui. Par
21 exemple, un exemple qui est très évident pour
22 évoquer ce propos, l'envoi d'une facture au client.
23 Huit trente-six dollars (8,36 \$), huit... puis là,
24 je n'en suis pas au niveau du montant même, là,
25 mais j'en suis au niveau du concept. Huit dollars

1 trente-six (8,36 \$) par année, c'est le montant qui
2 a été établi pour calculer le coût d'un envoi d'une
3 facture à un client à chaque année, de factures au
4 pluriel à un client à chaque année, bien cet envoi
5 de facture-là illustre bien la nature marginale
6 d'un coût qu'il faut considérer dans la présente
7 Phase 3A. En desservant un client, Gaz Métro engage
8 à la marge, pour ce client, une dépense de huit et
9 trente-six (8,36) annuellement. Inversement, si ce
10 client devait quitter la communauté de Gaz Métro,
11 ceci réduirait à la marge ses coûts d'opération de
12 huit et trente-six (8,36) par année.

13 Et un tel exercice, on vous le soumet,
14 Monsieur le Président, peut être reproduit avec
15 l'ensemble des coûts marginaux d'opération
16 identifiés par Gaz Métro. Ce sont des coûts qui
17 sont sensibles à l'arrivée ou au départ de clients.
18 Cette dynamique de vases communicants, si je peux
19 me permettre l'expression, elle n'existe pas
20 lorsqu'il est question de coûts fixes.

21 Et vous avez un extrait d'un ouvrage d'un
22 inconnu désigné Bonbright qui nous dit que les
23 « fixed costs are short-run costs which, in total,
24 are sensitive to variation... insensitive... », -
25 c'est ça, ça ne veut pas dire la même affaire,

1 hein? - to variations in output. »

2 Alors, c'est un principe qui est bien
3 énoncé par les... lorsqu'on est en présence d'un
4 coût fixe, c'est un coût qui ne varie pas avec la
5 variation des outputs, à savoir l'addition d'un
6 client, la production d'une nouvelle unité, pour se
7 référer à un concept plus général. Et ça, bon, si
8 on n'est pas en mesure de se convaincre de ce que
9 monsieur Bonbright a écrit à l'époque, et vous avez
10 dans la... à l'époque, en mil neuf cent quatre-
11 vingt-huit (1988), c'est une réédition, ceci dit,
12 il l'a probablement écrit avant, là, mais si on
13 n'est pas convaincu de cela avec Bonbright, bien
14 vous avez au dossier des affirmations de la sorte.
15 Coûts fixes. Et je peux même me permettre de vous
16 dire était-il nécessaire que je vous en fasse la
17 démonstration avec des extraits de Bonbright? Je
18 pense que je peux même aller jusqu'à dire que c'est
19 de connaissance judiciaire. Mais quand même, je
20 fais l'argument pour vous montrer où je m'en vais
21 par la suite.

22 Ainsi un coût fixe, de par sa nature même,
23 n'est pas influencé par la dernière unité produite,
24 par l'arrivée d'un nouveau client, il demeure
25 constant que l'on ajoute une unité ou on retranche

1 une unité.

2 Or, dans le cadre de cet exercice, la Régie
3 doit considérer un fait concernant la réalité
4 incontournable et propre à Gaz Métro. Les coûts
5 d'opération de Gaz Métro sont très majoritairement
6 fixes. À hauteur de quatre-vingt-cinq pour cent
7 (85 %). Vous avez dans la liasse que je vous ai
8 distribuée, l'extrait d'une preuve versée au
9 dossier de la cause tarifaire deux mille quatorze
10 (2014), donc, c'est deux mille treize, deux mille
11 quatorze (2013-2014) qui illustre la
12 fonctionnalisation par tarifs séparés en coûts
13 fixes et variables. Et vous voyez au niveau de la
14 ligne total dépenses d'exploitation, la...

15 Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 Excusez-moi Monsieur le Président, Franklin
17 Gertler, ROÉÉ. Je ne sais pas où mon confrère s'en
18 va avec ça, mais on vient de le recevoir ce matin.
19 Je comprends que ça vient d'un autre dossier de la
20 Régie, mais je n'ai pas mon expert, il n'est pas là
21 et il...

22 LE PRÉSIDENT :

23 Hum hum.

24 Me FRANKLIN S. GERTLER :

25 ... écoute en français, il ne peut pas écouter en

1 français, je n'ai aucune façon de me faire
2 conseiller ou... sur la pertinence et la nature de
3 ces données-là. Alors j'ai peut-être une question à
4 savoir dans... quand un confrère veut amener un
5 élément qui n'est pas en preuve même si ça parvient
6 d'un autre dossier de la Régie, surtout au moment
7 où on se retrouve, il y a une question de préjudice
8 versus valeur. Est-ce que c'est tellement
9 essentiel, ce serait tellement utile, des choses de
10 cette nature-là, puis moi, je ne suis pas capable
11 de vous le dire, parce que je ne suis pas capable
12 d'évaluer, je le dis, peut-être qu'il va nous dire
13 où est-ce qu'il veut s'en aller avec ça, mais pour
14 le moment, je voulais juste exprimer notre
15 objection et notre inquiétude devant ça.

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Écoutez, d'abord, Monsieur le Président, je voulais
18 vous signaler qu'avant que je me lève pour
19 argumenter, je l'ai signalé, ça, à mon confrère,
20 que j'allais faire ça.

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Oui.

23 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

24 Mais c'est parce que... en tout cas, bref, on
25 n'argumentera pas devant vous, là, c'est juste que

1 vous intervenez durant mon argumentation pour faire
2 un point dont on aurait pu discuter il y a quelques
3 instants. Mais je ne veux pas faire de grands cas
4 de ça. Et je comprends l'argument de mon confrère,
5 mais je vais vous dire qu'il y a beaucoup, à
6 plusieurs occasions, on nous réfère à des preuves
7 externes au dossier sans que ça en fasse de cas.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Hum hum.

10 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

11 Pour les fins de l'argumentation, si ça pose un
12 problème, je ne vais pas... puis surtout pas
13 retarder mon argumentation pour ça, là, mettons-là
14 de côté, ne la considérez pas. Ne la considérez
15 pas, à moins que vous vouliez trancher
16 différemment, Monsieur le Président, mais
17 évidemment, bien vous voyez...

18 LE PRÉSIDENT :

19 Je veux d'abord entendre maître Neuman qui semble
20 avoir quelque chose à dire lui aussi.

21 (9 h 30)

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 Oui, bonjour Monsieur le Président, Madame,
24 Monsieur les Régisseurs, Dominique Neuman pour SÉ-
25 AQLPA, même si nous ne partageons pas

1 nécessairement certains points de l'argumentation
2 de Gaz Métro, sur... du point de vue des principes,
3 surtout pour un dossier comme ça, nous trouvons
4 important que la Régie ait tous les éléments, donc
5 même si ça peut inclure quelques éléments, pas
6 trop, mais quelques éléments provenant d'autres
7 dossiers pour appuyer un point, je pense que si
8 jamais il y a un préjudice, un intervenant pourrait
9 avoir l'occasion d'ajouter quelque chose à son
10 argumentation, mais quant à nous, nous sommes
11 favorables à ce que Gaz Métro puisse utiliser tous
12 les éléments, y compris ceux qui viennent d'être
13 ajoutés dans les pièces qui pourraient appuyer son
14 point, surtout pour un dossier de cette importance-
15 là.

16 LE PRÉSIDENT :

17 On va vous laisser poursuivre avec ce document-là.
18 Maître Gertler, la Régie considère que ce document-
19 là est de la connaissance d'office de la Régie, et
20 je comprends que vous n'avez pas d'expert avec vous
21 qui vous permet d'interpréter ce document, cela
22 dit, ce n'est pas du rocket science, ça là, là,
23 c'est de l'information connue et, je dirais même,
24 dans mon cas personnel, reconnue, c'est quelque
25 chose que j'ai vu fréquemment, donc... et je ne

1 crois pas, là, que ça porte préjudice à votre
2 client, là.

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 Merci, Monsieur le Président.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Continuez, Maître...

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Parfait. Alors gardons le document et... mais
9 essentiellement, ce que, bon, ce qu'il dit ou ce
10 qu'il constate à sa face même, ce document, c'est
11 que vous avez une très grande proportion des coûts
12 d'opération qui, historiquement, ont été
13 fonctionnalisés de manière à constater la portion
14 fixe des coûts d'opération de Gaz Métro qui est
15 largement supérieure à la portion variable. Et ça,
16 il faut le garder à l'esprit, je vous le dirais
17 bien franchement, parce qu'en l'absence de preuve
18 permettant de remettre en question cette nature
19 fixe d'une large majorité des coûts d'opération de
20 Gaz Métro, la Régie doit se demander s'il est
21 approprié aux fins de l'établissement des coûts
22 marginaux, en la présente instance, qu'une très
23 grande majorité des cent quatre-vingt-cinq millions
24 de dollars (185 M \$) en coûts d'opération de Gaz
25 Métro puisse être prise en considération. Or, c'est

1 précisément, et je vais vous expliquer un peu mieux
2 où est-ce que je veux en venir, c'est précisément
3 ça que fait monsieur Paul Chernick. Ce que monsieur
4 Paul Chernick fait, c'est qu'il prend le plus clair
5 des dépenses d'opération et il les considère... des
6 cent quatre-vingt-cinq (185), et il les considère
7 comme étant des coûts marginaux.

8 J'en ai pour preuve la réponse que monsieur
9 Chernick a donné à la demande de renseignement
10 numéro 2 de la Régie, qui... où la Régie lui a
11 demandé, à la question 1.1,

12 Please provide a summary of your
13 recommendations for Phase 3B
14 3, pardon, lapsus.

15 ... 3A subject using the tables in
16 reference (II)...

17 Puis ces références-là, (II), c'est le tableau de
18 la page 5 du rapport de Black & Veatch, la pièce
19 B-0145, ainsi que les tableaux des pages 9 et
20 suivantes du même rapport.

21 Alors monsieur Chernick répond à cela en
22 vous disant « see appendix », ou peut-être pas le
23 terme exact, là, mais il vous réfère à l'annexe
24 qu'il produit à ses réponses à la demande de
25 renseignement, et c'est la C-ROÉÉ-90. Et lorsqu'on

1 regarde, essentiellement, la première page de cette
2 annexe-là, vous avez... monsieur Chernick a ajouté
3 un colonne où il a catégorisé les différents coûts
4 d'opération, puis on voit le montant de cent
5 quatre-vingt-cinq millions (185 M) en bas de la
6 page, et il a donné une catégorie à chacun de ces
7 blocs de dépense comme le docteur Overcast l'avait
8 fait. Et il ajoute une catégorie, catégorie 4, qui
9 est la « cost related to customer consumption peak
10 or revenue. » Mais lorsque vous lisez ça et que
11 vous voyez qu'il n'a pas modifié la catégorie 3,
12 qui est « categories with no marginal cost » et
13 qu'il n'y a que deux catégories, selon lui, qui
14 sont des coûts qui n'ont pas de coûts marginaux,
15 c'est-à-dire que l'ensemble des autres chefs de
16 dépenses aux fins des dépenses d'exploitation son,
17 de l'avis de monsieur Chernick, des coûts
18 susceptibles d'avoir... d'être marginaux aux fins
19 de l'exercice auquel on se prête. Tout ça dans un
20 contexte où on se rappellera que Gaz Métro a une
21 très grande majorité de coûts fixes et c'est de
22 connaissance judiciaire.

23 (9 h 35)

24

25 Or, on vous dit, cette qualification des

1 coûts par Paul Chernick ne cadre pas avec la
2 réalité de Gaz Métro dont les coûts sont
3 majoritairement fixes et qui, par définition, et là
4 on revient à Bonbright « are insensitive to
5 variations in output », Et on en a des coûts, des
6 exemples de coûts qui ne sont clairement pas des
7 coûts marginaux et dont on voudrait que vous
8 considériez leur caractère marginal malgré tout de
9 la part de ces tenants-là dont monsieur Chernick
10 fait partie.

11 On vous invite à aller encore une fois à
12 cerner la nature véritablement marginale des coûts
13 qui doivent être insérés à la ligne 21 du tableau.
14 Et on vous soumet que certains coûts ne le sont
15 certainement pas. Et au premier chef, les coûts de
16 la Direction approvisionnement gazier et transport.
17 La preuve démontre que les coûts d'opération de la
18 Direction approvisionnement gazier et transport ne
19 varient pas en fonction de la quantité de gaz
20 naturel distribué à l'intérieur de la franchise ni
21 en fonction du nombre de clients raccordés.

22 La Régie devra en effet déterminer si, en
23 fonction des données versées au dossier, pas des
24 hypothèses, des faits, données versées au dossier,
25 elle peut conclure que les coûts d'opération de

1 trois virgule cinq millions de dollars (3,5 M\$)...
2 En fait, ce n'est certainement pas « trois virgule
3 cinq dollars par année (3,5 \$/an) ». J'ai mon
4 collègue maître Regnault qui aurait de la
5 difficulté à boucler son budget en fin d'année.
6 C'est trois virgule cinq millions de dollars
7 (3,5 M\$)...

8 LE PRÉSIDENT :

9 Vous allez lui annoncer.

10 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

11 Oui, oui, je viens de faire une ponction
12 importante. Alors, trois virgule cinq millions de
13 dollars (3,5 M\$) par année de cette direction.
14 Alors, vous devez vous assurer, et vous ne serez
15 pas capable, je vous le soumets en toute candeur,
16 de retrouver dans ces coûts d'opération la
17 caractéristique recherchée, c'est-à-dire que ces
18 coûts sont sensibles à l'arrivée et au départ de
19 clients.

20 Et vous avez une réponse qui a été donnée
21 par le docteur Overcast en réponse à la question
22 1.2 de la demande de renseignements numéro 8 de la
23 Régie où il explique pourquoi le raisonnement tenu
24 par monsieur Chernick est erroné. Mais de façon
25 encore plus évidente, vous avez au dossier des

1 informations où Gaz Métro soumet que la nature fixe
2 des coûts d'opération de la Direction en question
3 est illustrée par des données fournies... bon, des
4 données qui sont fournies en réponse aux questions
5 4.2, 4.3 et 4.4 de la demande de renseignements de
6 Paul Chernick. C'est la B-0225. Puis quand on
7 regarde ces données-là, bien, on constate que les
8 coûts de la Direction approvisionnement gazier et
9 transport ont fluctué sur de nombreuses années sans
10 aucun lien direct, aucun, avec la croissance de la
11 clientèle.

12 Gaz Métro a mis en preuve, et c'est non
13 contesté, que cette fluctuation-là des coûts
14 s'explique notamment en raison de l'évolution du
15 contexte gazier et de la mise en place des moyens
16 pour y faire face. Donc, qu'on ait trois clients de
17 plus, vingt-cinq (25) clients de plus, trois mille
18 (3000) clients de plus, Gaz Métro aurait dû faire
19 face à ces coûts-là, aurait dû engager ces coûts-
20 là. Ce sont des coûts qui ne sont pas variables en
21 fonction des clients qui arrivent ou qui quittent
22 de Gaz Métro. On doit réagir au contexte gazier.
23 Et, ça, c'est l'état de la preuve.

24 Alors, on vous soumet bien respectueusement
25 que c'est un exemple parmi d'autres où on a erré,

1 on vous le soumet, dans la qualification marginale
2 du coût qu'on désire inscrire à la ligne 21 du
3 tableau que je vous ai distribué ce matin.

4 Autre coût qui est encore, je pense, très
5 évident et qui devrait mener à la même conclusion,
6 c'est celle à l'égard des dépenses marketing. La
7 Régie a demandé à l'expert Baudino dans sa demande
8 de renseignements numéro 2 de commenter la
9 recommandation de Paul Chernick visant à considérer
10 les coûts de marketing à titre de coûts marginaux.
11 Puis monsieur Baudino a répondu de la façon
12 suivante, et je fais... j'ai la citation au plan
13 d'argumentation :

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

23 J'arrête ici la citation. Et j'ai posé la question,
24 vous avez eu la discussion qui a trait à la
25 citation que vous avez au plan d'argumentation de

1 monsieur Pareto, hein, qui énonce un principe de
2 base, hein, qui est retranscrit au plan
3 d'argumentation et qui dit essentiellement :

4 For cause, colloquially speaking, must
5 necessarily come before its effect.

6 L'explication que monsieur Baudino nous dit dans sa
7 réponse à la demande de renseignements vient en
8 contradiction évidente avec ce principe-là qui,
9 soit est évident pour tous, mais à l'évidence pas
10 pour monsieur Baudino.

11 (9 h 40)

12 Afin d'évaluer la justesse de ces
13 positions, de Richard Baudino et Paul Chernick, Gaz
14 Métro invite la Régie à poser la question
15 suivante : Comment un coût de marketing déjà
16 encouru peut-il - et là je reprends un extrait
17 d'une définition de ce qu'est un coût marginal -
18 comment un coût déjà encouru peut-il résulter -
19 résulter - de la production d'une seule unité
20 supplémentaire qui, en l'occurrence, l'addition
21 d'un nouveau client, ne s'est pas encore réalisée
22 et matérialisée et pourrait ne jamais avoir lieu?

23 Vous avez également les propos rapportés au
24 plan d'argumentation du docteur Overcast concernant
25 l'à-propos de tenir ces... en compte ces coûts

1 d'opération... pas coûts d'opération, des coûts de
2 marketing. Évidemment, vous l'avez vu, docteur
3 Overcast, dans sa segmentation des coûts, ne
4 considère pas les « advertising information of
5 natural gas » comme étant des coûts marginaux. Et
6 je vous soumetts que c'est logique avec ce qu'on
7 devrait considérer comme étant des coûts marginaux.

8 Alors, cette prise en... la prise en
9 considération des coûts de marketing, à titre de
10 coûts marginaux d'opération, par certains experts,
11 devrait constituer, on vous le soumet, un signal
12 invitant la Régie à la prudence avant de retenir
13 certaines recommandations émises aux fins de sa
14 propre qualification des coûts marginaux
15 d'opération.

16 Je vais vous donner un dernier exemple, qui
17 m'interpelle particulièrement. On retourne encore à
18 la pièce C-ROEE-0090 où, je vous rappelle, monsieur
19 Chernick considère seulement deux postes
20 budgétaires comme étant des postes qui ne sont pas
21 des coûts marginaux. Donc, si vous allez à la toute
22 dernière entrée, de cinquante-cinq millions (55 M),
23 « Support services (IT, HR, Legal Services) ». Moi,
24 Monsieur le Président, j'ai toujours considéré que
25 j'étais un coût fixe, chez Gaz Métro. En tout cas,

1 à tout le moins, on ne m'a jamais signalé que mon
2 revenu, mon salaire variait en fonction de
3 l'addition de clients chez Gaz Métro. Si mon
4 salaire, qui est ici considéré comme étant autre...
5 il faut conclure que c'est nécessairement un coût
6 marginal parce qu'il ne les a pas exclus dans son
7 analyse. Mon salaire serait un coût marginal.
8 Alors, je vous annonce, j'en fais la preuve
9 aujourd'hui, bien, j'ai été floué. Parce que mon
10 salaire n'a pas progressé et le coût associé à mon
11 salaire n'a pas progressé en fonction des additions
12 de clientèle ou de volume au fil des ans.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Ça vous fera un argument pour...

15 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

16 Oui, je sais.

17 LE PRÉSIDENT :

18 ... votre prochaine négociation de contrat.

19 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

20 Je sais. Écoutez, c'est des experts. Des experts
21 qui viennent dire ça, madame la vice-présidente des
22 Affaires juridiques. Voilà.

23 Alors, j'enchaîne ensuite de ça... donc,
24 tout ça pour dire, ces quelques minutes là, peut-
25 être trop longues pour certains mais je pense que

1 c'était important de les prendre, ces minutes-là,
2 parce qu'il faut retourner, ce que j'appelais, au
3 jeu de base. Il faut... puis je ne vais pas
4 reprendre tous ces coûts-là mais je vous invite, et
5 c'est l'invitation que Gaz Métro vous lance,
6 lorsque vous aurez à soupeser l'ensemble de la
7 preuve pour chacune de ces propositions-là,
8 reposons-nous la question : Est-ce que ça varie...
9 est-ce que c'est un coût, c'est un intrant qui
10 varie en fonction d'une addition?

11 On n'est pas, je le rappelle, dans un
12 exercice d'allocations de coûts, on doit, entre
13 guillemets, taguer tous les coûts pour essayer de
14 faire en sorte qu'ils soient récupérés pour
15 l'ensemble de la clientèle. Ce n'est pas ça
16 l'exercice auquel on se prête.

17 La démarche de Gaz Métro aux fins
18 d'identifier les coûts. Maintenant, on a, on vous
19 soumet, procédé à une analyse minutieuse afin de
20 permettre d'identifier des coûts marginaux, c'est-
21 à-dire de véritables coûts qui varient et qui sont
22 sensibles à l'arrivée d'un ou de plusieurs clients.
23 Et vous avez, au paragraphe 53, la définition...
24 plutôt la description, sur la base de ce qui est en
25 preuve, de ce que nous avons fait. C'est-à-dire,

1 identifier puis analyser les départements ayant des
2 activités ou des coûts en lien direct avec le
3 client, mener des séries d'entrevues. On a
4 quantifié chaque activité puis on les a valorisées
5 en fonction du temps consacré à la réalisation de
6 ladite activité.

7 Pour chacune des rubriques de coûts
8 marginaux identifiés, Gaz Métro a mis en preuve les
9 démarches qu'elle a effectuées afin d'établir les
10 coûts marginaux. On vous soumet que c'est une
11 démarche qui est rigoureuse. Il n'y a pas... Je
12 vais réserver mes commentaires pour une réplique
13 éventuelle, si on devait prétendre que ce n'est pas
14 rigoureux, le travail que Gaz Métro a fait, je vous
15 soumettrais bien franchement, dans le cadre de ce
16 travail-là.

17 On vous a expliqué, dans des réponses de
18 demandes de renseignements, on vous a donné la
19 liste des entrevues qui ont été menées par Gaz
20 Métro en amont de l'élaboration de sa proposition
21 initiale. Puis ce que je définis comme étant la
22 Proposition initiale, avec un grand P, c'est la
23 proposition qui est énoncée en Annexe 1, la pièce
24 B-0144, qui avait été déposée initialement, en deux
25 mille quatorze (2014).

1 Et vous avez... bon, ce n'est évidemment
2 pas seulement que Gaz Métro qui le signale qu'elle
3 a fait un bon travail, vous avez SÉ-AQLPA qui, bien
4 qu'elle a une position différente de la nôtre au
5 premier chef, quant à l'adoption d'une proposition
6 qui s'appuierait sur le rapport de Black & Veatch,
7 mais ce qui découle des propos de SÉ-AQLPA c'est
8 qu'on reconnaît la rigueur des efforts déployés par
9 Gaz Métro dans cette démarche-là. Et vous avez un
10 extrait du mémoire de SÉ-AQLPA au paragraphe 58.

11 (9 h 45)

12 L'analyste de l'ACIG également a reconnu en
13 audience le sérieux de la démarche déployée par Gaz
14 Métro. Et j'ai reproduit l'extrait du témoignage de
15 madame Falardeau parce que je trouvais que ça
16 exprimait bien le sentiment qui règne chez Gaz
17 Métro lorsqu'on parle de cette méthode-là. C'est
18 une méthodologie qu'on appelle « Sound ». Ça fait
19 plus que du « sound », plus que du sens, c'est bien
20 structuré. On est allé au fond des choses. On a
21 rencontré les gens. On a parlé aux gens qui s'y
22 connaissent, les ingénieurs qui déploient des gens
23 sur le réseau pour pouvoir éventuellement desservir
24 des clients. L'ensemble des gestionnaires
25 interpellés par un nouveau projet d'investissement.

1 Alors c'est, pour reprendre l'expression par madame
2 Falardeau « une méthodologie qu'on appelle
3 "Sound" ». Et on est d'accord avec elle.

4 La proposition de Gaz Métro, elle est
5 supportée, elle prend appuie dorénavant, ce dont
6 vous êtes saisi, c'est une proposition qui, où on
7 fait nôtres les recommandations du docteur
8 Overcast. Docteur Overcast ce qu'il a fait, c'est
9 qu'il a vu ce qu'on a fait en deux mille quatorze
10 (2014), il a dit « woups! », attention, en fonction
11 de ce qu'on doit considérer être un coût marginal,
12 vous surestimez les coûts marginaux.

13 Je reviendrai un peu plus tard. Mais je
14 prends quelques paragraphes pour parler du docteur
15 Overcast. C'est un expert qui a été reconnu,
16 D-2017-009, comme les autres experts au dossier. Il
17 n'y a aucune contestation au dossier, ni de notre
18 part ni de leur part quant à la qualification des
19 différents experts. C'est un expert qui connaît les
20 enjeux de la tarification. Vous l'avez entendu en
21 Phase 1. C'est une personne qui a une
22 impressionnante, et je vous le soumet, une
23 impressionnante feuille de route.

24 C'est un individu qui, on le voit lorsqu'il
25 témoigne, le docteur Overcast, évidemment, là, vous

1 me direz, vous charriez, vous voyez des choses
2 qui... mais il semble ne pas avoir de parti pris.
3 Je le plaide comme ça. C'est une personne qui est
4 bien « groundé » sur les principes et sur la
5 pratique qu'il a vécue, et c'est ça que je veux
6 vous dire, sur la pratique qu'il a vécue lui
7 personnellement dans plusieurs années
8 d'administration à titre de gestionnaire d'une
9 utilité publique.

10 Il y a ça chez... Au-delà des nombreuses
11 années à titre de consultant expert à témoigner
12 devant dix, vingt (20), trente (30), soixante (60),
13 trois cents (300) régulateurs, là, ce n'est pas le
14 nombre de régulateurs devant qui on s'adresse qui
15 fait en sorte que la personne est crédible
16 lorsqu'elle s'adresse aux régulateurs. On n'est pas
17 à dire, est-ce que, vous, c'est deux cents (200),
18 est-ce que, vous, c'est trois cents (300)? Non.
19 Regardons ce que les gens font.

20 Docteur Overcast a un parcours particulier.
21 Puis, ça, il faut le prendre en considération
22 lorsqu'il s'adresse à vous. On vous dit qu'il a une
23 expérience terrain éloquente. Et il a aussi une
24 expérience académique qui parle. Alors, nous vous
25 invitons très respectueusement à considérer les

1 propos et, enfin je vous dis, il n'y a pas lieu de
2 revoir la crédibilité de ce témoin-là. Et peu
3 importe ce qu'on pourrait vous plaider à l'effet
4 contraire.

5 Et j'enchaîne avec la question de la notion
6 de court terme, de coûts marginaux court terme et
7 long terme. Vous aurez à déterminer donc d'abord
8 s'il s'agit de coûts marginaux. Puis maintenant,
9 est-ce qu'on considère ça sur un horizon long terme
10 ou court terme? Mais le docteur Overcast, il est
11 seul sur les quatre à tenir son bout. Je ne
12 viendrai pas vous dire « ah... ». Non, un sur
13 quatre. Puis on va vous dire ça. Il est seul. Il
14 est isolé. Un sur quatre. Alors, le docteur
15 Overcast, oui, il est seul.

16 Mais il faut voir sur quoi s'appuie sa
17 recommandation ou son affirmation ou son opinion.
18 Et ça s'appuie, on vous le soumet, sur des
19 principes qui sont reconnus en matière de
20 régulation économique. Et ces auteurs-là
21 soutiennent que seuls les coûts d'opération de
22 court terme devraient être pris en considération
23 dans le cadre de l'analyse de rentabilité des
24 projets d'extension de réseau.

25 L'auteur Charles Philipps, auquel docteur

1 Overcast a fait référence en ouverture de
2 témoignage a énoncé le principe suivant, et vous
3 avez dans la liasse que je vous ai distribuée les
4 extraits de Charles Philipps que vous pourrez
5 prendre connaissance, mais essentiellement le
6 paragraphe, le passage intéressant... bien,
7 intéressant, il n'y a pas juste celui-là, mais
8 celui sur lequel je veux porter votre attention :

9 Strict application of marginal costs
10 pricing requires price equal short-run
11 marginal costs.

12 Et cette approche-là proposée par le docteur
13 Overcast est non seulement bien supportée par la
14 théorie économique, mais son opinion repose, comme
15 je l'ai dit tout à l'heure, également sur de
16 nombreuses années d'expérience à titre de
17 gestionnaire. On vous soumet que la thèse opposée
18 au docteur Overcast ne repose pas sur des assises
19 aussi solides.

20 D'abord, aucune autorité, Kahn... Là, je
21 sors de ma zone de confort si je vous parle
22 d'autorités en matière économique. Mais quand même,
23 c'est des auteurs dont on a entendu parler. Kahn,
24 Bonbright. Ici, on parle de Philipps. On n'a pas de
25 référence sérieuse et applicable au dossier dont

1 vous êtes saisi qui vous a été soumise. Il y a
2 des... On a un petit peu trituré les propos de
3 Charles Phillips, on vous le soumet. Oui, triturer,
4 le terme est fort. Ce qu'on vous dit, et monsieur
5 Overcast vous a expliqué en ouverture de son
6 témoignage, il dit : Faites attention quand on vous
7 cite Charles Phillips. C'est applicable à un
8 contexte bien particulier, associé à la
9 distribution d'électricité ou... en tout cas, au
10 domaine électrique. Puis il parlait de la
11 volatilité des prix qu'on ne retrouve pas dans le
12 cadre du dossier sous étude.

13 Et ensuite, et surtout, après plusieurs
14 semaines de travail au présent dossier, aucun
15 expert supportant la thèse opposée au docteur
16 Overcast n'a donné un exemple concret d'utilité
17 publique qui considère les coûts marginaux de long
18 terme dans le cadre de leur analyse de rentabilité
19 des projets d'extension de réseau et, bien au
20 contraire, l'expert Richard Baudino a reconnu très
21 candidement à l'audience n'avoir connaissance
22 d'aucune utilité publique américaine faisant une
23 telle utilisation des coûts marginaux de long
24 terme.

25 Quant au, je dis, quant à l'expert William

1 Marcus, mais je devrais également inclure monsieur
2 Paul Chernick, je vous avouerai bien franchement.
3 On vous soumet que lorsque vous entendez leur
4 témoignage, il n'y a pas non plus, ils ne vous
5 soumettent pas non plus d'exemple concret où ils
6 auraient travaillé en collaboration avec des
7 utilités ou dans le cadre de dossiers dans lesquels
8 ils auraient travaillé pour des utilités publiques
9 où les coûts marginaux de long terme auraient été
10 utilisés dans le cadre d'une analyse de rentabilité
11 de projets d'extension de réseau.

12 Quelques mots sur l'impact d'une
13 surévaluation des coûts marginaux sur l'analyse de
14 rentabilité des projets d'investissement. Alors,
15 très important de cerner les coûts marginaux.
16 Pourquoi? Et de ne pas les gonfler
17 artificiellement, si je peux me permettre
18 l'expression, parce qu'un coût marginal erroné et
19 surévalué constituerait à notre avis une barrière à
20 la croissance des volumes et conséquemment
21 limiterait les baisses tarifaires possibles pour la
22 clientèle existante.

23 Vous avez entendu madame Lemay à cet égard-
24 là et vous avez également des réponses à des
25 demandes de renseignements qui énoncent clairement

1 cette préoccupation-là de Gaz Métro. Et vous avez
2 également vu, entendu, mais aussi lu le docteur
3 Overcast quant à ses préoccupations à l'égard de la
4 prise en considération des « Lumpy Costs ». Bon.
5 Vous avez le paragraphe en question, que je croyais
6 important de porter à votre attention, mais
7 essentiellement ce que ça dit, pour m'éviter de
8 vous lire ça en anglais, c'est que de prendre en
9 considération ces coûts-là seraient ultimement se
10 priver de bénéfices pour l'ensemble de la
11 clientèle. Considérant, par ailleurs, qu'ils ne
12 devraient pas être captés à l'intérieur d'une étude
13 de coûts marginaux.

14 On vous dit concrètement, dans le cadre de
15 l'exercice mené aux fins du dépôt de la proposition
16 initiale, donc l'annexe A de la pièce B-144 : Gaz
17 Métro a ciblé des coûts marginaux à hauteur de
18 soixante et un virgule quatre millions de dollars
19 (61,4 M\$) sur les cent quatre-vingt-cinq millions
20 de dollars (185 M\$) qui sont énoncés dans la preuve
21 et qui sont illustrés notamment à la page 5 du
22 rapport de monsieur Overcast. Or, je vous rappelle
23 que monsieur Chernick, lui, considère le plus clair
24 des dépenses d'exploitation comme étant des coûts
25 marginaux.

1 faisons l'exercice rigoureux d'identification des
2 coûts marginaux, parce que si on devait se tromper
3 et gonfler artificiellement, c'est le terme que
4 j'emploie, ces coûts marginaux là, bien, ça a une
5 répercussion directe sur des projets qui pourraient
6 ne pas être réalisés.

7 Vous avez aux paragraphes 81 et suivants
8 les différentes positions du docteur Overcast
9 concernant ce qui devrait considéré être pris en
10 considération pour l'exercice des coûts marginaux.
11 Je n'y reviens pas, les paragraphes établissent, à
12 mon avis bien, ou l'essence des propos du docteur
13 Overcast. Évidemment, ce n'est pas que cela, la
14 preuve est abondante là-dessus, vous avez eu
15 l'occasion d'en prendre connaissance, comme vous
16 l'avez annoncé en ouverture d'audience.

17 Mais au paragraphe 87, ce que le docteur
18 Overcast nous dit c'est, puis je reprends un
19 extrait de son apport :

20 Very few operating expenses are
21 directly impacted by the addition of
22 one customer

23 C'est son opinion et c'est évidemment en fonction
24 de cet opinion-là et de la thèse qu'il a développée
25 et qui est supportée par les autorités qu'il croit

1 que Gaz Métro dans sa proposition initiale a
2 considéré trop de coûts marginaux.

3 Et vous avez, au paragraphe 89, les
4 quelques coûts qu'il considère devant être mis à
5 zéro ou pas considérés ou mis à zéro la première
6 année et pour un coût minimal pour les années
7 subséquentes là, si j'en... de façon plus
8 spécifique, concernant les coûts d'entretien
9 préventifs et correctifs des branchements.

10 (9 h 55)

11 Et le docteur Overcast a fait des
12 propositions spécifiques au marché CII et VGE. Je
13 suis au paragraphe 90 du plan d'argumentation.
14 Mais, il ajoute cependant que les coûts reliés au
15 maintien de la clientèle devraient être retirés de
16 l'analyse des coûts marginaux.

17 Et là-dessus, hier, madame Esther
18 Falardeau, dans une discussion associée à « est-ce
19 que l'ajout d'un client génère l'addition d'un
20 représentant VGE? » Madame Falardeau, elle, sa
21 lecture de cela, c'est « non, il n'y a pas de
22 corrélation directe. » Malheureusement, je n'ai pas
23 la référence aux notes sténographiques, mon
24 confrère me corrigera si j'erre, là, mais il me
25 semble bien que c'est là le sens des propos de

1 madame Falardeau. Et si je me souviens bien, c'est
2 dans un échange que madame Falardeau avait avec un
3 d'entre vous, mais là je ne sais pas lequel, je
4 vous le soumets. Alors... Voilà!

5 La méthodologie. Alors, une fois qu'on
6 parle de coûts, la méthodologie, comment on s'y
7 prend pour une fois qu'on veut aller de l'avant
8 avec des projets d'investissement? Bien, vous avez
9 entendu monsieur Payeur et madame Lemay vous
10 expliquer comment on va utiliser cette
11 méthodologie-là.

12 Le document Overcast, paragraphe 93,
13 reconnaît la valeur de la proposition ou la façon
14 de fonctionner par Gaz Métro. Alors, en segmentant
15 notamment les différents marchés. En considérant la
16 première année ou la deuxième année, il y a une
17 différence au niveau de comment s'expriment les
18 coûts, alors il signale ça.

19 Et au paragraphe 94, on signale que la
20 méthode proposée par Gaz Métro n'utilise pas de
21 bornes minimales ou maximales. Ça a été expliqué
22 par madame... madame Lemay, en audience. C'est une
23 approche binaire, ça veut dire que si on rencontre
24 une caractéristique à laquelle on a identifié un
25 coût, bien si cette caractéristique est au rendez-

1 vous, on va lui donner le coût, un coût bien
2 spécifique. Il n'y aura pas de choix par la suite
3 entre un coût minimum ou un coût maximum, il y a un
4 coût bien spécifique. Et vous avez, dans les
5 deux... dans les deux exemples qui vous ont été
6 livrés en audience, une illustration très concrète
7 de comment ça va vivre cette chose-là. Évidemment,
8 sous réserve d'une décision qui interviendrait
9 favorablement, en notre faveur, dans ce...
10 favorablement à notre égard dans ce dossier-ci.

11 Vous avez des réponses à des demandes de
12 renseignements qui expliquent l'approche et qui
13 démontrent, nous vous soumettons, la simplicité de
14 l'approche préconisée.

15 On vous souligne que les activités et les
16 coûts qui sont considérés dans l'étude pourraient
17 être revus annuellement afin que l'évaluation de la
18 rentabilité des projets tienne compte de
19 l'évolution des opérations, des coûts et des
20 hypothèses du modèle dans le temps.

21 Et ce que madame Lemay vous a dit là-
22 dessus, elle dit : « Écoutez, évidemment, nous,
23 c'est en fonction... cette affirmation-là, cette
24 disponibilité-là que nous avons de revoir ces
25 coûts-là, c'est en fonction du modèle qu'on vous a

1 proposé. » La Régie devait ajouter des coûts, des
2 coûts qu'on n'a pas examinés, dont on n'a pas fait
3 un examen parce qu'on ne considérait pas ces coûts-
4 là comme étant des coûts marginaux, bien là
5 évidemment, c'est difficile pour nous de prévoir :
6 est-ce que ces coûts-là qu'on n'a pas anticipés
7 seraient facilement... on pourrait facilement les
8 mettre à jour? C'est un peu les propos que madame
9 Lemay est venue dire en audience en début de
10 semaine.

11 Et au paragraphe 98, cette méthode sera
12 facilement applicable indépendamment le nombre de
13 clients concernés par un projet. Que ce soit trois,
14 quatre, trois mille (3000), de façon optimiste, dix
15 mille (10 000), si on a un projet de dix mille
16 (10 000) clients qu'on veut raccorder demain matin.
17 Mon salaire va bien s'en ressentir parce que vous
18 vous rappellerez que je suis un coût marginal.

19 Mais, cette méthode-là sera facile
20 d'application. On pourra le faire, Monsieur le
21 Président, et je pense avec vous que... ou, non,
22 c'est plutôt en réponse à une question de maître
23 Cardinal où monsieur Payeur vous a dit « écoutez,
24 non, cette grille-là d'analyse, ce tableau-là,
25 cette analyse de rentabilité va pouvoir se faire

1 très facilement, qu'on ait trois, quatre ou cinq
2 cents (500) clients à disséquer pour discerner ou
3 utiliser ou cerner, pardon, le coût marginal. Ça se
4 ferait très bien. » Puis c'est surtout aussi le
5 plus précis qu'on puisse avoir. C'est ce qu'on vous
6 soumetts.

7 Et finalement, désolé je pense que je n'ai
8 pas... je n'ai pas respecté mon engagement au
9 niveau du temps, mais... Bon. Les frais généraux,
10 on se devait de revenir là-dessus.

11 Dans le cadre de la présente analyse de
12 rentabilité, Gaz Métro prend en considération...
13 Non, pas dans le cadre de la présente demande
14 d'analyse de rentabilité, mais plutôt dans le cadre
15 d'une analyse de rentabilité, Gaz Métro prend en
16 considération les frais généraux alloués à chaque
17 projet.

18 Ces frais généraux apparaissent, puis là si
19 on prend le document, le premier document que je
20 vous ai distribué, c'est à la ligne 11 du tableau.
21 Dans le cadre du présent dossier, l'ACIG a formulé
22 des préoccupations et désire s'assurer qu'il n'y
23 ait pas dédoublement, double comptage entre le coût
24 marginal pris en considération aux fins de
25 l'établissement du montant devant apparaître à la

1 ligne 21 du tableau, des coûts d'opération dont on
2 discute et les coûts pris en considération pour
3 l'établissement des frais généraux apparaissant à
4 la ligne 11.

5 (10 h)

6 Gaz Métro reconnaît que le questionnement
7 de l'ACIG est louable, mais elle soumet qu'il n'y a
8 pas, en l'occurrence, un double comptage. En effet,
9 Gaz Métro a partagé le souci et partage toujours le
10 souci de l'ACIG, et c'est pour cette raison qu'elle
11 s'est assurée, au moment de la préparation de la
12 proposition soumise à la Régie pour approbation, de
13 ne pas considérer des coûts en double.

14 Tout d'abord, en audience, madame Lemay a
15 affirmé qu'il n'y a pas de duplication, de double
16 comptage entre les coûts marginaux d'opération pris
17 en considération pour l'établissement du montant
18 apparaissant à la ligne 21 du tableau et les frais
19 généraux apparaissant à la ligne 11.

20 Par ailleurs, il ressort du témoignage de
21 monsieur Payeur que, bien que les coûts relatifs à
22 un même centre de coûts puissent être considérés
23 soit dans la ligne 11 du tableau relative aux frais
24 généraux, soit dans la ligne 21 du tableau relative
25 aux coûts d'opération, les coûts relatifs aux

1 activités capitalisables et non capitalisables de
2 ce centre de coûts sont comptabilisés de façon
3 distincte par l'intermédiaire de capteurs de coûts
4 différents, que monsieur Payeur désignait sous le
5 vocable « outils » dans son témoignage.

6 Ces outils-là qui sont en place assurent
7 une ségrégation comptable entre les coûts
8 capitalisables, de la ligne 11, et les coûts non
9 capitalisables, de la ligne 21 du tableau, évitant
10 ainsi tout dédoublement. Et on vous donne au
11 paragraphe 107 une illustration de comment vit
12 cette ségrégation-là concernant les dépenses
13 reliées au mesurage.

14 Donc, Gaz Métro s'est assurée, c'est ce
15 qu'on vous soumet, de mettre en place des
16 mécanismes qui sont fiables et qui devraient être
17 de nature à rassurer, nous vous soumettons, l'ACIG
18 quant aux préoccupations soulevées, nous
19 l'espérons, quant aux préoccupations soulevées dans
20 le cadre de la présente phase 4... 3A.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Vous anticipez. Vous anticipez.

23 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

24 Oui, c'est ça. C'est du « wishful thinking,
25 Monsieur le Président, c'est l'essentiel des

1 commentaires que je voulais formuler. Évidemment,
2 comme je le disais d'ouverture, c'est, comment on
3 prend ça, par quel bout on prend ça un dossier
4 comme celui-là, je pensais nécessaire de revenir à
5 certains éléments de base en laissant le soin à la
6 Régie de bien sous-peser l'ensemble des détails qui
7 sont déposés au dossier. Évidemment, je suis
8 disponible pour répondre à des questions si vous
9 deviez en avoir. Évidemment revenir en réplique
10 éventuellement.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Merci, Maître Sigouin-Plasse. Pas de questions? Moi
13 non plus je n'aurai pas de questions.

14 Un commentaire sur le respect du temps. Je
15 pense que vous m'avez mal compris. Mon objectif par
16 ce commentaire-là, c'était d'obtenir l'information
17 la plus précise dans les lettres que vous me
18 transmettez en vue de planifier l'audience.
19 Évidemment, je suis un gars lousse en général. Si
20 ça prend cinquante (50) minutes au lieu de
21 quarante-cinq (45), je n'en ferai pas de cas. Mais
22 quand on m'annonce des contre-interrogatoires de
23 quinze (15) minutes, systématiquement, à tous les
24 intervenants et que, dans la réalité, ce n'est pas
25 ça qui arrive, c'est difficile de faire de la

1 planification avec de l'information comme ça.

2 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

3 Bien noté.

4 LE PRÉSIDENT :

5 C'était juste ça.

6 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

7 Bien noté.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Voilà! Merci beaucoup, Maître Sigouin-Plasse.

10 Maître Sarault, on va vous entendre avant la pause
11 santé.

12 PLAIDOIRIE PAR Me GUY SARAULT :

13 Je tiens à m'excuser d'avance pour la mise en page
14 de la page 1, mais il ne manque pas de texte. Ça
15 finit très proche de la coupure de la page, mais le
16 texte est intact. Il y a eu des petits problèmes
17 d'imprimante, comme vous pouvez le constatez.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Des fois, les machines ne font pas ce qu'on veut.

20 Me GUY SARAULT :

21 Elles font pleurer. Alors, vous aurez constaté que
22 l'ACIG, dans le présent dossier, a eu une
23 intervention assez ciblée sur un enjeu que l'on
24 considère important. Mais un enjeu, et on ne s'est
25 pas étendu sur l'ensemble des questions techniques.

1 Il y avait déjà assez d'experts au dossier, on
2 pense. Alors, on n'a pas pensé en ajouter un autre.
3 Alors, ce qui fait en sorte que notre plaidoirie
4 est à la mesure de notre intervention, du mémoire
5 et de la présentation de madame Falardeau. Alors,
6 ça totalise quatre pages, quatorze (14)
7 paragraphes. Ce n'est pas très, très, très long.

8 Ça porte sur deux sujets essentiellement.
9 Il y a la notion de coûts marginaux de prestation
10 de service de long terme. Il y a une question de
11 vocabulaire qui a fait jaser beaucoup pendant ces
12 audiences. On aurait dû avoir des dictionnaires
13 techniques avec nous presque tout le long de
14 l'audience, dictionnaires économiques etc.
15 (10 h 05)

16 Un mot rapide sur la proposition de Gaz
17 Métro au plan de la méthodologie qui est proposée
18 pour la détermination. Alors, au paragraphe 1 de
19 mes notes d'argumentation, je rappelle le
20 paragraphe 43 de la décision procédurale
21 D-2016-169, dans laquelle la Régie a identifié les
22 sujets A et B qui font l'objet de la Phase 3 du
23 présent dossier. Et le sujet A étant défini comme :

24 La méthode de détermination des coûts
25 marginaux de prestation de service de

1 long terme;

2 Et, au paragraphe 2, la question qui tue, comme on
3 dit à Tout le monde en parle, afin d'être en mesure
4 d'établir adéquatement la méthode de détermination
5 des coûts marginaux de prestation de service de
6 long terme, encore faut-il s'entendre sur la nature
7 exacte des coûts dont il s'agit, c'est-à-dire de
8 bien les identifier parmi l'ensemble des coûts
9 constituant le budget de Gaz Métro pour un projet
10 d'extension donné.

11 Et, dans son mémoire produit comme pièce
12 C-ACIG-0066, l'analyste de l'ACIG, madame Esther
13 Falardeau, passe en revue la preuve de Gaz Métro à
14 la lumière des pratiques réglementaires en la
15 matière ailleurs au Canada pour conclure comme suit
16 quant à sa compréhension de la nature exacte des
17 coûts sur lesquels porte la Phase 3A du présent
18 dossier, et ça c'est à la page 7 de son mémoire, je
19 vous donne la référence au paragraphe 3 de mes
20 notes. Et je cite :

21 L'ACIG comprend, sur la base de ces
22 observations, que le coût marginal
23 dont il est question dans le présent
24 dossier correspond aux dépenses
25 d'exploitation supplémentaires

1 d'opération ne soient pas aussi pris
2 en compte au moment de l'établissement
3 des frais généraux imputés à chaque
4 projet. L'ACIG demande à la Régie
5 d'exiger qu'une démonstration soit
6 faite à cet effet. À cet égard, l'ACIG
7 suggère que la liste de tous les
8 centres de coûts entrant dans
9 l'établissement du taux des frais
10 généraux pourrait être mise à jour.
11 Elle suggère aussi que les centres de
12 coûts se rapportant aux coûts entrant
13 dans le calcul du coût d'opération
14 marginal soient produits. Les deux
15 listes pourraient ainsi être comparées
16 et, le cas échéant, la liste des coûts
17 entrant dans l'établissement du coût
18 d'opération marginal, pourrait être
19 ajustée.

20 Alors, lors de leur contre-interrogatoire à
21 l'audience du dix-huit (18) avril, donc la première
22 journée cette semaine, les témoins de Gaz Métro ont
23 confirmé que l'on retrouve effectivement des
24 dépenses d'exploitation dans les frais généraux
25 encourus pour les projets d'extension - c'est à la

1 page 70 de la transcription - et que les centres de
2 coûts que l'on retrouve, ont confirmé que l'on
3 retrouve effectivement des dépenses d'exploitation
4 dans les frais généraux encourus pour les projets
5 d'extension - c'est à la page 70 de la
6 transcription - et que les centres de coûts que
7 l'on retrouve peuvent être les mêmes que ceux
8 considérés pour l'établissement du coût marginal
9 d'opération. Et je cite ici une réponse de monsieur
10 Mathieu Payeur.

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

1 Et, là, je suis... pour confirmer, je suis revenu
2 en question :

3 Si je comprends bien, c'est que la
4 ségrégation ce n'est pas dans la
5 description d'un centre de coûts,
6 c'est une ségrégation d'ordre de
7 traitement comptable.

8 Et on m'a répondu :

9 Exactement. Exact.

10 Paragraphe 6 de mes notes, ça, c'est très
11 important. On nous a aussi confirmé que l'exercice
12 de ségrégation est effectué à l'interne chez Gaz
13 Métro et qu'il n'y a aucune information de
14 disponible dans le présent dossier de la Régie
15 permettant de valider les résultats auxquels on
16 parvient. Voir page 76, page 77.

17 Et, là ici, je voudrais ouvrir une
18 parenthèse. Je ne doute pas de la bonne foi et de
19 la rigueur des gens de Gaz Métro qui ont fait ces
20 calculs-là à l'interne. Mais là où il y a de
21 l'homme il y a de l'hommerie, puis on peut faire
22 des erreurs. On peut, dans les calculs que l'on
23 effectue, commettre des erreurs de bonne foi. Et ce
24 qui est embêtant, c'est que nous n'avons pas
25 l'information documentée ici au dossier permettant

1 à la Régie de visualiser l'exercice qui a été fait
2 et qui mène à cette ségrégation entre les frais
3 d'exploitation qui sont inclus dans les frais
4 généraux et ceux qui ne le sont pas. Alors qu'on
5 sait que ça peut être des vases communicants entre
6 la Phase 3A et la Phase 3B.

7 C'est une inquiétude que nous avons. Et
8 lors de son contre-interrogatoire à l'audience du
9 lendemain, le dix-neuf (19) avril, j'ai contre-
10 interrogé l'expert de la FCEI, monsieur Baudino,
11 qui m'a d'ailleurs pas mal impressionné par sa
12 prestance. J'ai trouvé qu'il était articulé et
13 convaincant. Et il a confirmé comme suit la
14 justesse des préoccupations formulées par madame
15 Falardeau.

16 Q. Yeah, but you agree with me that
17 we find O&M expenses both in overhead
18 costs and in marginal costs?

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

22 Q. And what would you recommend that
23 we do in order to avoid duplication?

24 R. Well, to very specifically define
25 what the marginal distribution main

1 cost is, first of all, and make sure
2 where that gets collected so that you
3 don't have, you do not have it
4 collected in the O&M cost line and
5 then capitalized also, that would need
6 to be collected one, in one spot or
7 another.

8 Q. One spot only.

9 R. Yes one spot only, correct.

10 Donc, il l'a vu, il le partage. Et ce qu'il suggère
11 quand il dit une bonne définition des coûts, ça
12 ressemble un peu conceptuellement à la suggestion
13 de listes que madame Falardeau a suggérée à la page
14 9 de son mémoire.

15 Parce qu'il ne faut pas oublier que le fait
16 qu'une dépense soit capitalisée, c'est-à-dire qu'on
17 permette son inclusion dans la base de
18 tarification, en bout de ligne, ça n'en change pas
19 la nature intrinsèque. Une dépense, c'est une
20 dépense. Or, la preuve démontre que la plus grande
21 part des dépenses d'exploitation marginales, c'est-
22 à-dire des dépenses d'exploitation attribuables à
23 un projet d'investissement, est récupérée par
24 l'intermédiaire des frais généraux.

25 Par exemple, à l'annexe 1 de la pièce

1 B-0207, l'analyse de rentabilité du projet
2 d'investissement des Serres Dessers est présentée.
3 On peut y lire que les frais généraux s'élèvent à
4 deux cent trente-cinq mille quatre cent quarante-
5 cinq dollars (235 445 \$) pour ce projet de un point
6 huit millions (1,8 M\$). C'est au moins deux fois
7 plus élevé que la somme des dépenses d'opération
8 annuelles de deux mille cinq cent soixante (2560 \$)
9 qui seront récupérées sur quarante (40) ans.

10 C'est donc dire que la plus grande part des
11 dépenses d'exploitation marginales découlant d'un
12 projet d'investissement est récupérée par
13 l'intermédiaire des frais généraux et non des
14 dépenses d'opération non capitalisées. Alors, la
15 Phase 3B, là, on peut voir que, en termes
16 quantitatifs, elle aura quand même une importance
17 assez considérable.

18 (10 h 20)

19 Si, dans la présente phase du dossier, on
20 avait voulu traiter de toutes les dépenses
21 d'exploitations qui devraient être attribuées à un
22 projet d'expansion, il aurait donc fallu que la
23 présente phase du dossier traite à la fois des
24 frais d'exploitation capitalisés et des dépenses
25 d'opération non capitalisées.

1 Il serait imprudent, selon nous, soit dit
2 avec respect, dans la présente phase, de déterminer
3 qu'elles seront les dépenses d'exploitation non
4 capitalisées, coût marginal d'opération non
5 capitalisé, sans connaître la nature exacte des
6 dépenses d'exploitation capitalisées. C'est que,
7 c'est comme j'ai dit, c'est des vases communiquant
8 puis il serait regrettable qu'un des vases soit une
9 boîte noire, qu'on n'est pas en mesure... dont on
10 n'est pas en mesure de préciser, d'identifier
11 adéquatement le contenu.

12 L'analyse préliminaire des centres de coûts
13 contenus dans les frais généraux, qui a fait
14 l'objet du témoignage de l'ACIG au cours des
15 audiences, révèle qu'environ dix pour cent (10 %)
16 des frais généraux seraient constitués de dépenses
17 d'opération et maintenance de branchements et
18 conduites. Or, certains items que l'on propose
19 d'ajouter aux dépenses d'opération non capitalisées
20 ont également trait à la maintenance des
21 branchements et des conduites. Il en va de même
22 pour les dépenses ayant trait aux compteurs, qui
23 constituent environ trois pour cent (3 %) des frais
24 généraux. Il y a aussi possibilité de dédoublement
25 au niveau des frais liés à la rétention de la

1 clientèle, par la force de vente, et aux services
2 supports. Il est impératif que l'on s'assure que
3 les dépenses d'opération non capitalisées qui
4 seront ajoutées ne soient pas déjà prises en compte
5 comme dépenses capitalisées.

6 Et pour conclure sur ce point important, je
7 reproduis, au paragraphe 13 de mes notes
8 d'argumentation, le tableau a fait l'objet de la
9 page 13 de la présentation PowerPoint de madame
10 Falardeau en audience. Vous vous souviendrez,
11 c'était l'ajout qu'elle a effectué. Et c'est
12 intitulé « Dédouplements possibles ». Donc, on a
13 ici des catégories de dépenses bien identifiées qui
14 pourraient faire l'objet de dédouplements.

15 Alors, on ne targue pas Gaz Métro d'avoir
16 fait un mauvais travail. Là où on a une
17 préoccupation c'est que nous n'avons pas
18 suffisamment, peut-être, d'informations au dossier
19 pour entreprendre la Phase 3B en toute sérénité. Et
20 en sachant que ce qui aura été approuvé pour le
21 coût marginal de prestation du service à long terme
22 dans la Phase 3A sera bel et bien un chiffre exact,
23 qui ne comporte pas de dédouplements avec ce qui
24 sera analysé en Phase 3B.

25 Alors, ça termine mon propos sur le premier

1 sujet, notre... la grande préoccupation. Et ça
2 m'amène à mon item B, la méthodologie proposée par
3 Gaz Métro. Ça a fait l'objet d'un échange entre le
4 banc et madame Falardeau pendant son témoignage à
5 l'audience. Alors, je m'en remets ici à l'extrait
6 suivant du mémoire de madame Falardeau, qui est
7 très clair, quant à la position de l'ACIG. Alors :

8 Outre les réserves énoncées à la
9 section 2.1...

10 Puis ça, la section 2.1, c'est la fameuse réserve
11 dont je viens de vous faire état.

12 ... l'ACIG appuie l'approche proposée
13 par Gaz Métro pour l'établissement du
14 coût marginal d'opération. Le fait
15 d'utiliser des balises minimales et
16 maximales, tel que proposé, ainsi que
17 le fait de segmenter les trois grands
18 marchés du distributeur...

19 Résidentiel, commercial, VGE.

20 ... mènera à des évaluations de la
21 rentabilité plus justes.

22 Donc, on considère que si nous avons à choisir dans
23 les approches proposées par Gaz Métro et docteur
24 Overcast, d'une part, et... ou les trois autres
25 experts qui ont été entendus, l'ACIG, notre

1 préférence va vers la preuve de Gaz Métro et du
2 docteur Overcast.

3 Alors, ça conclut mes brefs propos. Et je
4 suis ouvert à vos questions, s'il y en a.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Moi, j'ai une petite question. On comprend la
7 réserve, clairement exprimée, que vous venez de
8 faire et par madame Falardeau dans son témoignage.
9 Mais, dans les faits, est-ce que vous recommandez
10 de ne pas conclure la Phase 3A et d'attendre la
11 phase 3B pour bien savoir qu'est-ce qu'on met où?

12 Me GUY SARAULT :

13 Je pense que je l'ai déjà vu dans des décisions de
14 la Régie, de demander à Gaz Métro de faire une
15 espèce de suivi, de déposer certaines informations
16 bien décrites pour valider les conclusions
17 auxquelles la Régie pourrait en arriver. Leur
18 demander de produire, peut-être, des listes ou une
19 description plus précise, plus pointue de la
20 ségrégation qui est faite entre les dépenses
21 capitalisées et celles qui ne le sont pas.

22 LE PRÉSIDENT :

23 O.K., mais le but de ma question c'est juste... je
24 veux savoir exactement ce que vous nous proposez
25 comme démarche. Je vous entends, vous évoquez, ça

1 c'est une possibilité, faire un suivi. Ça pourrait
2 être dans le cadre d'un dossier tarifaire...

3 Me GUY SARAULT :

4 Oui, approuver mais sous réserve d'un suivi, du
5 dépôt de certaines informations précises qui
6 pourraient être identifiées dans la décision.

7 LE PRÉSIDENT :

8 O.K. Merci.

9 Me GUY SARAULT :

10 Ça va?

11 LE PRÉSIDENT :

12 Oui.

13 Me GUY SARAULT :

14 D'ailleurs, la décision que vous avez rendue en
15 Phase 1, il y avait une demande de suivi là-dedans,
16 si je me souviens bien.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Oui, tout à fait mais c'était inévitable dans ce
19 cas-là, là, mais... non, je vous demandais juste de
20 préciser pour être bien sûr de bien comprendre ce
21 que vous proposez.

22 Me GUY SARAULT :

23 Bien, c'est... on ne veut pas retarder le processus
24 réglementaire, loin de nous cette pensée. Mais on
25 veut quand même avoir l'assurance que la décision

1 qui va être rendue sur la Phase 3A ne viendra pas
2 alimenter des doutes lorsque viendra le temps
3 d'analyser les coûts capitalisés en Phase 3B.

4 Me MARC TURGEON :

5 Maître Sarault, votre... j'imagine que votre
6 argumentation a été faite hier ou ce matin de bonne
7 heure.

8 Me GUY SARAULT :

9 Oui.

10 Me MARC TURGEON :

11 Ce matin, maître Sigouin-Plasse... le Distributeur,
12 en fait, a pris la dernière partie de sa
13 plaidoirie, là, a consacré la dernière partie, je
14 dirais, à première vue, huit à neuf paragraphes sur
15 votre préoccupation. Est-ce que ça... ce qu'ils ont
16 énoncé dans leurs huit, neuf paragraphes, est-ce
17 que ça... comme plaideur, là, est-ce que vous
18 pourriez me dire que... est-ce que c'est venu un
19 peu donner plus d'assurance? Parce que je pense que
20 c'est ce qu'a tenté de faire maître Sigouin-Plasse,
21 de répondre que selon lui, tout ce qu'il y avait au
22 dossier ne faisait qu'il n'y avait pas de
23 dédoublement ou de double comptage.

24 (10 h 25)

25

1 M. GUY SAREAULT :

2 Bien, c'est ce que les témoins de Gaz Métro m'ont

3 également répondu quand je les ai contre-interrogés

4 en audience, je me souviens très bien que madame

5 Lemay m'a dit monsieur Sarault, il n'y en a pas, de

6 duplication. On a fait un exercice à l'interne qui

7 a été décrit, etc. Cependant, du même souffle, ils

8 m'ont dit oui, mais il n'y a pas d'information, il

9 n'y a pas de documentation, il n'y a pas de preuve

10 au présent dossier qui décrit précisément

11 l'exercice qui a été fait, ce sont des exercices

12 comptables à l'interne, et comme je l'ai dit

13 tantôt, je ne doute pas de la bonne foi ou de la

14 rigueur ou de la compétence des gens chez Gaz Métro

15 qui se sont livrés à cet exercice-là, mais il y a

16 toujours, en ce bas monde qui est imparfait, la

17 possibilité d'erreur.

18 Et ça, évidemment, vous n'avez pas à votre

19 disposition dans le dossier, parce qu'ils me l'ont

20 dit explicitement, vous avez la citation dans mes

21 notes d'argumentation, que ce n'est pas au dossier.

22 Donc, vous ne pouvez pas vous-même demander à vos

23 analystes, à vos conseillers économiques, de passer

24 à travers l'information et de valider l'exercice

25 qui a été fait. Alors ça devient... oui, on peut

1 être rassuré parce qu'on se fait dire oui, on a
2 fait une bonne job, puis on l'a fait avec rigueur,
3 mais comme on dit en anglais, we have to take it at
4 face value. Voilà.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Et vous nous recommandez d'en avoir un petit peu
7 plus que face value.

8 Me GUY SARAULT :

9 Voilà.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Merci. Ça complète nos questions. On va prendre une
12 pause de quinze (15) minutes, donc de retour à
13 moins vingt avec maître Turmel. Merci.

14 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

15

16 REPRISE DE L'AUDIENCE

17 LA GREFFIÈRE :

18 Veuillez prendre place s'il vous plaît.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Rebonjour.

21 Me ANDRÉ TURMEL :

22 Bonjour, Monsieur le Président.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Vous voyez, nous aussi, on n'est pas précis dans
25 les temps.

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 O.K., il n'y a pas de difficultés.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Nous, c'est pour les pauses.

5 PLAIDOIRIE PAR Me ANDRÉ TURMEL :

6 Oui, O.K., c'est noté. Alors bonjour, donc,

7 Monsieur le Président, bonjour Maître Turgeon,

8 Madame Pelletier, André Turmel pour la FCEI,

9 dans... contrairement à mon habitude, je n'ai pas

10 de plan à vous déposer, j'ai un plan

11 d'argumentation que je vais suivre, mais qui est

12 écrit à la main, ceci pour des raisons de multiples

13 dossiers à la Régie. Ces temps-ci, on est un peu...

14 c'est un peu plus difficile, alors... mais quand

15 même, j'essaierai d'être clair dans mes propos, qui

16 vont être quand même assez brefs parce que je suis

17 d'accord avec mon confrère de Gaz Métro maître

18 Sigouin-Plasse que pour un avocat, ça prend

19 toujours un peu d'humilité quand quatre experts

20 économistes de renom, quand même, là, on a bien vu

21 qu'ils étaient bien experts, se prononcent sur un

22 sujet qui tient sur une tête d'épingle, hein, et

23 j'ai aimé madame Lemay quand elle a dit bien...

24 quand elle nous a situé, au début, où on était, là,

25 on est quand même dans une ligne parmi... alors

1 bon, tout ceci, ça nous remet en perspective, mais
2 ça ne fait pas un sujet qui est moins important et
3 qui, quand même, ou intéressant, d'une certaine
4 manière. Pour les économistes. C'est une blague,
5 bien sûr.

6 Alors donc, mais alors, j'aime toujours
7 commencer mes remarques préliminaires pour nous
8 situer, mais maître Sigouin-Plasse, ce matin,
9 parlait de revenir au jeu de base. Je suis d'accord
10 avec lui, il faut revenir au jeu de base. Mais je
11 lui dirais qu'il y a deux façons de voir le jeu de
12 base, surtout quand on regarde ces jours-ci. Il y a
13 la façon de ceux qui poussent la rondelle dans le
14 coin et qui courent après, première façon, pousser
15 le puck, dumper le puck, comme ils disent, là,
16 mais... et la deuxième façon, d'être un peu plus
17 créatif et de garder le contrôle de la rondelle et
18 de... c'est plus difficile, mais c'est souvent plus
19 élégant, là. Je ne sais pas quelle est la
20 meilleure, je ne suis pas un expert en hockey.

21 Mais moi, je vous soumets, puis j'ai tenté
22 de vous expliquer, que je suis plutôt celui qui
23 milite en faveur de garder... être plus créatif,
24 garder le contrôle de la rondelle en ce sens que,
25 et là, je glisse dans notre dossier, je pense qu'il

1 costs associated with adding new load
2 over time. With respect to the
3 relevant period over which LRMC may be
4 measured, Dr. Phillips provided
5 additional guidance, citing Dr. Alfred
6 Kahn:

7 Et là, il y a une citation

8 "The relevant future time frame is
9 largely a matter of judgment. Argues
10 Kahn:

11 Monsieur Kahn:

12 What we are trying to measure is how
13 costs will differ, after a span of
14 time sufficiently long for the system
15 planners to adapt the supplying system
16 to the change, by virtue of taking on
17 some specified incremental block of
18 sales on a continuing basis, as
19 compared with not taking it on.
20 Measurement is, to be sure, another
21 matter. What I suspect we are likely
22 to have, mainly, is a measure of the
23 average, full additional costs, for
24 all additional sales undertaken on a
25 continuing basis, over whatever is the

1 reasonable period for additions to
2 capacity - possibly on the order of
3 then to twelve years for electricity,
4 perhaps three to five years in
5 communications.

6 Puis on... et fin de ci... Et dernière, et là, je
7 reviens dans la preuve de monsieur Baudino, et lui
8 nous dit :

9 The 40-year horizon considered by GM
10 and the Régie is certainly consistent
11 with LRMC.

12 Fin de citation, j'arrête là pour la preuve écrite
13 de monsieur Baudino.

14 (10 h 50)

15 Alors qu'avons-nous dans le dossier? Donc,
16 moi je vous ramènerais dans le témoignage, il y a
17 deux idées, il y a trois... il y a quatre idées de
18 monsieur Baudino qu'il a rappelées, qui méritent
19 d'être développées différemment et deux idées de
20 monsieur Gosselin. Sur, donc l'approche long terme,
21 je vous ramène aux notes sténographiques, à la page
22 67 des notes sténographiques du dix-neuf (19)
23 avril, donc page 67, monsieur Baudino a rappelé
24 l'importance, quand il nous dit, et je cite :

25 Longer Ron would, essentially look at

1 all costs as variables including
2 capital cost, the cost of the system
3 and what that would cost to add new
4 customers using that long-run view.

5 Il ajoute :

6 It may indeed be the case in the
7 short-run existing capacity on Gaz
8 Métro's system can accommodate a new
9 customer at zero so-called marginal
10 cost, that short-run marginal cost,
11 for such item as meter-reading, but
12 with system expansion over time there
13 will be meter-reading costs associated
14 with new customers and long-run
15 marginal cost will account for this.

16 Et là, les dernières citations de monsieur

17 Baudino :

18 I would note that even if
19 technological change causes meter-
20 reading costs to decline relative to
21 current meter-reading costs, and it's
22 likely that they will, those future
23 incremental costs are not zero simply
24 because they are lower than current
25 costs. They are positive value and can

1 be either estimated or known once Gaz
2 Métro develops that technology and
3 implements it more throughout its
4 system.

5 J'arrête la citation de monsieur Baudino et là, je
6 veux tout simplement coller à ce que monsieur
7 l'expert dit, revenir à, quand même aux propos de
8 monsieur Gosselin, mais cette fois-ci aux pages 71
9 et 72, où il nous rappelle comment la FCEI et
10 comment lui de sa perspective voient l'évaluation
11 des coûts. Et à la page 71 des notes
12 sténographiques de la même journée, il nous dit :

13 Gaz Métro nous a parlé beaucoup, par
14 exemple, comment l'ajout de clients
15 n'avait pas causé une augmentation du
16 nombre de releveurs, même qu'il y
17 avait eu une décroissance du nombre de
18 releveurs dans le temps. Et de ça, ils
19 tirent la conclusion
20 qu'essentiellement, il n'y a pas de
21 coût marginal de relève au fait
22 d'ajouter un client.

23 Il ajoute :

24 Ce n'est pas comme ça qu'on évalue en
25 économie le coût marginal. On ne le

1 compare pas avec ce qui s'est passé...
2 les coûts aujourd'hui avec les coûts
3 qui étaient hier. Si on veut avoir le
4 coût marginal de quelque chose, on
5 compare le coût aujourd'hui tel qu'on
6 l'observe avec le coût qu'on aurait
7 observé aujourd'hui n'eut été de
8 l'ajout de client. Donc, le
9 raisonnement selon lequel il n'y a pas
10 de coût marginal à ajouter à un client
11 parce qu'on observe une décroissance,
12 par exemple, du coût de la relève,
13 dans ce cas-ci, dans le temps...

14 Bon, il nous est « fallacieux », j'irais peut-être
15 moins loin que lui là, mais « peut être erroné »,
16 simplement. Il s'était emporté dans un sujet
17 économique là, qui l'intéressait. Mais je pense, ce
18 que je voulais, parce que je trouve que c'est dit
19 simplement, en tout cas pour moi, quand je lis ça,
20 je comprends bien ce que monsieur Gosselin dit et
21 je veux simplement vous le répéter pour ne pas,
22 pour vous soumettre de bien relire les propos de
23 monsieur Gosselin, parce que c'est simplement
24 énoncé, puis c'est sûr que les experts ont des
25 thèses tout à fait pertinentes, mais très... qui se

1 croisent et il y a beaucoup de subtilités parfois
2 qui peuvent m'échapper à moi. Alors, je vous
3 soumets que ce passage-là est important.

4 Un deuxième point que rappelle, un deuxième
5 point sur trois que monsieur Gosselin rappelle et
6 que je veux vous remettre en lumière, c'est : il
7 nous dit à la page 72, c'est quant à la position
8 qui est prise par Gaz Métro de dire :

9 bien si je n'ai pas de certitude qu'un
10 coût va survenir, je n'en tiens pas
11 compte.

12 Alors, et là, pour revenir là-dessus et peut-être à
13 l'allégorie avec le match de hockey, il nous parle
14 d'espérance monsieur Gosselin. Il nous dit, page
15 73 :

16 Quand on fait une analyse de
17 rentabilité, et Gaz Métro le fait dans
18 ses analyses de rentabilité, ce qu'on
19 évalue, c'est une espérance de coûts.

20 Alors, je trouve que ça, ça représente bien ce que
21 la Régie, la thèse que la Régie devrait continuer à
22 épouser, compte tenu des décisions précédentes dans
23 le dossier.

24 Alors, ceci étant dit, Monsieur le
25 Président, donc je n'ai pas d'autres arguments à

1 ajouter, ne serait-ce que de dire que quand même,
2 un élément quand même sur... on a beaucoup entendu
3 les experts tous américains, on ne savait plus trop
4 finalement combien d'États avaient utilisé
5 l'approche court terme ou long terme, on n'a peut-
6 être pas eu toujours, on n'a pas eu de bilan bien,
7 bien précis, mais j'ai quand même retenu du
8 témoignage de l'expert Marcus que, sauf erreur en
9 Californie, et je l'ai à la page... Je vais vous
10 revenir avec la citation, c'est parce que je pense
11 qu'elle est dans l'autre page, il a affirmé que
12 cette approche-là a été utilisée, sauf erreur en
13 Californie, depuis plusieurs années, notamment
14 depuis les années quatre-vingt-dix (1990). Mon
15 confrère en a parlé, mais moi ce que j'ai lu, de ce
16 que j'ai retenu de son passage, c'est que c'est une
17 approche qui a été utilisée par les régulateurs,
18 alors pour ce que ça peut valoir.

19 Mais ce que je voulais mentionner, c'est
20 quand même trois experts s'entendent à l'essentiel
21 sur l'approche à adopter et on vous soumet que ce
22 n'est pas une question de mathématique peut-être,
23 comme le dit mon confrère, mais en cas de doute,
24 parfois ça peut être intéressant d'en prendre
25 compte.

1 Ça représente tous mes points
2 d'argumentation ce matin qui étaient brefs, je m'en
3 excuse, mais c'était l'essentiel. Je vous remercie.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Merci, Maître Turmel. Questions? Alors, la
6 Formation n'aura pas de questions. Vous présenterez
7 nos hommages à l'instigateur qui s'est énervé.

8 (10 h 55)

9 LE PRÉSIDENT :

10 Maître David.

11 PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC DAVID :

12 Oui. Alors, bonjour, Monsieur le Président, Madame,
13 Monsieur les Régisseurs. Éric David pour Option
14 consommateurs. Avant de peut-être débiter, un petit
15 peu commentaire. Il y a effectivement la plaidoirie
16 écrite. Par contre, je veux réviser certaines notes
17 infrapaginales, je vais le déposer au SDE à mon
18 retour au bureau, là, dès le début de l'après-midi
19 ou, en tout cas, au courant de l'après-midi, vous
20 l'aurez le texte.

21 Je voulais peut-être commencer, avant
22 d'embarquer dans le coeur de la plaidoirie, juste
23 en guise d'introduction, quelques commentaires
24 concernant les propos de maître Sigouin-Plasse sur
25 les aspects plus théoriques de la question de ce

1 que constitue un coût marginal.

2 Et un peu comme maître Turmel, je ne veux
3 pas trop m'avancer dans la science économique, sauf
4 pour citer un vrai économiste, c'est-à-dire docteur
5 Chernick qui, lui, a abordé cette question-là du
6 ballant que la Régie doit avoir entre la théorie et
7 la pratique. Et je pense, c'est un peu ça la
8 question au fond intellectuellement à laquelle vous
9 êtes confrontés. C'est l'application de la théorie
10 dans le vrai monde.

11 Et donc je vous cite les propos de docteur
12 Chernick. On est dans le volume 4, donc hier
13 pendant que j'écoutais à distance, Monsieur le
14 Président, je tiens à le souligner.

15 LE PRÉSIDENT :

16 C'est noté. Vous m'avez entendu?

17 Me ÉRIC DAVID :

18 Oui.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Oui! Ah!

21 Me ÉRIC DAVID :

22 Je me suis dit d'ailleurs, ce serait bien qu'il y
23 ait une possibilité de clavardage « live ».

24 LE PRÉSIDENT :

25 Bon. On verra ça dans les prochaines évolutions des

1 diffusions des audiences.

2 Me ÉRIC DAVID :

3 Oui. Effectivement. Donc, je suis dans le volume 4,
4 donc c'est hier, la transcription d'hier, à la page
5 21. Bien, les propos pertinents sont de 21 à 24,
6 mais je vais... je vous fais grâce de lire quatre
7 pages de notes sténographiques, je vais plutôt
8 attirer votre attention en bas de la page 21, le
9 paragraphe qui commence à la ligne 22. Et ça résume
10 bien, pour Option consommateurs, l'approche que la
11 Régie devrait prendre dans ce dossier-ci qui est
12 une approche basée sur le pragmatisme. Donc :

13 [...] on page 12...

14 on réfère à sa présentation, la présentation qui a
15 été déposée sous la cote ROÉÉ-0091

16 [...] on page 12, we deal with the
17 question of short-run marginal costs
18 versus the expected long term costs.

19 And notice, I don't say short-run
20 marginal cost versus long-run marginal
21 cost. Long-run marginal cost...

22 je suis à la page 22

23 ... is an economic concept that's very
24 hopeful in terms of some kinds of
25 theoretical discussions, but doesn't

1 really occur in the real world. It
2 applies to a situation where your
3 capital investment has completely
4 adapted to the new demand level. And
5 demand level and the capital
6 investment are now in perfect...
7 harmony, a
8 ... perfect balance...
9 plutôt
10 ... everything is ideally designed
11 with no peculiarities left over from
12 history. And that doesn't happen in
13 the real world. We're never at
14 equilibrium. We're always over built
15 or under built or catching up or in
16 some other kind of disequilibrium.
17
18 So, what we're really talking about is
19 looking just at the short term
20 marginal cost versus looking at longer
21 term, at your marginal cost, your
22 incremental cost that will result over
23 time.
24 Alors, ça résume bien, pour Option consommateurs,
25 l'approche plus pragmatique que nous suggérons à la

1 Régie sur cette question-là.

2 Alors, dans la plaidoirie, j'allais au fond
3 aborder quatre grands sujets. Premièrement, c'est
4 la position officielle d'Option consommateurs
5 concernant le rapport de son expert monsieur Marcus
6 en ce qui a trait à la méthodologie d'évaluation
7 des coûts marginaux à long terme.

8 Deuxièmement, la position d'Option
9 consommateurs concernant les critiques du docteur
10 Overcast qui sont dirigées à notre expert.
11 Troisièmement, la position d'Option consommateurs
12 concernant les points d'accord et de désaccord
13 entre les experts. La question du « hot tubbing »,
14 j'aimerais ça y revenir brièvement.

15 Et finalement, l'importance des résultats
16 de la phase 3A pour les phases subséquentes, donc
17 pour 3B et les autres phases du dossier et aussi
18 l'importance de la comparaison avec d'autres
19 juridictions, quelques propos à cet égard en
20 terminant.

21 Donc, je vais commencer d'abord avec le
22 rapport de notre expert monsieur Marcus. Et
23 évidemment Option consommateurs appuie les propos
24 et les recommandations qui ont été formulées par
25 monsieur Marcus dans son rapport, dans les deux

1 réponses... c'est-à-dire les réponses aux deux
2 séries de DDR de la Régie, ainsi que les propos
3 qu'il a tenus pendant son témoignage oral.

4 En résumé, monsieur Marcus a deux
5 divergences d'opinion importantes et fondamentales
6 entre sa position et celle de docteur Overcast. La
7 première différence concerne la question du
8 « lumpiness » et du traitement qu'on doit en faire.
9 Donc, la position de monsieur Marcus est à l'effet
10 que les coûts d'opération marginaux à long terme
11 doivent être attribués à chaque nouveau client
12 branché, même si certains de ces coûts sont
13 importants et peu granulaires, donc « lumpy » et
14 même si pas tous les clients participeront à
15 l'activité qui engendre le coût, l'exemple de la
16 question de l'appel... du centre d'appels.

17 Sur la question du « lumpiness », pour
18 reprendre le terme consacré en anglais, le docteur
19 Overcast indique dans son rapport correctement
20 qu'un seul client a peu ou aucun impact individuel
21 sur un coût important. Par contre, il conclut, de
22 façon erronée, que le coût d'ajouter tous les
23 clients prévus devrait être zéro en conséquence de
24 cela.

25 Monsieur Marcus répond à cela et les autres

1 experts aussi rejettent cette prémisse. Et entre
2 autres, monsieur Marcus souligne, dans son rapport
3 d'expertise, et je suis à la page 3 de son rapport
4 d'expertise qui a été déposé sous C-OC-0023 :

5 I believe that Dr. Overcast's analysis
6 suffers from the fallacy of
7 composition - that because one
8 customer might not cause a change in
9 cost, a group of new customers added
10 by Gaz Métro will also not cause a
11 change in cost.

12 Et c'est ça l'erreur fondamentale pour monsieur
13 Marcus dans l'analyse que fait docteur Overcast.

14 (11 h 05)

15 Lors du témoignage oral de monsieur Marcus,
16 celui-ci a relevé le fait que Gaz Métro ajoute
17 environ deux mille cinq cents (2500) clients D1 par
18 année. L'ajout d'un nombre aussi important de
19 clients entraînera nécessairement des coûts
20 d'opération. Ces coûts sont plus granulaires,
21 c'est-à-dire moins « lumpy » que Gaz Métro le sous-
22 entend. Et monsieur Marcus explique très bien
23 comment les centres d'appels, par exemple, peuvent
24 ajuster leur niveau de services de façon beaucoup
25 plus granulaire pour rencontrer une demande

1 provenant d'un nouveau client. De façon semblable,
2 une augmentation de demandes de relevés de compteur
3 peut aussi être comblée par des solutions plus
4 granulaires.

5 La deuxième différence importante entre
6 monsieur Marcus et docteur Overcast concerne le
7 traitement des coûts des clients futurs. Les coûts
8 suite au branchement du premier client qui occupe
9 les lieux. Pour le docteur Overcast, il exclut les
10 coûts de tous les clients futurs. Par opposition,
11 monsieur Marcus est d'avis que ces coûts de clients
12 futurs doivent être estimés et inclus, parce que
13 l'objectif d'une analyse de rentabilité est
14 d'établir la rentabilité du branchement associé au
15 lieu sur la durée de vie de ce branchement et non
16 sur la durée de l'occupation du premier client.
17 C'est une différence assez importante.

18 Les experts de la FCEI et du ROEÉ partagent
19 généralement l'approche préconisée par monsieur
20 Marcus concernant la méthodologie d'évaluation des
21 coûts marginaux de long terme.

22 Dans cette cause, je pense qu'il est
23 important effectivement de regarder, si on veut, le
24 spectre des opinions. Et ce qu'on constate, entre
25 autres à la lumière du tableau comparatif que

1 monsieur Marcus a préparé, je vais y revenir, c'est
2 que, essentiellement, le docteur Overcast se
3 retrouve isolé. Les trois autres experts sont
4 beaucoup plus proches l'un de l'autre qu'ils ne le
5 sont individuellement avec docteur Overcast.

6 C'est vrai qu'il y a des divergences entre
7 les trois experts : monsieur Baudino, monsieur
8 Chernick et monsieur Marcus. Mais ces différences
9 sont beaucoup moins importantes que les différences
10 qui existent entre leurs opinions et l'opinion de
11 docteur Overcast qui se retrouve quelque part
12 isolée dans plusieurs opinions.

13 Pour être prudent dans son analyse, notre
14 expert, monsieur Marcus, a utilisé les données
15 fournies par Gaz Métro dans son étude de deux mille
16 quinze (2015), B-144. Il dit à cet égard dans son
17 rapport, dans son témoignage oral :

18 With a few exceptions, I believe that
19 the list provided by Gaz Métro from
20 its 2015 rate case (R-3879-2014) is a
21 good starting point for analyzing
22 these costs, but I disagree with Dr.
23 Overcast that most of these costs are
24 non-existent or have minimum levels of
25 zero.

1 Je citais... J'étais plutôt dans son rapport
2 d'expertise C-OC-0023 page 4 ligne 97. Vous aurez
3 toutes les références dans la version écrite.

4 Ainsi, le coût de Gaz Métro de la cause
5 tarifaire deux mille quinze (2015), l'étude des
6 coûts plutôt, avec quelques exceptions près, a été
7 considérée par monsieur Marcus comme un bon point
8 de départ pour l'analyse des coûts marginaux
9 d'opération à long terme. L'approche utilisée dans
10 cette étude est loin d'être optimale, mais elle se
11 rapproche considérablement davantage de celle des
12 experts des intervenants par opposition à celle
13 préconisée par le docteur Overcast.

14 Cependant, il y a certains problèmes avec
15 l'analyse qui est contenue à la pièce B-144. Il y a
16 plusieurs estimations de coûts dans l'étude qui
17 sont problématiques. L'expert Chernick, en
18 particulier dans son rapport d'expertise, a cherché
19 plus d'informations de Gaz Métro afin de préciser
20 davantage les estimations de coûts d'opération
21 marginaux à long terme.

22 Bien que monsieur Marcus accepte une grande
23 partie des estimations qui sont contenues dans
24 cette étude, il s'est cependant questionné sur
25 l'estimation du coût d'ouverture d'un dossier de

1 facturation qui est chiffré à neuf dollars
2 soixante-six (9,66 \$) pour l'année 1. Et je me
3 permets une dernière fois de citer des propos
4 contenus dans son rapport d'expertise à la page 6
5 et 7, aux pages 6 et 7.

6 Gaz Métro estimated in 2011 that
7 30,400 of its D1 customers moved
8 (slightly over 10% of its customer
9 base at the time) and that the costs
10 of these moves to Gaz Métro were \$218
11 per move for residential customers and
12 \$287 per move for CII customers. When
13 a line extension is involved (instead
14 of an attempt to charge money to each
15 customer who moves), suddenly the
16 marginal cost becomes only \$9.66 for
17 the new applicant and nothing for any
18 future customers. We will add the
19 \$9.66 multiplied by 10% of customers
20 as an ongoing long-run marginal cost
21 for both residential and CII
22 customers.

23 Suite au contre-interrogatoire que j'ai effectué au
24 panel sur cette question-là, ni docteur Overcast ni
25 l'équipe de Gaz Métro ont été en mesure de

1 réconcilier le vaste fossé entre les coûts de
2 déménagement pour les clients D1, estimés en cause
3 tarifaire, qui sont au-delà de deux cents dollars
4 (200 \$) avec le coût d'ouverture qui est cité dans
5 le rapport de Gaz Métro, le B-144.

6 Cette différence importante préoccupe
7 Option consommateurs. Suite à l'audience, il nous
8 semble fort probable que Gaz Métro n'a pas inclus
9 dans son étude de coûts l'ensemble des coûts de
10 déménagement et ceci jette un doute non seulement
11 sur la validité de l'estimation des coûts de
12 déménagement mais possiblement sur les estimations
13 de d'autres coûts provenant de l'étude de deux
14 mille quinze (2015).

15 (11 h 10)

16 Les réponses de Gaz Métro au contre-
17 interrogatoire d'Option consommateurs donnent donc
18 plus de poids à la position de monsieur Chernick à
19 l'effet que les coûts de déménagement doivent être
20 estimés de façon plus complète et, deuxièmement, de
21 façon générale, Gaz Métro devrait fournir des
22 informations plus précises et plus granulaires au
23 sujet des autres coûts sur lesquels monsieur
24 Chernick s'est préoccupé.

25 Deuxième thème que je voulais aborder avec

1 vous dans le cadre de la plaidoirie c'était les
2 critiques du docteur Overcast qui ont été dirigées
3 pendant sa présentation B-0241. Les critiques
4 dirigées contre le rapport de monsieur Marcus. Dans
5 son témoignage oral, monsieur Marcus a repris cette
6 présentation pratiquement page par page et a
7 commenté sur les nombreux problèmes et erreurs dans
8 cette présentation. Surtout en ce qui concerne les
9 attaques sans fondement du rapport d'expertise de
10 monsieur Marcus. Donc, Option consommateurs appuie
11 complètement les commentaires de son expert à cet
12 égard.

13 Les commentaires de monsieur Marcus au
14 sujet de la présentation de docteur Overcast sont
15 aux pages 120 à 129 des notes sténo du dix-neuf
16 (19) avril. Et sans reprendre les commentaires
17 nombreux de monsieur Marcus sur la présentation de
18 docteur Overcast, Option invite la Régie de revoir
19 ces commentaires car ils constituent une bonne
20 réplique aux nombreux problèmes et erreurs contenus
21 dans la présentation de docteur Overcast.

22 De façon similaire, lors du témoignage oral
23 de monsieur Chernick, celui-ci aussi a repris la
24 présentation de docteur Overcast et a également
25 commenté des nombreux problèmes et erreurs contenus

1 dans cette présentation. Donc, Option consommateurs
2 est d'avis que les commentaires de monsieur
3 Chernick viennent renforcer et valider les
4 commentaires de monsieur Marcus sur ce sujet.

5 Troisième grand thème que je voulais
6 aborder avec vous brièvement c'est la question du
7 « hot tubbing ». Tout comme la FCEI et le ROÉÉ,
8 Option consommateurs appuie l'expérience et l'ordre
9 de la Régie, on pense que c'est une bonne idée dans
10 ce cas-ci. Selon monsieur Marcus, lors de son
11 témoignage oral, il a dit :

12 I think the exercise is useful. I
13 think the report could have been
14 longer and laid out some of the
15 information on disagreements and that
16 might have been helpful for the Régie.

17 Et c'est pour ça qu'il a pris l'initiative de
18 préparer le tableau qui vous a été déposé sous
19 C-OC-0032. Tout comme notre expert, monsieur
20 Marcus, Option consommateurs aurait préféré qu'un
21 rapport conjoint plus détaillé, décrivant les
22 points de désaccord et les points d'accord entre
23 les experts, soit préparé.

24 Monsieur Marcus a ensuite décrit le contenu
25 du tableau qu'il a préparé, sous la cote C-0032,

1 et les points saillants. Il est important de
2 noter que dans ce tableau-là monsieur Marcus
3 distingue entre... fait une distinction entre les
4 coûts ponctuels, les « one time costs », et les
5 coûts récurrents, les « ongoing costs », dans des
6 rangées distinctes.

7 Ce tableau également confirme ce que je
8 disais tantôt au niveau de l'isolement du docteur
9 Overcast par rapport aux trois autres experts. On
10 le voit en parcourant le tableau. On note
11 également à la colonne du ROEÉ que monsieur
12 Chernick est généralement d'accord avec les
13 estimations de monsieur Marcus mais qu'il
14 qualifie souvent son accord sous réserve qu'il ne
15 se fie pas entièrement aux estimations contenues
16 dans le rapport de deux mille quinze (2015) de
17 Gaz Métro.

18 Une suggestion pour l'avenir pour la Régie,
19 quand vous ordonnez de telle rencontre entre
20 experts, serait peut-être d'être un peu plus
21 spécifique dans votre ordonnance quant à vos
22 attentes sur le rapport écrit qui doit être
23 préparé. Et peut-être de spécifier,
24 effectivement, que le rapport devra couvrir les
25 points d'accord et de désaccord.

1 Le quatrième sujet que je voulais aborder
2 avec vous, et le dernier, c'était de mettre cette
3 sous-phase dans son contexte et de souligner
4 l'impact de la phase 3A sur les phases
5 subséquentes. Tel que souligné par monsieur
6 Marcus dans la déclaration préliminaire de son
7 témoignage, la phase 3A constitue un élément
8 essentiel mais limité de l'analyse de rentabilité
9 des projets d'extension de réseaux et de
10 branchements de clients.

11 La phase 3A est limitée à l'évaluation des
12 coûts d'opération marginaux à long terme
13 directement associés au branchement d'un nouveau
14 client. Exclus de cette phase sont les coûts
15 indirects, tels que les coûts associés aux
16 besoins futurs d'ajouts de charges que le demande
17 de nouveaux clients pourrait engendrer ainsi que
18 certains types de frais administratifs généraux.

19 Néanmoins, cette phase est importante et les
20 points de désaccord entre Gaz Métro et les
21 intervenants peuvent changer le niveau de
22 coûts... des coûts auxquels un branchement est
23 considéré rentable dans la phase 3B par plusieurs
24 centaines de dollars par client.

25 (11 h 15)

1 Comme souligné dans la présentation de
2 monsieur Chernick et... la présentation orale de
3 monsieur Chernick

4 Phase 3A sets values and methods for
5 O&M, but may also establish important
6 principles for the treatment of capital
7 costs in 3B.

8 Ainsi, et Monsieur le sténographe, je réfère au
9 rapport de l'expert Chernick, C-ROÉÉ-0091, ou
10 plutôt sa présentation, à la page 2. Donc, même
11 si la portée de 3A est relativement limitée,
12 Option Consommateurs considère que cette phase
13 est importante car elle détermine un intrant
14 important pour l'évaluation de la rentabilité des
15 projets d'expansion du système et elle pourrait
16 aussi établir des précédents pour le traitement
17 des coûts d'investissement ainsi que d'autres
18 types de coûts.

19 Option Consommateurs est d'accord avec
20 monsieur Marcus au sujet des problème engendrés
21 par la division de la phase 3 en deux sous-
22 phases, et je cite monsieur Marcus à cet égard,
23 dans les notes sténo du 19 avril à la page 136

24 I think, with hindsight, the division
25 of this case into these phases has

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

7 À cet égard, Option Consommateurs est d'avis
8 qu'il y a eu, tant dans la présentation de
9 docteur Overcast que dans la présentation des
10 témoins de Gaz Métro un certain glissement vers
11 la phase 3B sur plusieurs points. Donc, Option
12 est d'accord avec cette critique de monsieur
13 Marcus, il note que Gaz Métro a présenté sa
14 version d'une analyse de rentabilité lors de sa
15 présentation orale de ses témoins, là, on parle
16 de B-242. Docteur Overcast a aussi tenté de
17 démontrer comment sa méthodologie utilisant les
18 coûts marginaux à court terme s'insère dans une
19 analyse de rentabilité qui n'a pas encore été
20 approuvée.

21 Finalement, en ce qui concerne la division
22 de la phase trois en deux sous-phases, un certain
23 point qu'on voulait faire au niveau de la demande
24 d'intervention déposée par Option Consommateurs,
25 on avait indiqué notre intention de comparer la

1 méthodologie proposée par docteur Overcast avec
2 les méthodologies de détermination des coûts
3 marginaux établies au cours des dernières années
4 dans d'autres juridictions.

5 En raison de la portée réduite de la phase
6 3A, Option Consommateurs n'a pas pu comparer la
7 méthodologie proposée par le docteur Overcast
8 avec celle des autres juridictions. Les
9 méthodologies utilisées dans d'autres
10 juridictions comprennent des coûts liés aux
11 investissements. Ces coûts liés aux
12 investissements font partie de la portée de la
13 phase 3B. Monsieur Marcus et Option Consommateurs
14 ont donc décidé de comparer la méthodologie
15 proposée par Gaz Métro pour les déterminations de
16 l'ensemble des coûts marginaux à long terme, y
17 compris les coûts marginaux considérés dans la
18 phase 3B avec les méthodologies utilisées dans
19 d'autres juridictions à la phase 3B.

20 Donc, en conclusion, Option Consommateurs
21 réitère son appui pour les propos et les
22 recommandations formulées par monsieur Marcus et
23 parallèlement, recommande à la Régie de rejeter
24 les propos et les recommandations du docteur
25 Overcast.

1 Aussi, recommande également à la Régie
2 d'accepter les estimations de coûts marginaux
3 d'opération à long terme proposés par monsieur
4 Marcus dans son annexe WM-2, qui est annexé à son
5 rapport, qui a été déposé sous la cote C-OC-0023
6 et qui comprennent les tableaux 1 à 3.

7 Les réponses de Gaz Métro au contre-
8 interrogatoire d'Option Consommateurs donnent
9 plus de poids à la position de monsieur Chernick
10 comme quoi, premièrement, les coûts de
11 déménagement doivent être estimés de façon plus
12 complète et, deuxièmement, de façon générale, Gaz
13 Métro devrait fournir des informations plus
14 précises et granulaires au sujet des autres coûts
15 pour lesquels monsieur Chernick a exprimé des
16 préoccupations.

17 Option Consommateurs recommande donc à la
18 Régie de demander à Gaz Métro de fournir des
19 informations plus précise et granulaires dans la
20 phase 3B au sujet des coûts sur lesquels monsieur
21 Chernick s'est préoccupé et, notamment, dans son
22 rapport aux sections suivantes : la section 3 du
23 rapport de monsieur Chernick qui concerne « the
24 purpose of incremental O&M estimates », la
25 section 4 de son rapport concernant le

1 « continuing customer O&M », et la section 6,
2 « One time operating costs ».

3 Et finalement, Option voudrait encourager la
4 Régie, lorsque c'est approprié, de continuer des
5 ordonnances du type ici de « hot tubbing », avec
6 le bémol qu'on suggère que l'ordonnance soit un
7 peu plus détaillée au niveau du rapport que vous
8 souhaitez obtenir. Alors ce sont les propos
9 d'Option dans cette sous-phase.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Merci beaucoup Maître David. La Formation n'aura
12 pas de questions, nous avons bien pris notes de
13 vos recommandation concernant le « hot tubbing »,
14 d'ailleurs on y reviendra. On est rendu... Merci.
15 Maître Gertler.

16 (11 h 25)

17 PLAIDOIRIE PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

18 Bonjour Monsieur le Président, monsieur et madame
19 les Régisseurs, Franklin Gertler pour le ROÉÉ,
20 accompagné de de maître Nicholas Ouellet et nous
21 avons un plan écrit et distribué, puis si je me
22 souviens bien, on ne les cotes plus là, c'est ça?

23 LE PRÉSIDENT :

24 Maître Gertler, vous aviez annoncé quarante-cinq
25 (45) minutes, est-ce que vous maintenez?

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 Oui. Bien, je pense que oui, Monsieur le
3 Président.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Oui?

6 Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 Mais, je ne promets pas que je ne déborderais pas
8 parce que mon confrère avait beaucoup de choses à
9 dire ce matin, mais je pense être capable de
10 faire ça rapidement.

11 O.K. Monsieur le Président, comme j'ai dit,
12 on a un plan, mais évidemment on n'avait pas les
13 notes sténographiques, alors il y a quelques
14 références, j'aimerais vous donner tout de suite,
15 comme ça vous pourrez les inscrire, si vous
16 voulez bien ou bien on peut, ce n'est pas
17 nombreux, mais il y a des pages précises
18 auxquelles on va référer.

19 Alors, dans la première section, Contexte
20 réglementaire, et je suis à la page 2, vous avez,
21 c'est écrit : « Voir aussi », notes
22 sténographiques Volume 4, puis les pages, c'est
23 14 et 15, si vous le voulez bien. Ensuite, nous
24 avons sous le titre de La méthodologie et les
25 recommandations, on a au deuxième, bien, je ne

1 sais pas si c'est des boulets, c'est des flèches,
2 en tout cas, vous avez une note, témoignage de
3 l'expert Chernick c'est 15, 16.

4 Ensuite le paragraphe suivant, nous sommes
5 maintenant au haut de la page 4, on a les pages,
6 dans les notes sténographiques, Volume 4, c'est
7 les pages 17, 18. Maintenant, ensuite paragraphe
8 suivant, on a les paragraphes 18, 19... les
9 pages, excusez-moi, 18, 19, 31, 32. Ça c'est
10 le... Ensuite dans le paragraphe suivant qui
11 commence « La méthodologie exige », on a le
12 dernier boulet c'est le témoignage de Chernick,
13 19 à 21 et 35.

14 Ensuite, en bas de la page... pas en bas de
15 la page, mais en bas de la section, c'est le
16 paragraphe qui commence : « En réponse », c'est
17 les pages 40 et 41. Puis ça fait le tour,
18 Monsieur le Président. Excusez-moi, c'est
19 fastidieux, mais c'est moins fastidieux que de
20 les donner en plaidant.

21 Je ne vous ferai pas d'analogie « ducky »,
22 mais c'est parce que mon collègue maître Fraser
23 me manque, alors je pensais aller plus dans la
24 littérature, dans les contes, alors c'est plus
25 son style. Et je me suis dit que la cause selon

1 Gaz Métro c'est la cause d'Alice au pays des
2 merveilles de Lewis Carroll, puis je veux plus
3 particulièrement référer au chapitre 5, qui
4 est... le titre du chapitre c'est Laine et Eau,
5 puis j'y réfère parce que dans cette cause-ci, la
6 position de Gaz Métro est de l'expert Overcast
7 est toujours, mais les coûts ne sont pas
8 maintenant, ils sont toujours demain, on ne les
9 compte pas parce qu'ils ne sont pas à inclure, ce
10 n'est pas un coût marginal aujourd'hui ou ce
11 n'est pas un coût marginal avec ce client-ci.
12 C'est vraiment le leitmotiv de leur position.

13 (11 h 30)

14 Puis alors, dans ce chapitre-là d'Alice au
15 pays des merveilles, Alice discute d'éventuelles
16 conditions de travail dans le service de la Reine
17 blanche. O.K. Puis la Reine dit : « Bien, la
18 règle est la suivante, confiture demain - parce
19 que ça fait partie de son salaire ou sa
20 rémunération - confiture demain et confiture
21 hier, mais jamais de confiture aujourd'hui. » Et
22 Alice dit : « Bien, ça doit bien finir par
23 arriver à confiture aujourd'hui. » Elle dit :
24 « Non, non, non. Non, jamais. C'est confiture
25 tous les deux jours et, aujourd'hui, c'est un

1 jour, ce n'est pas deux jours. » Alors, c'est ça.
2 Je vous dis, ça résume un peu la cause dans
3 laquelle on se retrouve, selon Gaz Métro et le
4 docteur Overcast.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Vous voulez dire selon Lewis Carroll.

7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 Oui, oui. C'est ça. Mais là, je n'ai pas parlé de
9 peanut et de singe, là. Je vous ferai grâce de
10 celle-là. Bon.

11 Maintenant, avant d'aborder notre
12 argumentation selon notre texte, je voulais faire
13 un peu un « short snapper » comme on dit dans les
14 « game show » américain. Je vais faire un petit
15 peu quelques remarques sur la plaidoirie de mon
16 confrère Sigouin-Plasse. Alors, évidemment, c'est
17 un peu à bâton rompu, mais j'espère être d'une
18 certaine aide.

19 D'abord, je voulais vous mentionner, puis je
20 ne les ferai pas toutes, mais je pense qu'une des
21 choses qu'il dit, puis là je l'ai remarqué
22 notamment au paragraphe... dans les eaux des
23 paragraphes 9, 10 et 11 de son... sa plaidoirie.
24 Il insiste beaucoup sur le fait que finalement
25 les coûts d'opération sont très... c'est pas des

1 grands montants et on ne devrait pas en faire...
2 on ne devrait pas faire en sorte qu'ils prennent
3 une importance, je pense, démesurée.

4 Mais, l'expert Chernick vous a bien indiqué,
5 c'est sûr que les sommes en jeu sont petites,
6 surtout quand on les réduit à un client ou comme
7 ils veulent le faire. Mais, l'importance ici,
8 c'est l'établissement des principes qu'on va
9 traîner longtemps. On va traîner longtemps, dans
10 le sens que pour les quarante (40) prochaines
11 années, si c'est ça la durée de vie du projet,
12 puis ça on verra, là, c'est... c'est annoncé au
13 menu pour le 3B, mais aussi dans le sens que ils
14 s'accumulent. C'est des petits montants, mais qui
15 s'accumulent puis ils finissent par faire...
16 faire une différence.

17 Maintenant... puis là-dessus, ils insistent,
18 il insiste beaucoup, à l'aide de certains auteurs
19 que j'ai vu en première année en économie et
20 quand j'ai étudié l'économie ou l'organisation
21 industrielle et économie de régulation, des
22 auteurs qui insistent beaucoup sur l'idée que le
23 coût marginal, c'est une unité additionnelle à la
24 marge.

25 Et je vous dirais simplement... Puis

1 évidemment, moi, ça fait quelque temps que j'ai
2 étudié, mais ça ne fait pas aussi longtemps que
3 les auteurs qu'ils veulent citer, là. Ça fait...
4 c'est encore plus vieux. Mais, je vous soumetts
5 que l'exercice n'est pas purement théorique. Je
6 pense, c'est ça l'importance de l'apport
7 notamment des trois autres experts et notamment
8 de monsieur Chernick par rapport à l'expert
9 Overcast.

10 C'est parce que c'est, vous ne faites pas de
11 la théorie, c'est dans le vrai monde et vous
12 devez faire... prendre des décisions par rapport
13 à comment on va calculer la rentabilité des vrais
14 projets qui vont être enterrés et qui vont rester
15 là pendant très longtemps.

16 Puis là c'est... j'ai remarqué, au
17 paragraphe 19 de la plaidoirie de mon confrère,
18 il nous réfère au docteur Overcast définit quant
19 à lui les coûts marginaux de la façon suivante :

20 Marginal cost is correctly defined as
21 the additional costs of inputs to
22 produce the output - in this case
23 customer connection.

24 Puis je ne sais pas si... évidemment, lui, il a
25 été à l'université puis je ne sais pas s'il veut

1 faire de vous une académie, mais comme j'ai dit,
2 c'est pas de la théorie qui va gouverner parce
3 que, pour commencer, la théorie, c'est pas de la
4 science pure, il y a des choix à faire. Il l'a
5 admis d'ailleurs, le docteur Overcast, qu'il y a
6 des choix, qu'il y a des jugements puis c'est ça.
7 Ultimement, ça revient à vous et non pas à un ou
8 l'autre des experts puis certainement pas à des
9 auteurs qui ne sont pas ici pour être contre-
10 interrogés quand on prend des petits bouts dans
11 leurs ouvrages. C'est pas ça qui va gouverner.
12 Mais, ça m'avait frappé.

13 (11 h 35)

14 C'est que non seulement qu'ils veulent
15 toujours prendre comme paradigme l'ajout d'un
16 client, puis on est capable, on le sait, nos
17 vendeurs savent, parce qu'ils vont sur le
18 terrain, ils savent exactement qui, puis ils vont
19 voir les bonbonnes de propane dans la cour, puis
20 ils disent : bien, ça, c'est une personne qui va
21 vouloir se brancher. Je ne pense pas que c'est
22 comme ça que, vous, vous voulez réglementer,
23 surtout pas dans une cause générique. Mais ça
24 m'avait frappé. C'est parce que c'est justement,
25 il dit :

1 [...] the additional costs of inputs to
2 produce the output - in this case
3 customer connection.

4 Mais ça veut révéle l'idée. C'est que, pour eux,
5 c'est l'instant de la connexion, c'est là qu'on
6 évalue le coût. Et, bon, lui, il le réduit à peu
7 près à un an pour presque tout. Puis pour le
8 reste, il dit, bien, ça va être épongé parce que
9 le système va grandir. Mais on verra, on en
10 parlera. Mais ça ne veut pas dire que, même si on
11 peut répartir des coûts sur une grande, un plus
12 grand nombre éventuellement de clients, ou de
13 connexions, ça ne veut pas dire qu'il n'y a pas
14 de coûts associés à ceux-là. Je veux dire, c'est
15 comme un monde un peu fictif. C'est ça, j'ai
16 trouvé ça frappant qu'il parle de connexion et
17 non pas de la durée de vie de quarante (40) ans,
18 de prendre les décisions de vingt (20), trente
19 (30), quarante (40) ans.

20 Puis encore une fois, puis là je suis à peu
21 près au paragraphe 30, 35 de la plaidoirie de mon
22 confrère, il parlait beaucoup du fait que la
23 plupart des coûts, c'est des coûts fixes et non
24 pas des coûts marginaux. Mais... Puis, là, je ne
25 sais pas, je ne suis pas économiste, je ne suis

1 pas expert dans le domaine, mais avant de devenir
2 des coûts fixes, on parle de choses qui sont
3 devenues des coûts fixes, parce qu'on a ajouté.
4 Ce n'est pas vrai que quand Gaz Métro a commencé
5 les cent quatre-vingt-cinq millions (185 M) de
6 coûts... Non. Excusez-moi! Beaucoup plus. Mais ce
7 n'est pas vrai qu'on avait le quatre-vingt-cinq
8 pour cent (85 %) qui sont des coûts fixes déjà
9 dès le départ.

10 On a grandi. Puis en grandissant, bien, ça a
11 amené les coûts. Alors, c'est mélanger les
12 choses, je pense, que de dire, bien, quelle est
13 la fonctionnalisation des coûts pour... c'est
14 pour un exercice. Mais notre exercice de
15 déterminer la rentabilité et les coûts associés à
16 des extensions de service, cette distinction, je
17 ne pense pas qu'il soit vraiment pertinent.

18 (11 h 40)

19 J'ai trouvé aussi intéressant que... à la
20 page 14 du plan, mon confrère, au paragraphe 75,
21 parle de l'enjeu. Mais c'est très intéressant
22 parce que son expert n'a pas hésité de dire que
23 d'autres experts sont « rent-seeking ». Mais lui,
24 sa plaidoirie ici, c'est que si vous acceptez les
25 propositions d'autres qui font l'analyse mais,

1 ça, ça va limiter la croissance des ventes.

2 Je pense qu'on s'entend tous, qu'est-ce
3 qu'on essaie de faire c'est d'arriver avec une
4 évaluation des coûts marginaux pour le long terme
5 qui est réaliste, qui est basée sur la réalité,
6 qui va donner une base stable de régulation et de
7 prise de décisions. Ce n'est pas de dire, bien,
8 on ne veut pas limiter, on ne veut pas augmenter.
9 C'est d'avoir un portrait juste.

10 Ensuite je veux juste référer aussi... mon
11 confrère vous a amené un extrait de la politique
12 énergétique du Québec puis, évidemment, bien, par
13 le biais de l'article 5, c'est devenu un peu plus
14 explicite que vous en tenez compte. Mais je ne
15 pense pas... puis là je n'ai pas... lui nous
16 donne un paragraphe, là, je n'ai pas eu le temps
17 d'aller voir mais je ne pense pas, nulle part,
18 que le gouvernement vous a dit : « Faites
19 l'extension de réseaux même si on parle
20 d'extensions qui ne sont pas rentables. » Je ne
21 pense pas que ça soit la commande du
22 gouvernement. Puis c'est le débat qu'on est ici.
23 Alors, qu'on soit favorable ou non au gaz, ce
24 n'est pas ça la question pour vous ici. C'est :
25 comment est-ce qu'on fait pour évaluer, pour

1 prendre les décisions? On peut avoir toutes
2 sortes de raisons pour prendre des décisions, qui
3 peuvent être autres que purement économiques.
4 Mais, vous, vous vous devez au moins d'avoir une
5 bonne évaluation de la rentabilité, justement,
6 des projets d'extensions ou développement.

7 Je vais juste prendre l'exemple de mon
8 confrère, de son propre salaire, par rapport aux
9 services administratifs qui peuvent être... par
10 exemple, les services juridiques. Ce n'est pas
11 parce que lui n'a pas vu... je ne pense pas que
12 ce soit augmentation de salaire qu'on aurait, on
13 vous donnerait un junior ou quelqu'un pour
14 apprendre avec vous, deux stagiaires, je ne sais
15 pas, pour faire le travail. Mais l'idée c'est que
16 dire, selon l'hypothèse, il aurait le même
17 département légal chez Gazifère, puis je ne
18 connais pas les chiffres, là, chez Gazifère, chez
19 Gaz Métro et chez Hydro-Québec. Parce que le
20 nombre... l'agrandissement du nombre de clients
21 ou de services ne change rien aux coûts. Ça se
22 peut qu'on soit efficace, ça se peut qu'il n'y a
23 pas tout de suite un nouvel avocat, mais peut-
24 être il va avoir à travailler un peu plus fort
25 jusqu'à tant qu'on engage une autre personne

1 parce qu'il va y avoir plus de plaintes, plus de
2 contrats à gérer.

3 Alors, c'est... en tout cas, on le verra en
4 détail mais c'est un bon exemple du fait que
5 c'est une espèce de... je vous le soumetts
6 respectueusement, de pensée magique, qu'on peut
7 en ajouter puis ça ne fait jamais... le vase ne
8 déborde jamais parce que c'est juste une à la
9 fois. Mais on sait que ce n'est pas comme ça que
10 ça marche dans la vie.

11 Maintenant, je voulais aussi... On semble
12 jouer sur plus d'un tableau à la fois, dit bien
13 respectueusement. Je pense que tout le monde
14 s'entend pour dire... nous, notre recommandation,
15 que vous adoptiez l'approche et les chiffres de
16 l'expert Chernick. Mais, lui, il reconnaît aussi
17 que le travail qui a été fait initialement par
18 Gaz Métro, un travail sérieux puis que
19 certaines... il y a peut-être des ajustements à
20 faire par rapport à certaines valeurs. Mais ce
21 serait une... ça pourrait un point de départ
22 possible.

23 (11 h 45)

24 Et la chose qui est... la particularité,
25 ici, dans votre dossier que vous aviez, c'est

1 qu'après ce travail-là qu'on dit bien fait,
2 sérieux et tout, on a un expert qui arrive dans
3 le dossier puis il vous dit bien vous surestimez,
4 puis finalement, là, je ne dis pas
5 nécessairement... il n'y a pas de... je ne prête
6 pas d'intentions, mais c'est quand même
7 remarquable après cette étude-là que tout le
8 monde dit bien... c'est quand même assez bien
9 faite, qu'on arrive puis là, c'est difficile à
10 comparer, les chiffres, dans l'étude initiale
11 puis... à cause des valeurs maximums, valeurs
12 minimums, mais je pense que si on regarde, puis
13 là, je suis dans les tableaux 2, 3, 4 de la pièce
14 B-0145, quand on regarde les valeurs puis on les
15 compare, on voit qu'entre les deux moments, là,
16 l'étude initiale puis les conseils donnés par
17 l'expert Overcast qui sont maintenant épousés par
18 Gaz Métro sauf erreur, on parle de... on a
19 diminué de... dans certains cas, c'était plus...
20 dépendamment si on prend la valeur en haut puis
21 la valeur en bas, mais pour le résidentiel, on a
22 baissé les valeurs de montants allant de,
23 dépendamment de quel chiffre qu'on prend dans le
24 tableau 2, d'entre trois pour cent (3 %) dans
25 certains cas allant jusqu'à quatre-vingt-cinq

1 pour cent (85 %), cinquante pour cent (50 %) de
2 baisse. Alors c'est quand même... c'est un
3 fait... en tout cas, vous devez penser deux fois
4 avant de dire qu'on va accepter ça. Même chose au
5 tableau 3, pour le Cii, on voit des baisses
6 allant de vingt à quatre-vingt-dix pour cent
7 (20 % à 90 %), dépendamment de quel chiffre vous
8 prenez dans le tableau. Puis là, ça devient
9 vraiment remarquable, là, puis je comprends bien,
10 je pense, pourquoi mes amis chez ACIG sont
11 relativement contents, c'est qu'on parle de
12 baisses qui varient entre soixante-trois (63), à
13 peu près et quatre-vingt-un pour cent (81 %) dans
14 les valeurs ou les coûts qui seraient...
15 d'opération qui seraient associés au projet
16 d'expansion. Alors je pense qu'il y a... Puis là,
17 vous avez trois autres experts qui disent non,
18 non, non, l'approche du docteur Overcast et
19 finalement, ne reflète pas la réalité. Alors je
20 pense que vous avez à vous poser des questions
21 dans ces circonstances-là.

22 Maintenant, je vais embarquer à proprement
23 parler dans mon plan, Monsieur le Président.
24 Alors vous, en ouverture du dossier vous avez
25 dit : dans ce dossier nous allons travailler pour

1 la postérité; j'ai trouvé ça important puis c'est
2 dans la lignée de qu'est-ce qui a été dit, aussi,
3 dans les décisions autour de la procédure et sur
4 le fond de la phase 1. L'objectif est de
5 déterminer la meilleure méthode pour établir le
6 coût marginal d'opération de long terme qui
7 serait utilisé pour Gaz Métro dans ses analyse de
8 rentabilité de projet de développement. Pas
9 d'ajout d'un client.

10 Puis dans son rapport, puis je vous ai
11 reproduit la citation, monsieur Chernick fait
12 état de sa compréhension, son opinion, sur
13 qu'est-ce que signifie la cause actuelle au
14 niveau de pourquoi on le fait. Puis il dit

15 Appropriate computation of
16 line-extension profitability is
17 essential for rational choices
18 determining when gas utilities should
19 expand their systems, and who should
20 pay for that expansion. Line extensions
21 can be very expensive. An extension
22 project that does not produce enough
23 revenue to cover its costs (plus the
24 other costs of serving additional
25 customers and additional load) will

1 burden existing ratepayers with
2 excessive costs. On the other hand, if
3 Gaz Métro fails to extend the system
4 and pick up load that would more than
5 pay for the incremental costs, existing
6 customers (and the potential customers
7 who are not served) will miss an
8 opportunity to reduce their bills.
9 Reasonable inputs and methodologies
10 will reduce the probability of both
11 types of errors and benefit Gaz Métro
12 customers and the Québec economy.

13 And then, he says

14 In addition to the economic and
15 consumer implications of improperly
16 analysing the costs of line extensions,
17 there are other public interest,
18 environmental and sustainability
19 implications. Inadequate analysis of
20 line extensions may distort the
21 investment decisions of the utility and
22 customers.

23 (11 h 50)

24 Et là, je dirais, encore une fois, c'est sûr
25 que dans la zone restreinte de la Phase 3A, les

1 enjeux ne sont pas énormes, mais c'est parce que
2 là il faut partir des bons principes. Alors c'est
3 pour ça que ça peu avoir l'air fastidieux de
4 discuter à savoir s'il va y avoir des heures de
5 plus ou de moins de quelqu'un qui va lire des
6 compteurs, mais aussi dépenser plus l'essence, ou
7 moins pour l'essence, pour parcourir... Mais
8 c'est parce que les mêmes principes vont se
9 répercuter à la Phase B, puis vous allez les
10 traîner pour longtemps.

11 Là, en haut, à la fin où je vous dis que je
12 vous mets en garde contre la confusion, bien, je
13 pense qu'il y en a eu entre des exercices ou des
14 considérations qui sont de la nature de la
15 détermination de la rentabilité avec des
16 considérations de tarif, puis je pense, dans les
17 témoignages notamment des témoins ordinaires de
18 Gaz Métro, il y a souvent cette confusion-là,
19 puis je pense que l'expert Overcast le fait
20 aussi.

21 Maintenant, je pense, je ne le sais pas, je
22 n'ai pas besoin de m'attarder longtemps là-
23 dessus, mais je pense que c'est très clair, puis
24 ça été dit que la proposition de Gaz Métro, c'est
25 celle de l'expert Overcast. Là on parle de

1 combien on a bien fait notre étude avant, mais
2 c'est leur proposition, c'est celle-là, c'est
3 celle-là dont vous êtes saisi avant tout. Mais
4 vous, vous avez le loisir, comme vous l'avez
5 démontré d'ailleurs, vous avez la possibilité
6 comme vous avez démontré dans la Phase 1, de
7 prendre l'approche de l'autre ou à la limite même
8 en sortir une qui est de votre propre cru.

9 Alors je vous ferai grâce, vous savez que
10 c'est trois contre un là, c'est une petite pause
11 pour dire là, c'est quoi, quel est le « score »,
12 mais en tout cas.

13 Maintenant, la méthodologie et les
14 recommandations de l'expert Chernick permettent
15 de tenir compte de l'ensemble des coûts marginaux
16 O&M reliés au projet de développement. Puis ça,
17 je pense qu'on va revenir de cette espèce de
18 monde en demi-teinte, de la théorie, puis où on
19 fait un client à la fois, où on connaît tous les
20 clients à venir, puis toutes les
21 caractéristiques, puis on va regarder un peu plus
22 une méthode pratique, puis je pense que tout le
23 monde va être soulagé. Alors, nous on dit que
24 lui, il part de principes solides et d'une
25 analyse rigoureuse et réaliste.

1 Alors d'abord, comme il a indiqué, sa
2 méthodologie englobe l'ensemble des catégories de
3 coûts d'opérations et il a souligné, y compris
4 ceux, bien, qui excluraient Gaz Métro et on parle
5 notamment d'une grande différence. Une différence
6 après dans certains coûts individuels, mais il y
7 a tout l'aspect des coûts en amont attribuables à
8 l'augmentation de la charge. Puis encore une
9 fois, c'est, ils vont dire, bien, on est plus
10 efficace ou on gère ça, mais ils ne seraient pas
11 connectés là, si c'était vrai que ces coûts-là ne
12 sont pas causés par l'ajout de client, bien, Gaz
13 Métro ça serait un livreur à propane. Il n'y aura
14 pas de coûts en amont, puis par définition, bien,
15 il n'y aura pas de « operation and maintenance »
16 par rapport à ces équipements et ces
17 arrangements. Puis encore une fois là je dis que,
18 bon, la méthodologie du docteur Chernick vous
19 permettrait, vous permet d'établir une approche
20 pour la rentabilité des projets qui vont être
21 adaptés pour non seulement la densification, on a
22 très peu parlé finalement de densification dans
23 la cause ici, peut-être que c'est parce que Gaz
24 Métro est plus orienté, je ne le sais pas, mais
25 plus orienté vers des ajouts de services à plus

1 grande... des subdivisions ou des villes qui ne
2 sont pas encore desservies. Mais la méthodologie
3 que vous avez doit servir justement pour le
4 développement, le plan de développement et aussi,
5 c'est sûr, pour les petits ajouts et doit capter
6 aussi, on l'a vu, également les ajouts de la
7 charge d'un client inexistant là... existant, ça
8 va aller d'un bout à l'autre la méthodologie.

9 (11 h 55)

10 Puis je vous soumets que les témoignages, je
11 ne mets pas en doute leur expertise, je ne mets
12 pas... pas dans le sens d'expert, mais leur
13 compétence, je ne remets pas en question leur
14 sincérité, mais je ne pense pas que vous... En
15 tout cas, je trouve que ça serait, ce serait
16 hasardeux de dire, bien, on va se fier sur
17 simplement qu'on peut prendre toutes les
18 décisions sur le fait qu'on connaît, faites-nous
19 confiance, on connaît notre affaire et on est
20 capable de vous dire avec certitude combien ça va
21 coûter. Puis en même temps, on dit, on ne veut
22 pas utiliser, mais aucune mesure de coût moyen
23 finalement.

24 Ils disent, ils ne veulent pas dire que,
25 bien, sur mille (1000) clients, par exemple, il

1 va y avoir un certain nombre de mauvaises
2 créances ou un certain nombre de mauvais payeurs
3 à qui on doit faire des efforts de recouvrement.
4 Ils disent simplement, bien, on leur fait
5 confiance, on ne les brancherait pas s'ils...
6 Bien, pour certains, on fait des études. Pour les
7 autres, bien, on ne peut pas présumer d'avance
8 que ça va être des gens qui vont déguerpir sans
9 payer leurs factures.

10 Mais ce n'est pas comme ça que ça marche. Il
11 faut trouver une façon de dire, ce n'est pas
12 parce qu'on ne connaît pas le coût que c'est
13 zéro. C'est ça l'approche finalement du docteur
14 Overcast. Si on ne le connaît pas ou si ce n'est
15 pas à la hauteur d'ajouter une personne de plus
16 au complet au nouveau « call center », ça
17 n'existe pas. Ça n'a aucun lien avec la réalité.

18 Et encore une fois, je suis... Je vous
19 indique également à la page 3, c'est vers le bas
20 de la page 3... Non. Excusez-moi! C'est ça. Je
21 suis à la page 4. Excusez-moi! En haut de la
22 page. Je n'ai pas la même pagination. La
23 méthodologie que propose l'expert Chernick rend
24 compte du fait qu'il y a des projets de
25 développement qui vont engendrer une panoplie de

1 coûts, certains importants et d'autres moins.

2 Mais il reflète en réalité que ces coûts-là
3 s'additionnent nécessitant tôt ou tard l'ajout de
4 ressources, souvent en portion d'unités, comme du
5 temps partiel, temps supplémentaire. Ils entrent
6 tous dans les coûts pour la détermination de la
7 rentabilité des projets de développement. Alors,
8 ce n'est pas vrai qu'ils n'existent pas. Puis,
9 là, je vous réfère à la preuve et notamment
10 qu'est-ce qui est dit par l'expert Marcus au
11 niveau de la divisibilité des coûts. Malgré
12 qu'est-ce qu'on a pu dire du « lumpiness ». C'est
13 que la preuve est à l'effet contraire, qu'il y a
14 beaucoup de coûts. On l'a vu dans les réponses
15 aux DDR de monsieur Chernick qui ont été données,
16 qu'on parlait de point trois d'une personne
17 releveur de compteur à certains endroits. En
18 Abitibi, je pense, au Saguenay. Puis, bon,
19 monsieur Marcus le confirme également.

20 Puis, là, c'est très important. Puis
21 l'expert Chernick a beaucoup insisté là-dessus.
22 Je pense que c'est... Si on veut parler de
23 principe de base, on ne peut pas faire une
24 analyse où on prend tous les revenus pendant
25 vingt (20), trente (30), quarante (40) ans, puis

1 on dit, bien, ça, ça fait partie de la
2 rentabilité. Mais on les soustrait seulement des
3 coûts pour un an ou pour quatre ans. On parle de
4 la rentabilité du projet qu'on doit décider
5 avant, justement avant qu'il soit construit. Puis
6 on doit tenir compte de tout, de coûts et de
7 revenus.

8 (12 h 00)

9 Puis là il a dit, je vais vous citer, c'est
10 à la page 20 du volume 4 des notes
11 sténographiques, dans son témoignage monsieur
12 Chernick dit :

13 And so, we would compare the revenues
14 you expect over your time horizon to
15 all of the expenses that you expect
16 over that same period, a simple process
17 of matching the costs and benefits. And
18 on slide 9, I discuss that process a
19 little bit. The objective is to compare
20 your initial investment and initial
21 expenses to the revenues over a long
22 period of time minus the continuing
23 expenses over that period of time.

24 Je pense que c'est très limpide, c'est... c'est
25 ça qu'il faut faire, là. Quels que soient les

1 jeux de courbes de coûts de court terme et autres
2 choses. C'est ça votre exercice. Il est peut-être
3 plus comptable et financier que de théorie
4 économique.

5 Alors, justement pour parler de cet aspect-
6 là, puis là j'achève, Monsieur le Président, je
7 suis au haut de la page 5. Encore une fois, on
8 nous est revenu à la charge aujourd'hui avec une
9 discussion de la théorie par rapport au coût
10 marginal. Mais, je vous soumetts que monsieur
11 Chernick a fait la démonstration que le coût
12 marginal de court terme que préconise l'expert
13 Overcast et qu'accepte Gaz Métro et que Gaz Métro
14 vous demande finalement d'accepter ou du moins
15 accepter les conséquences de cette approche-là.
16 Monsieur Chernick a fait la démonstration qu'il
17 ne s'agit pas d'une façon valable puis qu'on ne
18 peut pas évaluer les coûts seulement avec les
19 coûts marginaux de court terme.

20 Puis ça, là, j'ouvre une parenthèse un peu.
21 C'est parce que, vous, vous avez... vous avez
22 décidé pour la phase ici qu'on devait regarder
23 les... bien, le sous-titre, si je peux, de la
24 partie 3B, c'est « Méthode de détermination des
25 coûts marginaux de prestation de service de long

1 terme ». Moi, je vous avoue quand c'est sorti,
2 j'ai posé des questions.

3 Mais, je ne pense pas que vous avez dit le
4 coût marginal de long terme, dans le sens d'un
5 concept théorique économique. Mais, qu'est-ce que
6 vous avez dit, je pense, puis la tâche qui nous
7 est donnée à tous, c'est de déterminer la
8 méthodologie pour déterminer les coûts pour la
9 vie du projet parce qu'on doit décider. On ne
10 peut pas l'arracher, comme a dit monsieur
11 Chernick. Alors, une fois que c'est dans la
12 terre, c'est dans la terre. Alors, c'est pour
13 toute la vie. À savoir c'est quelle courbe, je ne
14 pense pas que ce soit ça votre préoccupation trop
15 trop, mais vous devez vous assurer, mais pas
16 plus, des coûts, mais que les coûts, ils soient
17 là, sans les...

18 Parce que qu'est-ce que monsieur Chernick
19 préconise, c'est qu'on les étudie, on les évalue
20 puis qu'on fasse une évaluation réaliste et
21 rigoureuse de ces coûts-là puis ça peut changer
22 avec le temps. Comme il a dit « on peut revenir
23 annuellement » mais on ne devrait pas approuver
24 une méthode qui dit avant, avant de les étudier,
25 qu'ils n'existent pas puis n'existeront pas.

1 C'est ça qui vous est proposé aujourd'hui.

2 Puis comme dit monsieur... je pense que
3 monsieur Chernick l'avait illustré avec son
4 exemple de vendeur de fraises, qu'il peut juste
5 fermer son... il peut fermer son kiosque puis il
6 dit « bien là, les fraises sont rendues trop
7 chères, personne veut les acheter, alors je n'en
8 achèterai pas de mon fournisseur. »

9 Le problème de Gaz Métro, c'est que ce n'est
10 pas le coût marginal de court terme, là, c'est
11 les ouvrages qu'on met dans le sol puis on doit
12 continuer à les entretenir. Même quand les gens
13 déménagent puis il y a des nouveaux coûts, on
14 doit... puis même si la maison est vide, il n'y a
15 pas de revenu, mais il y a des coûts associés à
16 ça également. Alors, c'est toutes des choses dont
17 on doit tenir compte.

18 (12 h 05)

19 Puis là, il y a une partie des confusions,
20 il y avait l'histoire erronée de l'idée qu'on ne
21 doit pas tenir compte des coûts parce qu'ils vont
22 être épongés dans le fait que le revenu ou le
23 nombre de clients va grandir avec le temps, mais
24 ça ne change rien que... et des coûts associés
25 qui sont peut-être fondus dans d'autre chose,

1 mais des coûts associés, des coûts d'opération et
2 maintenance à l'extension de réseau, au projet de
3 développement. Mais on ne doit pas, puis là, je
4 suis à la page 5, deuxième boulet, on ne doit
5 pas, non plus, confondre une baisse éventuelle du
6 coût du client, des changements technologie il en
7 est question, gain d'efficience, et la réalité
8 irréfutable que l'ajout de clients engendre des
9 coûts supplémentaires d'opération. Puis nous, on
10 dit que l'analyse de rentabilité ne doit pas
11 ignorer ces coûts-là puis c'est ça que monsieur
12 l'expert Overcast vous... vous recommande.

13 Puis là, je peux vous référer à la page 27,
14 encore une fois, dans le témoignage de monsieur
15 Chernick, dans le... 27 dans les notes
16 sténographiques du volume 4, il dit, puis je suis
17 dans le haut de la page :

18 So, the newer observation that
19 technology changes, market prices
20 change, cost can go down over time,
21 does not mean that the customers you've
22 added, in the meantime, have not
23 imposed additional costs and won't
24 impose additional costs in the future.

25 Puis là, vous vous souviendrez que dans sa

1 présentation, monsieur Chernick a dit... il a
2 parlé du prix de l'essence. Il dit : « Bien, si
3 le prix de l'essence baisse... » entre deux mille
4 six (2006) et deux mille quinze (2015), je pense,
5 que c'était, dans son exemple, « ... bien on doit
6 quand même payer le gaz quand on parcourt un
7 kilomètre de plus pour aller voir un nouveau
8 client, pour lire son compteur. » Alors, on doit
9 en tenir compte, c'est ça qu'il dit.

10 Puis comme j'ai dit, je l'ai déjà dit un
11 peu, puis là, je suis au milieu de la page 5, la
12 période d'analyse de la rentabilité, pour les
13 revenus et les coûts, c'est le long terme. Quand
14 on parle de coût marginal de long terme, de court
15 terme, mais c'est le long terme seul dont vous
16 devez vous préoccuper. Et on vous soumet que vous
17 ne serez pas limités l'analyse à cinq... cinq ans
18 ou même un an comme on semble recommander à bien
19 des égards, Gaz Métro, par le biais de la
20 recommandation de son expert.

21 Puis de même, comme on l'a vu, ce n'est
22 pas... il n'est pas adéquat d'exclure des coûts
23 d'opération sous prétexte qu'ils ne sont pas
24 causés par un client individuel, un seul client
25 ne le cause pas, alors ça n'existe pas. Puis là,

1 c'était un point important, puis je pense que
2 c'est peut-être même monsieur Fontaine qui
3 l'avait mentionné, que... puis c'est ici, un peu,
4 l'approche de monsieur Chernik, la méthodologie
5 qui doit être prise doit être fondée, c'est sûr,
6 dans les coûts marginaux, mais comme je dis,
7 lorsqu'ils ne sont pas déterminables, on ne doit
8 pas les considérer comme étant inexistant, de
9 zéro. On doit utiliser des coûts moyens afin
10 d'avoir un intrant valable pour évaluer la
11 rentabilité.

12 Puis comme j'ai dit, puis là, je finis un
13 peu là-dessus, sur les mauvaises créances, on ne
14 souhaite pas que les projets d'extension
15 deviennent des mauvaises créances, là, mais... ou
16 des coûts qui ne sont pas justifiés, mais on ne
17 peut pas présumer de l'absence de problèmes de
18 recouvrement de mauvaises créances. C'est juste
19 un exemple parce que toutes ces choses-là sont
20 tellement petites, ça a l'air fastidieux, ça a
21 l'air pointilleux de les souligner, mais c'est
22 juste ça ne se peut pas qu'on ajoute mille (1000)
23 client puis on dit : « Bien, il n'y a pas de...
24 on ne tient pas aucunement compte de la
25 probabilité d'augmenter les coûts d'opération au

1 niveau du recouvrement des mauvaises créances »,
2 on ne sait pas qui, mais avec les mille (1000)
3 clients qui s'ajoutent aujourd'hui, plus tous
4 ceux qui les remplacent et qui vont acheter la
5 maison après, qui continuent, finalement,
6 l'abonnement, entre guillemets, là, pour la même
7 personne. Ce n'est pas vrai que vous pouvez
8 ignorer des coûts de cette nature-là aux fins de
9 détermination de la rentabilité. Ce n'est juste
10 pas vrai.

11 (12 h 10)

12 Maintenant, alors je vais conclure, Monsieur
13 le Président, puis pour une fois dans ma vie, ma
14 foi, je vais avoir respecté mes quarante-cinq
15 (45) minutes, je pense. C'est agréable, pour une
16 fois, de ne pas être la brebis galeuse.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Désolé de péter votre balloune, mais vous l'avez
19 déjà dépassé.

20 Me FRANKLIN S. GERTLER :

21 Bon, bien merci, Monsieur le Président. Mais
22 j'achève, là. Alors c'est pour ces motifs, on
23 demande à la Régie de refuser la proposition de
24 Gaz Métro basée sur la méthodologie et la
25 détermination des coûts marginaux de service de

1 long terme, la proposition de Gaz Métro basée sur
2 les propositions de docteur Overcast. On vous
3 demande de suivre les recommandations de l'expert
4 Paul Chernick, sur la méthodologie et la
5 détermination des coûts marginaux de service de
6 long terme.

7 Puis là, j'en parle, là, je suis peut-être
8 le seul à parler des frais mais c'est parce que
9 la cause a commencé en deux mille treize (2013)
10 alors il faut s'assurer que ça ne devient pas un
11 problème, mais on va vous demander d'accorder des
12 frais d'intervention et si cela est possible,
13 puis je pense qu'il y a eu un grand effort de ce
14 côté-là, de rendre la décision sur les frais en
15 même temps, même avant, si vous voulez... non,
16 non, mais je dis ça en riant, mais si jamais on
17 décide qu'on va disposer de 3A seulement lorsque
18 3B va être accomplie, ça va devenir un problème.
19 Bien là, on va peut-être vous demander des frais
20 intérimaires ou vous pourrez peut-être prendre
21 l'initiative même d'inviter les gens à faire leur
22 demande de frais, parce qu'on va le faire, là,
23 vous allez le prendre en délibéré, on va faire
24 nos demandes de frais. Mais c'est parce que ça
25 devient... moi je reçois les factures d'un expert

1 qui a mis son temps dedans puis je ne veux pas
2 avoir à dire que bien, ça sera aux calendes
3 grecques, là.

4 Alors, ça met fin à ce que... ça met fin à
5 mes représentations puis je suis désolé d'avoir
6 été plus long que prévu. Je vais tâcher, la
7 prochaine fois, de faire des estimations
8 irréalistes comme ça, là. Merci beaucoup.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Merci, Maître Gertler.

11 Me FRANKLIN S. GERTLER :

12 Ça fait que si vous avez des questions, bien...

13 Mme LOUISE PELLETIER :

14 Moi je n'ai pas de questions, merci.

15 LE PRÉSIDENT :

16 La Formation n'aura pas de questions puis je vous
17 rassure tout de suite, ou je vous confirme tout
18 de suite qu'on ne rendra pas de décisions sur les
19 frais, comme vous le supposiez, avant d'avoir
20 décider sur le fond, quand même.

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Décider de l'avant qu'il n'y pas de coûts sans
23 les avoir examinés, c'est la même chose, là.

24 LE PRÉSIDENT :

25 C'est ça. Mais nous vous donnerons des

1 instructions là-dessus rapidement, à vous et aux
2 autres, évidemment.

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 O.K. Merci beaucoup.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Merci.

7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 Ça a été bien agréable, j'apprécie beaucoup le
9 travail avec vous, merci.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Merci. Alors, nous sommes rendus midi quinze
12 (12 h 15). J'étais dubitatif sur le temps qu'on
13 prenait. Une heure, on va prendre une heure, une
14 seule heure, donc à treize heures quinze
15 (13 h 15). À la demande expresse du sténographe
16 que nous apprécions tous, n'est-ce pas, donc nous
17 prendrons une heure quinze et de retour à treize
18 heures trente (13 h 30). Merci.

19 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

20

21 (13 h 22)

22 LE PRÉSIDENT :

23 Bonjour.

24 PLAIDOIRIE PAR Me HÉLÈNE SICARD :

25 Bonjour. Hélène Sicard pour Union des

1 consommateurs. Comme j'ai des problèmes d'hôtel,
2 maître Neuman a eu la gentillesse de me laisser
3 passer. Alors vous m'excuserez. Après je vais
4 devoir quitter pour aller vider ma chambre.

5 On vous a distribué l'argumentation d'UC. Je
6 vais avancer avec ça. La première page, c'est les
7 généralités habituelles. Vous avez lu notre
8 preuve. Monsieur Moisan-Plante a été devant vous
9 très brièvement. C'est pour ça que je vais
10 prendre un petit peu plus de temps que
11 d'habitude. Puis je vais passer à travers. Il
12 voulait vous laisser savoir que la preuve était
13 là puis elle était déposée, et qu'on avait
14 travaillé avec monsieur Chernick.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Si je me fie au mode de calcul de maître David,
17 vous avez du temps en banque.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 O.K. Mais j'espère ne pas dépasser mes vingt (20)
20 minutes. Alors, on a travaillé de concert avec le
21 ROEÉ. Je pense que, ça, c'est un point que
22 monsieur Moisan-Plante a fait. Et, évidemment, ça
23 nous a permis d'éviter des dédoublements. Mais le
24 mémoire de madame de Tilly, on tient à ce que
25 vous y portiez attention.

1 Le but du présent exercice, je suis à
2 « introduction », en phase 3A, selon notre
3 compréhension, est d'établir la méthode de
4 détermination des coûts marginaux de prestation
5 de service de long terme. Maintenant, dans le
6 cadre de la Phase 1 du présent dossier, la Régie
7 soulignait qu'elle devait « établir la meilleure
8 façon de répartir le plus équitablement possible
9 en fonction des liens de causalité les plus
10 solides, la grande tarte des coûts de service
11 entre les différentes catégories de clientèle,
12 sans chercher à savoir par quel moyen et auprès
13 de qui ces coûts seront récupérés ».

14 Cet énoncé rejoint les principes établis par
15 la Régie du gaz et la Régie de l'énergie dans ses
16 décisions antérieures relativement au processus
17 d'allocation des coûts. Là, je vous passe le
18 résumé de 97-47 pour en arriver au paragraphe
19 suivant. Dans votre décision qui est la
20 D-2016-100 relative à la Phase 1, vous avez
21 décrit votre vision de certains principes. Et je
22 vais vous les reciter, parce que notre position,
23 ces principes-là, même si c'est une petite tarte
24 des coûts marginaux, il y a des grands principes
25 que vous avez adoptés en Phase 1 qui, on vous

1 soumet, doivent continuer d'être appliqués. Vous
2 avez parlé de l'allocation directe et de coûts
3 moyens aux paragraphes 77 à 83.

4 Je m'excuse, je n'ai pas de copie d'extraits
5 de cette décision. J'ai une photocopieuse qui a
6 failli. Mais je pense que vous la connaissez,
7 vous l'avez rendue. Je vais vous relire.

8 LE PRÉSIDENT :

9 On la connaît par coeur.

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 La Régie retient, au paragraphe 77, retient
12 l'approche voulant que l'allocation directe soit
13 privilegiée, lorsque possible. Paragraphe 78,
14 extrait, « l'allocation directe est un idéal ».

15 [79] [...] l'allocation directe peut
16 produire des résultats différents d'un
17 client à l'autre, mais elle permet
18 néanmoins de tenir compte des coûts
19 réellement encourus pour chacun des
20 clients concernés. [...]. La somme des
21 informations individuelles...

22 qu'on atteint par l'allocation directe,

23 ... par catégorie de clientèle permet,
24 par la suite, d'établir le coût total
25 de l'ensemble des clients de cette

1 catégorie et, par incidence, un coût
2 moyen plus précis.

3 Des principes comme celui-là sont aussi valables
4 lorsqu'on parle de catégorie de coût. Par
5 exemple, si on prend le centre d'appels, on
6 regarde les appels au global, on fait une moyenne
7 parce qu'on ne peut pas faire une allocation
8 directe client par client. Puis on n'enverra pas
9 de facture. Quand le client appelle, on ne prend
10 pas son numéro de compteur pour dire, bien, toi,
11 je t'envoie une facture de trois dollars.

12 Donc, le centre d'appels, il y a des coûts
13 par quantité de clients. Et si on ajoute des
14 clients, bien, ou bien si ça ne coûte pas plus
15 cher, la répartition des coûts par client devient
16 moindre, ou alors ça ajoute certains coûts comme
17 l'a souligné monsieur Chernick et, je pense,
18 monsieur Marcus aussi, ou on demande des heures
19 supplémentaires, ou on demande à quelqu'un de
20 venir une journée de plus, ou on engage quelqu'un
21 de façon temporaire. Donc, c'est important dans
22 des... Ce que vous nous dites, regarder le coût
23 moyen, ça demeure important. Et ça demeure
24 important quand vous allez évaluer les coûts
25 marginaux.

1 (13 h 37)

2 Paragraphe 81, vous nous dites que vous ne
3 retenez pas la recommandation des experts
4 Overcast et Chernick d'utiliser le coût moyen si
5 l'allocation directe est possible. Par contre,
6 vous continuez par la suite, et on comprend de
7 votre décision au paragraphe 83 que... on y va
8 avec l'allocation directe, non, on va au coût
9 direct par client si c'est possible, mais si ce
10 n'est pas possible, on a recours au coût moyen.

11 Maintenant, vous avez également établi
12 l'absence de service gratuit et ça, on le
13 retrouve au paragraphe 88 de votre décision, et
14 vous dites

15 La Régie considère qu'il est toujours
16 important et pertinent que tous les
17 clients se voient allouer un coût pour
18 les services qu'ils reçoivent et, en
19 conséquence, maintient ce principe.

20 Donc, s'il y a un coût pour un nouveau
21 branchement, au niveau des coûts marginaux,
22 qu'ils soient tout de suite ou qu'ils soient plus
23 tard, ce n'est pas à l'ensemble de la clientèle
24 existante de l'assumer, ce coût-là, c'est aux
25 nouveaux branchements ou aux gens qui sont dans

1 la nouvelle extension.

2 Il faut le calculer dans les coûts de ça
3 parce que quand on va faire l'étude de
4 rentabilité, ce qui était le revenu requis,
5 l'analyse de rentabilité, on va mettre les
6 revenus sur quarante (40) ans, il faut mettre les
7 coûts sur quarante (40) ans. Puis là, on voit
8 est-ce qu'on a... est-ce que c'est rentable ou
9 est-ce qu'on a besoin d'une contribution pour que
10 ce soit rentable. Et la définition de rentable,
11 la ligne doit être, dans votre esprit, est-ce que
12 ça va coûter quelque chose à la clientèle
13 existante quelque part à un moment donné. C'est
14 ce qu'on comprend de l'absence de service
15 gratuit.

16 Partage des économies et des déséconomies
17 d'échelle au paragraphe 89, vous pourrez en faire
18 la lecture. Au paragraphe 90, précision,
19 fiabilité, stabilité et simplicité. On se
20 souviendra qu'en Phase 1, Gaz Métro avait plaidé
21 que la simplicité, là, c'était ce qu'il y avait
22 de plus important, mais vous avez décidé que oui,
23 la simplicité, c'est important, mais le
24 principe... vous êtes d'avis que

25 ... le principe de simplicité des

1 méthodes retenues ne doit pas avoir
2 préséance sur la précision, la
3 fiabilité et la stabilité.

4 Alors de la même façon, quand on va regarder les
5 coûts marginaux, on le sait que c'est des petits
6 coûts, mais les experts sont venu nous dire ces
7 petits coûts-là, quand on les additionne, là, ça
8 peut vraiment avoir comme conséquence, parce
9 qu'il y a des projets à la marge, est-ce que le
10 projet va être rentable ou ne sera pas rentable.

11 Maintenant, on comprend, puis il y a eu
12 différents dossiers de Gaz Métro, dont un qui
13 vient d'aller en révision, où Gaz Métro aimerait
14 réviser la façon dont elle évalue la rentabilité
15 afin de l'atteindre plus facilement et,
16 possiblement, de faire plus de projet, on le
17 comprend, c'est à son avantage, ça fait du
18 capital sur lequel elle reçoit rendement puis ça
19 fait plus de clients à long terme, sauf qu'il ne
20 faut pas que quand on... il faut faire attention,
21 si elle est un petit peu dans cette ligne-là, il
22 faut faire attention qu'il n'y ait pas de coûts,
23 pour les clients, supplémentaires. Pour les
24 clients existants.

25 Et vous avez, finalement, au paragraphe 92,

1 établi... parlé d'arbitrage entre les différents
2 principes dont je viens de vous parler. Et vous
3 nous dites

4 La Régie reconnaît que les méthodes
5 d'allocation du coût de service
6 constituant l'Étude peuvent
7 difficilement satisfaire l'ensemble des
8 principes énoncés précédemment et que,
9 parfois, un arbitrage entre eux est
10 requis. Elle juge que le respect de la
11 causalité des coûts doit avoir
12 préséance.

13 Alors ici, je réfère brièvement, puis je vais y
14 revenir, au contre-interrogatoire où j'essayais
15 de comprendre, là, la différence entre short run
16 puis long run cost puis qu'est-ce que c'est puis
17 comment c'est appliqué, je vais y revenir tout à
18 l'heure, mais ce que je veux vous dire, là, c'est
19 que ce soit short run ou que ce soit long run,
20 pratico pratique, client qui paie des tarifs, la
21 causalité des coûts sur ce projet qui va produire
22 des revenus qu'on garde sur quarante (40) ans, la
23 causalité des coûts et les coûts sur quarante
24 (40) ans, elle est où? Si elle appartient au
25 nouveau branchement ou à l'extension de réseau,

1 bien il faut le mettre.

2 Il faut... s'il faut faire une valeur
3 moyenne parce que, évidemment, les valeurs sont
4 actualisées au coût d'aujourd'hui ou au jour où
5 le projet est soumis, ça, je comprends ça, mais
6 il faut les mettre. Et il n'est pas vrai de dire
7 que parce qu'il faut attendre cinquante (50)
8 branchements avant d'avoir un nouveau lecteur de
9 compteur ou une nouvelle personne au centre
10 d'appel, là, je donne un chiffre bien arbitraire,
11 que c'est seulement à ce moment-là qu'il va y
12 avoir un coût. Il y a un coût moyen qui s'est
13 bâti sur toute la période et qui fait que clac,
14 là, on engage une unité de personnel de plus. Et
15 il faut le prendre en considération.

16 (13 h 45)

17 C'est... j'ai cru comprendre de mon contre-
18 interrogatoire, c'est parce que c'était la même
19 problématique avec la fidélisation des clients,
20 qu'on n'inclut pas ces coûts-là et que... mais je
21 n'ai pas eu de définition satisfaisante en ce qui
22 concerne les coûts marginaux qui nous occupent
23 dans la phase 3A. D'exemples pratiques, là, de la
24 part des témoins. Mais j'ai cru comprendre entre
25 les lignes que c'était cette accumulation qui

1 amène à éventuellement avoir un autre... ce
2 qu'ils considèrent, eux autres, une autre
3 dépense. Mais, ça, on n'est pas d'accord. Alors,
4 vous avez dit... vous estimez que les arbitrages
5 doivent se faire au cas par cas et en toute
6 transparence et qu'il est impossible de définir,
7 a priori, une règle générale d'application. Il
8 vous appartient donc, à la Régie, d'effectuer les
9 arbitrages et de dire et d'indiquer, puis je vous
10 invite à le faire, que ce genre de coûts là doit
11 être inclus.

12 Alors, nous sommes maintenant à la
13 D-2016-169, je vous ai mis des citations, vous
14 pourrez les lire, vous la connaissez elle aussi.
15 Ce qui me préoccupe ici c'est le paragraphe 43 A,
16 c'est le sujet de l'audience, où vous nous
17 dites :

18 La méthode de détermination des coûts
19 marginaux de prestation de service de
20 long terme.

21 C'est le sujet dont on doit traiter.

22 Alors, la compréhension d'UC était qu'au
23 cours de la présente phase la Régie allait
24 décider de la méthode de détermination des coûts
25 marginaux de prestation de service de long terme.

1 Et que cette méthode serait par la suite utilisée
2 afin d'établir, entre autres, la rentabilité des
3 projets d'extension de réseau. Et c'est ce que je
4 vous soumetts, vous devez faire ça dans le but de
5 vous assurer que ces projets sont rentables sans
6 que les coûts qui leurs sont attribuables ou
7 découlent desdits projets n'aient à être assumés
8 par la clientèle existante. Et on revient à tout
9 à l'heure, où la petite marge peut faire une
10 grande différence.

11 Et mon confrère, dans son argumentation, a
12 indiqué que s'il y avait trop de surévaluation...
13 je pense que c'était autour des paragraphes 78,
14 79 et 80. Que si les dépenses sont surévaluées,
15 il ne pourra pas faire de projets puis tout le
16 monde va y perdre puis les tarifs ne baisseront
17 pas. Mais, moi, je vais vous dire qu'il y a une
18 chose de garantie, si les coûts sont sous-
19 évalués, il va y avoir une charge pour les
20 clients existants. Alors que si les coûts sont
21 bien balancés, il n'y a pas nécessairement
22 d'économie pour les clients existants. Ça reste
23 ça à démontrer.

24 Alors, les expertises au dossier. Pour les
25 fins de la phase 3A du présent dossier, les

1 services de quatre experts ont été retenus. À la
2 demande de la Régie, ceux-ci se sont concertés
3 afin de concilier leurs opinions et d'établir les
4 éléments et recommandations sur lesquels ils
5 étaient d'accord et identifier ceux où leurs
6 opinions divergeaient.

7 UC salut positivement - et j'aurais dû le
8 mettre en grosses lettres et en noir - cette
9 initiative de la Régie et espère qu'elle pourra
10 être renouvelée. Maintenant, pour le reste, je
11 m'adresse à vous parce que vous êtes le banc mais
12 je vous dirais que j'ai l'intention de proposer à
13 la Régie, de façon plus globale, on a une
14 rencontre le neuf (9) juin, je pense, tout le
15 monde, d'adopter ce genre de procédure dans tous
16 les dossiers, avec les commentaires qui suivent
17 et les recommandations qui suivent.

18 Mais pour ce qui concerne ce dossier, on
19 vous soumet qu'il serait pertinent et utile que
20 le rapport conjoint que déposeraient les experts
21 à l'avenir soit un peu moins abrégé que celui qui
22 a été soumis au cours de la présente phase et
23 présente non seulement les recommandations
24 communes un peu plus étoffées mais également les
25 divergences. Et, à ce sujet, on remercie l'expert

1 Marcus qui a pris le temps de faire ce tableau.
2 Je pense que ce tableau pourrait être une
3 inspiration pour les conciliabules qui se
4 tiendront à l'avenir entre les experts, et ça
5 permet de mieux comprendre et de mieux suivre.
6 Malheureusement, celui-là, on ne l'a eu qu'on
7 audience, ça aurait été bien de l'avoir avant,
8 là, mais... Je continue.

9 (13 h 50)

10 Comme il est fort probable que lors des
11 phases ultérieures du présent dossier, les
12 parties aient de nouveau recours à des experts
13 qui, rappelons-le, sont en principe des témoins
14 indépendants et neutres, là je vous donne une
15 petite citation de la Régie à cet effet, puis
16 c'est dans les Codes de procédures et je pense
17 que c'est reconnu par toutes les cours, c'est ce
18 qu'ils doivent être, UC soumet qu'il serait
19 désirable dans l'éventualité de la tenue de
20 nouvelles rencontres de concertation, puis on
21 vous demande de les tenir, de requérir des
22 experts que le rapport commun soient déposés pour
23 être consulté par les parties au dossier, au
24 moins une semaine avant le dépôt des mémoires des
25 intervenants.

1 Honnêtement là, ça pourrait sauver beaucoup de
2 temps de d'audience et ça pourrait abréger les
3 mémoires aussi, parce qu'on est nourri à ce
4 moment-là par l'expert. Je vous dis que le temps
5 qu'on a passé dans ce dossier à préparer notre
6 mémoire aurait pu être écourté de beaucoup si on
7 avait eu le bénéfice de tout ça d'avance.

8 Et je vous soumetts de plus qu'il serait
9 désirable que des rapports d'expert, qu'il y ait
10 ou pas de concertation entre les experts, soient
11 à l'avenir déposés au moins une semaine avant la
12 date de dépôt des mémoires des intervenants. Les
13 experts sont là pour éclairer la Régie. Et on y
14 réfère, on en parle et ça ferait couler les
15 interventions, je pense, beaucoup plus
16 facilement, même s'il n'y avait pas eu de
17 concertation. Tout le monde devrait pouvoir
18 bénéficier avant de faire sa preuve des rapports
19 d'experts qui sont dans les dossiers de la Régie.
20 Un tel déroulement pour le dépôt des preuves
21 permettrait à tous les intervenants et parties de
22 bénéficier de l'éclairage des experts, puis de
23 finaliser nos preuves et d'écourter le temps
24 d'audience.

25 Maintenant, dans le présent dossier, on a

1 entendu pour les fins de la Phase A quatre
2 experts, leur rapport commun sous la plume du
3 docteur Overcast est succinct. Par contre, UC
4 note qu'une des recommandations communes qui s'en
5 détache, c'est évidemment que les coûts marginaux
6 soient alloués selon trois marchés de clients :
7 résidentiels, CII, VGE. Alors le cent cinquante-
8 sept dollars (157 \$) uniforme pour tout le monde
9 disparaît et c'est une très bonne chose, on est
10 d'accord avec ce principe, on demande à la Régie
11 évidemment de l'adopter. Les experts s'entendent
12 également sur l'inclusion de certains coûts à
13 titre de coûts marginaux mais contrairement à ses
14 3 collègues, le Dr Overcast limite de manière
15 importante les catégories de coûts qu'il propose
16 d'inclure.

17 Étonnamment, les recommandations du Dr.
18 Overcast relativement aux catégories de coûts,
19 activités, qu'il choisit d'inclure sont plus
20 restreintes et mènent à une évaluation du coût
21 marginal nettement inférieure à celle qu'avait
22 préalablement soumis le Distributeur dans le
23 cadre du dossier 3879, mais qu'il a déposé au
24 présent dossier à titre de B-144.

25 Bien que Gaz Métro, à terme et pour les fins

1 du présent dossier adopte la position et les
2 recommandations du Dr. Overcast il est difficile
3 de passer sous silence l'existence de telles
4 divergences entre Gaz Métro et son expert dans la
5 preuve elle-même. Les recommandations du Dr.
6 Overcast entrent également en conflit avec
7 plusieurs recommandations des trois (3) autres
8 experts dont les positions, les trois autres
9 experts, sont quasi identiques et se rapprochent
10 beaucoup plus de la position originale de Gaz
11 Métro. Quoique pour chacun d'entre eux là, ils
12 ajoutent un peu plus que Gaz Métro et entre
13 autres, Dr. Marcus demande qu'il y ait une
14 réévaluation de certaines des catégories, puis UC
15 dans son mémoire demande également là, puis vous
16 allez le voir à la fin, que certaines catégories,
17 certains éléments de coûts soient de nouveau
18 évalués.

19 Alors, on vous demande tout simplement de
20 rejeter la méthodologie et la proposition du Dr.
21 Overcast et de reconnaître qu'il y a
22 prépondérance de preuve contre lui et ce qu'il
23 propose avec trois autres experts quasi unanimes.

24 Alors, l'horizon pour le calcul du coût
25 marginal et prestations de services, mon collègue

1 maître Gertler a touché à ça rapidement, alors je
2 vais vous laisser lire, parce que j'essaie de
3 m'en tenir à mon vingt (20) minutes.

4 Ah oui, et j'arrive à dans le présent
5 dossier, je suis là au milieu là de la page 5.
6 Certains termes utilisés ont engendré de la
7 confusion. Par exemple le terme de revenu requis
8 pour l'analyse de rentabilité souligné par madame
9 Pelletier. Pour UC ça été l'utilisation de coûts
10 marginaux de long terme versus court terme
11 « short run, long run » qui a créé au départ une
12 certaine confusion. Je vous ai mis là en citation
13 ce qu'on m'a donné en réponse à mon contre-
14 interrogatoire de la part des témoins de Gaz
15 Métro et je retiens là le troisième entre
16 guillemets :

17 Les shorts, ça représente les coûts
18 actuels que nous avons, (...) c'est les
19 coûts marginaux en fonction des coûts
20 que nous avons actuellement, tandis que
21 les long-run seraient une projection
22 des coûts sur un horizon temporel de
23 plusieurs années qu'il faudrait estimer
24 dans le temps.

25 Oui, mais si ces coûts-là s'en viennent et qu'on

1 reach a goal that is in the interest of
2 the party seeking that goal. And what
3 we have here is we have some clear
4 cases of rent-seeking because there are
5 groups whose interest it is to reduce
6 the use of natural gas below what its
7 current level would be.

8 Bon, un, là, je veux rassurer la Régie, là, UC ne
9 fait pas du « rent-seeking ». On ne cherche pas à
10 limiter l'utilisation du gaz. Ce qu'on cherche,
11 c'est avoir les bons coûts à un lien de causalité
12 solide et s'assurer que les clients existants
13 n'ont pas à payer pour les nouveaux clients. On
14 veut s'assurer que la clientèle résidentielle ne
15 se retrouve pas avec des coûts échoués pour les
16 nouvelles extensions. Deuxièmement, dans un
17 contexte surtout où il y avait eu cette rencontre
18 entre les experts, j'ai été surprise, et à la
19 limite, déçue de ce genre de commentaire de la
20 part de monsieur Overcast et je tiens à souligner
21 que les experts Baudino, Marcus et Chernick, qui
22 ont été engagés par la FCEI, OC et le ROÉÉ ont
23 des recommandations et des conclusions très
24 similaires et qu'il serait déplacé, parce qu'ils
25 ont ce genre de recommandations similaires, mais

1 différentes de celles de monsieur Overcast, ces
2 trois experts de « rent-seeking », tel que semble
3 le suggérer monsieur Overcast.

4 Je vous soumetts, puis je vous demanderais de
5 préciser dans votre décision que messieurs
6 Baudino, Marcus et Chernick sont des témoins qui
7 ont été très crédibles et ils ont procédé de
8 manière professionnelle dans le présent dossier,
9 comme tout expert devrait le faire.

10 Finalement, suite à ce commentaire-là,
11 monsieur Overcast continue et il me donne un
12 exemple, vous pourrez le lire, de ce qui se passe
13 aux États-Unis où, en gros, on pense à charger
14 une charge d'un pour cent (1 %) à tous les
15 clients pour aider les extensions de réseau.

16 Alors, ce commentaire, pour nous, là, et la
17 façon dont il nous présente ça, ne fait que
18 reconfirmer ce qu'on vous avait fait comme
19 représentations en phase 1, c'est-à-dire que le
20 doctor Overcast, il ne semble pas bien informé
21 des différences fondamentales qui existent entre
22 Gaz Métro et les autres distributeurs gaziers
23 Nord-Américains. Et quand vous évalueriez sa
24 proposition, s'il vous plaît, gardez ça en tête.
25 Son exemple implique une minimisation des coûts

1 Alors, avec respect, là, on n'est pas d'accord
2 avec cette position que prend le doctor Overcast
3 parce que « the right cost », selon ce qu'il
4 voit, « the short run », ça ne couvrirait pas
5 tous les coûts.

6 (14 h 00)

7 Dans notre mémoire, on a soulevé certains
8 points en particulier qui sont exclus par le
9 doctor Overcast dans sa preuve, mais qui sont
10 admis par les autres experts. Alors, la relève
11 des compteurs et toute activité dont la
12 croissance se réalise par palier. On nous a dit
13 « bien, écoutez, la relève des compteurs, ça
14 coûte déjà moins cher, les coûts ont baissé. il
15 n'y a pas d'ajout lorsqu'on a ça. »

16 Si les méthodologies sont plus performantes
17 pour la relève des compteurs, bien les clients
18 existants devraient en bénéficier. Mais, il
19 demeure que même si la relève est plus
20 performante et que le coût au global est moindre,
21 il demeure qu'il y a un coût par client pour
22 cette relève-là, il y a un coût moyen et ce coût
23 moyen là devrait être reflété et payé ou... en
24 tout cas, assigné aux nouveaux branchements et
25 aux nouveaux clients. C'est...

1 Il y a eu l'exemple, monsieur Chernick a
2 donné un exemple de sa voiture avec... « si le
3 coût de l'essence a baissé là, on ne me paye pas
4 pour faire le dernier mille » il faut quand même
5 qu'il mette de l'essence dans la voiture pour
6 continuer d'avancer. De la même façon, le dernier
7 client qui arrive au bout de la ligne qui
8 s'ajoute, il y a quand même des activités, du
9 personnel qui va faire des choses pour lui et, ce
10 personnel-là, là, il y a un coût qui, si cette
11 personne ne s'était pas ajoutée, bien ce coût-là,
12 il ne serait pas là. Et cette personne-là
13 pourrait faire, cet employé-là pourrait faire
14 d'autres choses au bénéfice du reste de la
15 clientèle qui est déjà là.

16 C'est la même chose pour le centre d'appels.
17 Et dans ce sens-là, on est d'accord avec ce que
18 monsieur Gosselin a dit aux pages 71 et 72 des
19 notes sténographiques. Alors, on avait comme
20 deuxième point dans notre mémoire, le centre
21 d'appel, les frais de recouvrements et les frais
22 de mauvaises créances.

23 Il y a des infrastructures et c'est le même
24 raisonnement, là. Il y a un coût associé moyen
25 par client pour tout ça. Traitement de la PRC, le

1 coût à inclure, madame de Tilly, dans la preuve,
2 indique que le coût à inclure sur cette rubrique
3 devrait aussi être un coût moyen dont le calcul
4 inclurait la probabilité qu'un client y ait
5 recours.

6 Le fait qu'on ne soit pas certain, comme
7 monsieur Overcast disait, qu'un client va appeler
8 ou qu'on ne soit pas certain qu'un client va
9 avoir recours à la PRC, ça ne veut pas dire que
10 la valeur est zéro ça. Il y a une probabilité qui
11 existe, alors il faut en tenir compte parce que,
12 cette probabilité-là, elle entraîne un coût
13 éventuellement.

14 Entretien préventif et correctif. Madame de
15 Tilly, en fait, UC suggère que ces coûts
16 devraient être inclus dès la deuxième année et
17 leur ampleur devrait refléter, entre autres, les
18 cycles d'inspection et les probabilités de
19 défaillance sur la base des données historiques.

20 On appuie également la proposition de
21 l'expert Marcus de considérer les coûts de
22 rétention des clients pour les comptes et les
23 clients à gros volume, les clients importants. UC
24 soumet que d'ignorer ces coûts ou leur donner une
25 valeur zéro contribue à sous-estimer le coût

1 marginal de prestation de service et, à ce titre,
2 contrevient aux principes mentionnés en
3 introduction.

4 Alors, en conclusion, je vous ai reproduit,
5 ça va vous sauver du temps, le tableau qui était
6 le tableau 3 avec le mémoire d'UC qui contient
7 les principaux points « Illustration », c'est la
8 troisième colonne, « Illustration de la
9 proposition d'UC » où on retrouve les coûts qui
10 n'ont pas été pris en compte, entre autres, par
11 Black & Veatch.

12 Et on a, dans un encadré gris, des coûts qui
13 devraient selon nous faire l'objet de nouvelles
14 évaluations et je pense que le doctor Marcus a
15 fait le même genre de recommandation quand il
16 parlait des coûts qui étaient inclus à B-144 et
17 il nous disait que, oui, il était d'accord avec
18 ça, il en a ajouté un peu, mais certains de ces
19 coûts devraient être réévalués. Bien, pour UC,
20 les coûts qui doivent être réévalués, on vous les
21 avait mis en gris dans notre mémoire.

22 Ça conclut mon argumentation. Je vous
23 remercie. Avez-vous des questions?

24 LE PRÉSIDENT :

25 Merci. Pas de question. Pas de question. Alors,

1 merci beaucoup, Maître Sicard. Vous allez pouvoir
2 aller faire votre valise. Oui. Maître Neuman.
3 Avez-vous un doute que ce soit votre tour? En
4 tout cas, vu d'ici là, moi, je dirais que c'est
5 votre tour.

6 (14 h 10)

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Effectivement, il y a des indices qui me laissent
9 croire que c'est mon tour.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Vous êtes perspicace.

12 PLAIDOIRIE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 Oui. Merci beaucoup, Monsieur le Président,
14 Madame, Monsieur les Régisseurs. Dominique Neuman
15 pour Stratégies énergétiques et l'Association
16 québécoise de lutte contre la pollution
17 atmosphérique.

18 Un peu comme maître David, j'ai une
19 présentation écrite, mais qui est écrite
20 seulement dans mon ordinateur parce que je n'ai
21 pas encore eu le temps d'insérer les notes
22 infrapaginales avec les références aux bonnes
23 pages. Donc, avec votre permission, je vais la
24 lire, mais si je pouvais la déposer
25 électroniquement un peu plus tard quand j'aurai

1 eu le temps d'insérer ces références.

2 LE PRÉSIDENT :

3 J'imagine que vous allez faire ça aujourd'hui?

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Oui, oui, oui. Aujourd'hui, bien, au retour.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Après.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Ou après. Je vais d'abord débiter par certaines
10 remarques sur le cadre procédural et notamment de
11 cette consultation préalable entre experts qui a
12 été tenue au présent dossier.

13 Donc, l'Association québécoise de lutte
14 contre la pollution atmosphérique et Stratégies
15 énergétiques ont pris connaissance de ce
16 processus de consultation entre experts qui a été
17 mené au présent dossier. Et nous suggérons pour
18 l'avenir, quatre pistes d'amélioration.

19 En premier lieu, et nous élaborons sur ce
20 qui a déjà été mentionné par d'autres
21 intervenants, nous suggérons que le rapport de
22 cette consultation inclut tant les points
23 d'accord que de divergences entre les parties
24 pendant la rencontre. Et c'est un rapport
25 amélioré que monsieur Marcus lui-même a effectué

1 et a déposé au présent dossier, vu les lacunes
2 qui existaient dans le rapport, bien enfin, qu'on
3 appellerait conjoint, là, qui avait été déposé
4 après... immédiatement après cette consultation.

5 En second lieu, le rapport de cette
6 consultation devrait aussi inclure une mention
7 des nuances et autres modifications que celles-ci
8 auraient amené les experts à effectuer à leur
9 propre proposition de départ le cas échéant.

10 En effet, une telle rencontre, si elle
11 est... si elle est couronnée de succès, peut
12 peut-être avoir l'effet bénéfique d'amener de
13 tels ajustements aux positions de chacun.

14 Troisièmement, le rapport de cette
15 consultation devrait être déposé avant le dépôt
16 du reste de la preuve des intervenants - et je
17 rejoins là-dessus l'Union des consommateurs il y
18 a un instant - ceci par équité procédurale afin
19 que les intervenants non dotés d'un expert
20 puissent disposer de la même information que les
21 intervenants dotés d'un expert au moment du dépôt
22 de leur propre preuve.

23 Et nous appuyons même la proposition de
24 l'Union des consommateurs à l'effet que, de façon
25 généralisée, les rapports des experts dans les

1 dossiers soient toujours déposés avant la date du
2 dépôt des restes des preuves puisque de tels
3 experts sont censés agir dans l'intérêt de la
4 Régie et de tous les participants et non
5 seulement de leur client.

6 En quatrième lieu et plus généralement, il
7 nous semblerait équitable aussi que les
8 intervenants non dotés d'un expert puissent
9 également participer par un analyste à la
10 consultation préalable qui fut jusqu'à présent
11 limitée aux experts.

12 Dans un autre ordre d'idée, nous croyons par
13 ailleurs que - et c'est un principe que nous vous
14 soumettons - que tout participant a le droit et
15 le devoir, au besoin, de se distancer de son
16 expert s'il y a lieu pour lui d'exprimer une
17 position différente.

18 Il nous semble, au présent dossier, que les
19 positions quelque peu atypiques de l'expert, le
20 docteur Edwin Overcast, ont surpris et même placé
21 Gaz Métro dans une position inconfortable,
22 l'amenant à renier sa propre approche antérieure
23 qui était davantage, à juste titre, en ligne avec
24 les principes réglementaires applicables devant la
25 Régie aux fins du sujet visé par la présente

1 phase 3A du présent dossier.

2 Notre témoin, monsieur Jacques Fontaine,
3 souligne à cet égard l'exemple, à la fois dans sa
4 preuve écrite et orale, l'exemple récent d'Hydro-
5 Québec Distribution dans ses dossiers R-3980-2016
6 et R-3986-2016 sur l'enjeu des coûts évités en
7 réseau autonome et qui s'était... Hydro-Québec
8 s'était alors partiellement distancé de celle de
9 son expert.

10 (14 h 15)

11 La Régie a par ailleurs parfois été en
12 mesure de constater que des témoins experts
13 venant de loin peuvent apparaître moins bien
14 informés quant au contexte réglementaire existant
15 dans les juridictions où ils témoignent avec le
16 risque d'erreur qui en résulte tant au niveau des
17 faits que des principes. Et ça peut être une
18 raison de plus pour que le client de cet expert,
19 s'il croit justifié d'avoir une position
20 différente à présenter devant la Régie, se sente
21 à l'aise de le faire comme ça a été fait dans le
22 cas que je vous ai mentionné, d'Hydro-Québec.

23 Dernière remarque procédurale. Lors de la
24 planification de l'audience elle-même, il nous
25 semble que l'annonce des durées prévues

1 d'interrogatoires, contre-interrogatoires et
2 plaidoiries devrait être décrite et vues comme
3 étant des maximums prévus et non comme des
4 prévisions effectives, et c'est d'ailleurs comme
5 cela qu'il semble que les intervenants eux-mêmes
6 traitent ce genre d'annonce.

7 En effet, il est important que la Régie
8 puisse planifier un nombre suffisant de jours
9 d'audience, lui permettant d'avoir la certitude
10 de la compléter durant ce nombre de jour au sein
11 des calendriers règlementaires par ailleurs
12 chargés de manière à éviter qu'une journée
13 manquante ait besoin d'être reportée longtemps
14 après la période prévue pour les premiers jours.

15 Donc j'aborde maintenant dans le chapitre
16 suivant de ma présentation... ma plaidoirie, la
17 question de savoir ce que nous cherchons à
18 calculer au présent dossier, dans la présente
19 audience. Et je commencerais par... pour emboîter
20 le pas à mon collègue et bon ami maître Franklin
21 Gertler avec une citation venant de Lewis
22 Carroll, Alice au pays des merveilles. Je vous
23 cite... je vous lis la citation en anglais

24 "When I use a word," Humpty Dumpty
25 said, [...] " it means just what I

1 choose it to mean – neither more nor
2 less. ”

3 Et Alice répond

4 “The question is,” said Alice, “whether
5 you can make words mean so many
6 different things.”

7 Et Humpty-Dumpty répond

8 “The question is,” said Humpty Dumpty,
9 “which is to be master – that's all.”

10 Ça fait qu'on va parler de terminologie dans le
11 présent dossier. Un instant, je retrouve ma page.

12 Alors tel que mentionné, la Régie de
13 l'énergie a convoqué la présente audience en
14 phase 3A du dossier R-3876-2013, aux fins de
15 statuer sur la méthode de détermination des coûts
16 marginaux de prestation de service de long terme,
17 de tels coûts marginaux devant servir d'intrant à
18 la méthodologie d'évaluation de la rentabilité de
19 projet d'extension de réseau qui sera
20 ultérieurement examiné, et cette référence à la
21 notion d'intrant se trouve dans la décision au
22 présent dossier, D-2016-169 aux paragraphes 42 et
23 43.

24 La présente audience en phase 3A ne vise
25 dont pas à déterminer le coût marginal de l'ajout

1 d'un ou de quelques clients aux fins de densifier
2 une extension de réseau déjà existante et dont
3 toute la capacité ne serait pas encore pleinement
4 utilisée. Mais sans aller au-delà de cette seule
5 densification de réseau déjà existant, c'est-à-
6 dire sans aller au-delà de la prochaine marche
7 discrète de coût, c'est comme ça que je traduis
8 le terme « lumpy costs ».

9 Si tel avait été l'objet de la présente
10 audience, alors, il aurait été pertinent de
11 suivre une approche micro-économique ressemblant
12 à celle du docteur Edwin Overcast, témoin expert
13 de Gaz Métro, et donc, de n'inclure que les coûts
14 de l'ajout unitaire de tels clients sans inclure
15 les marches discrètes de coûts ultérieurs, les
16 « lumpy costs ». Mais telle n'est pas l'objet de
17 la présente audience.

18 La question que l'on doit se poser dans la
19 présente audience ne consiste pas à se demander
20 si tel ou tel coût en soi constituerait un coût
21 marginal, mais plutôt de se demander un coût
22 marginal pour les fins de déterminer quoi? Or, en
23 l'occurrence, ce sur quoi la présente audience en
24 phase 3A porte, ce n'est pas sur l'identification
25 du coût marginal d'un client pendant un an, la

1 présente audience en phase 3A porte sur
2 l'identification du coût marginal totalement
3 alloué pendant quarante (40) ans d'un projet
4 d'extension de réseau.

5 Incidemment, de ce coût marginal totalement
6 alloué pendant quarante (40) ans d'un projet, on
7 peut toujours, évidemment, si on en a besoin,
8 déduire le coût marginal par année, par client,
9 de ce projet. Et ce que l'on mesure, c'est le
10 coût marginal pas d'un client, c'est le coût
11 marginal d'un projet. Ainsi, l'on peut bien se
12 dire comme le docteur Overcast, qu'une certaine
13 marche de coût, qu'une certaine marche discrète
14 de coûts, « lumpy costs », si l'on se situait de
15 façon micro-économique par rapport aux coûts
16 marginaux d'un client pendant un an seulement,
17 constituerait un coût fixe et le docteur Overcast
18 reste vague quant à l'allocation de ce coût dit
19 fixe.

20 (14 h 20)

21 Il semble prendre pour acquis qu'un tel coût
22 ne serait pas alloué au coût du projet
23 d'extension de réseau, mais plutôt serait alloué
24 à la masse de la clientèle. C'est là que la
25 position du docteur Overcast est incompatible

1 avec l'objet de la présente audience.

2 En effet, même si un coût est qualifié de
3 fixe par rapport aux coûts marginaux d'un client
4 unique pendant un an, il n'en demeure pas moins
5 qu'un tel coût peut, le cas échéant, aussi faire
6 partie du coût marginal du projet, totalement
7 alloué pendant quarante (40) ans.

8 En d'autres termes, un coût qui serait micro
9 économiquement fixe, et donc non marginal par
10 rapport à un client unique, pendant un an, peut
11 aussi faire partie du coût marginal totalement
12 alloué pendant quarante (40) ans d'un projet
13 d'extension de réseau. Si on a besoin
14 d'individualiser ce coût par client, c'est la
15 totalité de ce coût marginal du projet totalement
16 alloué pendant quarante (40) ans que l'on
17 répartira par client.

18 Comme le mentionne par ailleurs notre
19 témoin, monsieur Jacques Fontaine, à la fin de
20 son témoignage oral du vingt (20) avril deux
21 mille dix-sept (2017), et ça se trouve aux notes
22 sténographiques aux pages 58 à 60, ce coût
23 marginal totalement alloué pendant quarante (40)
24 ans d'un projet dépend de l'exercice prévisionnel
25 que Gaz Métro effectue quant aux coûts de

1 quarante (40) ans de son projet d'extension de
2 réseau et quant à ses revenus correspondant
3 évidemment.

4 Évidemment, les coûts totaux d'un projet
5 varieront selon le nombre de clients prévus, et
6 donc varieront selon la densification du réseau
7 qui en résultera. Ces coûts totaux ne croîtront
8 pas de façon linéaire en fonction du nombre de
9 clients. En ce sens, le docteur Overcast a raison
10 de considérer de façon micro économique que, dans
11 un réseau déjà existant, le coût par ajout de
12 clients sera faible tant que l'on n'atteint pas
13 la prochaine marche de coûts discrets.

14 Le coût marginal totalement alloué pendant
15 quarante (40) ans d'un projet pourrait donc, en
16 suivant la logique qui est présentée par monsieur
17 Fontaine, pourrait ainsi faire l'objet de
18 plusieurs scénarios selon, et c'est ce qu'ils
19 font d'ailleurs, selon l'étendue de la
20 densification que Gaz Métro prévoit réaliser. Ces
21 différents scénarios pourraient être soumis à la
22 Régie. De sorte que celle-ci pourra évaluer si le
23 plus réaliste des scénarios, et réaliste tout en
24 restant un peu conservateur, assure une
25 rentabilité suffisante au projet.

1 Comme le souligne, avec justesse, notre
2 témoin monsieur Jacques Fontaine dans son
3 témoignage tant écrit qu'oral, le recours aux
4 coûts marginaux de long terme, qui se rapprochent
5 donc du coût moyen totalement alloué, est retenu
6 de façon répétée par les régulateurs économiques
7 par opposition aux coûts marginaux de court terme
8 provenant de la théorie micro économique.

9 Premièrement, c'est l'approche retenue par
10 Bonbright que monsieur Fontaine cite dans son
11 rapport. Bonbright est extrêmement critique à
12 l'égard du recours en régulation économique à la
13 notion micro économique de coût marginal de court
14 terme, laquelle amène, selon lui, à sous-évaluer
15 les coûts aux fins de prises de décisions
16 intelligentes sur des choix d'investissement.

17 Il y a une citation dans le rapport de
18 monsieur Fontaine, monsieur Fontaine réfère en
19 note infrapaginale à Bonbright, sans citer comme
20 tels des textes provenant de ces références. Je
21 vous cite notamment un extrait de Bonbright qui
22 est à la page 397, malheureusement de la version
23 de mil neuf cent soixante et un (1961), parce que
24 c'est la seule qui est disponible facilement sur
25 Internet. J'espère qu'il n'a pas changé d'avis en

1 quatre-vingt-huit (88). Alors il indique, parmi
2 la liste de motifs pour lesquels on ne devrait
3 pas retenir l'approche des coûts marginaux à
4 court terme, il indique :

5 Thirdly, and closely related to the
6 objection just mentioned, there is the
7 probability that short-run marginal-
8 cost rate making would deprive utility
9 managements of an almost essential
10 guide to intelligent decisions as to
11 the needs for plant expansion.

12 C'est l'approche aussi retenue par Hydro-Québec
13 Distribution, notamment au dossier R-3972-2016
14 que monsieur Fontaine cite dans son témoignage
15 écrit oral qui, elle aussi, préconise le recours
16 aux coûts marginaux de long terme comme
17 indicateur sur la façon de faire évoluer la
18 structure des tarifs comportant des composantes
19 de puissance et d'énergie.

20 (14 h 25)

21 Également, monsieur Fontaine cite, avec
22 approbation, des décisions de la Régie s'étendant
23 de deux mille quatre (2004) à deux mille sept
24 (2007) qui ont encouragé une structure tarifaire
25 favorisant un signal de prix basé sur le coût

1 marginal à long terme. Je ne lis pas
2 intégralement les citations mais elles se
3 trouvent dans le rapport de monsieur Fontaine. Et
4 elles seront reproduites dans le texte que je
5 vais déposer.

6 Donc, pour l'ensemble de ces motifs et,
7 comme beaucoup d'intervenants, nous vous invitons
8 à ne pas retenir l'approche théorique préconisée
9 par le docteur Overcast et à retenir plutôt
10 l'approche théorique, qui était celle jadis, de
11 Gaz Métro et qui est encore un peu celle
12 subsidaire de Gaz Métro, dans leur argumentation
13 d'aujourd'hui, et qui est celle de tous ou
14 presque tous les intervenants.

15 J'attire votre attention sur deux choses.
16 D'abord les différences entre l'approche de Gaz
17 Métro et l'approche du docteur Overcast, qui est
18 apparue en cours d'audience. Il nous a semblé que
19 le docteur Overcast disait que certains coûts, ce
20 que j'appelle les coûts... les marges de coûts
21 discrètes ou les « lumpy costs », ne devaient
22 jamais être pris en compte dans l'évaluation que
23 l'on fait ici.

24 Gaz Métro semble avoir pris une position
25 légèrement différente en disant : « Ces " lumpy

1 costs " n'existent pas. Donc, on n'a pas... » À
2 chaque fois qu'on posait différentes questions,
3 soit que c'est trop tôt, on ne peut pas les
4 prévoir, donc on fait la prévision que ces coûts,
5 pendant quarante (40) ans, sont égaux au chiffre
6 suivant, zéro, vu qu'on va prévoir un autre
7 chiffre. Ou on prévoit qu'il n'y en aura pas,
8 qu'on va s'arranger, qu'avec l'évolution de la
9 technologie, on n'en aura pas besoin. Donc, de
10 façon systématique, l'approche qui résulte du
11 témoignage de Gaz Métro c'est que c'est « lumpy
12 costs », par hasard, ça adonné qu'il n'y en a
13 pas. Donc, on n'a même pas besoin de savoir si on
14 en tient compte ou pas, il n'y en a pas. Ou,
15 subsidiairement, s'il y en a, c'est un peu ce qui
16 résultait de la plaidoirie d'aujourd'hui de Gaz
17 Métro. Bien, s'il y en a, bien, alors, on pourra
18 les utiliser mais on pense qu'il n'y en a pas.
19 Que c'est égal à zéro.

20 Et il y a une autre remarque que j'avais
21 faite lors de mon interrogatoire des témoins de
22 Gaz Métro sur le chiffre de cent cinquante-sept
23 dollars (157 \$) qui est utilisé actuellement
24 pour... qui a été jusqu'à maintenant utilisé pour
25 évaluer les coûts des charges par client d'un

1 nouveau projet. Ce coût de cent cinquante-sept
2 dollars (157 \$), si on regarde son origine, et
3 j'avais mentionné son origine quand j'ai posé la
4 question, lorsqu'il a été établi, c'était un coût
5 de charge et de capital. C'était les deux qui...
6 quand on regarde la citation d'origine, c'était
7 ça. C'est peut-être ça qui l'a amené à être
8 considéré trop élevé, donc peut-être si on
9 gardait juste les coûts d'opération, il serait
10 moins élevé.

11 Donc, ceci étant dit, on tient également à
12 féliciter, comme monsieur Fontaine l'a fait, la
13 démarche interne de Gaz Métro, d'évaluer chacun
14 des coûts possibles qui pourraient avoir à être
15 inséré dans le calcul des coûts marginaux, dont
16 on discute ici. Donc, monsieur Fontaine a
17 souligné que Gaz Métro avait mis à contribution
18 des représentants de quatorze (14) de ses unités
19 internes et qu'il n'avait, à ce stade, aucune
20 raison de croire que l'information ainsi obtenue
21 serait erronée. Bien au contraire, le fait que
22 les montants indiqués par Gaz Métro, dans sa
23 proposition initiale, proviennent de ses
24 démarches auprès de son propre personnel, les
25 valorise et affaibli encore davantage les

1 réductions de coûts marginaux proposés par son
2 consultant.

3 Donc, ceci nous amène à faire les
4 recommandations suivantes pour différents postes
5 de coûts. Donc, d'une part, les coûts... donc,
6 nous proposons d'inclure, dans les coûts
7 marginaux, la série de coûts suivants. Donc,
8 d'une part, les coûts supplémentaires pour lire
9 les compteurs, tels qu'ils sont prévus dans le
10 projet sur un horizon de quarante (40) ans. De
11 même les coûts supplémentaires de traitement des
12 appels téléphoniques, tels qu'ils sont prévus sur
13 quarante (40) ans pour ce projet. Les coûts de
14 mauvaises créances prévus sur quarante (40) ans
15 pour ce projet, incluant... et monsieur Fontaine
16 attire l'attention là-dessus, incluant de
17 possibles mauvaises créances auprès des grandes
18 industries, ce qu'Hydro-Québec Distribution
19 prévoient elle-même dans ses propres modèles.
20 Également les coûts supplémentaires d'entretien
21 préventif et correctif basés sur... là encore,
22 sur les prévisions de ces conduites, sur un
23 horizon de... l'horizon de quarante (40) ans du
24 projet.

25 (14 h 30)

1 Et finalement les coûts supplémentaires, que ce
2 soit de sollicitation de nouveaux clients, que ce
3 soit de marketing, et là encore on parle de coûts
4 supplémentaires, soit des coûts de rétention de
5 clients, ce qui peut inclure la mise en oeuvre
6 des programmes PRC et PRRC, toujours selon une
7 prévision qui est faite sur cet horizon de
8 quarante (40) ans du projet.

9 Et là encore, je reviens à ce que j'ai
10 mentionné tout à l'heure à savoir qu'il pourrait
11 y avoir plusieurs prévisions qui seraient faites
12 quant à l'évolution du projet pendant quarante
13 (40) ans et lorsqu'un projet sera soumis pour
14 évaluation, pour être autorisé par la Régie, Gaz
15 Métro pourrait soumettre ces différents
16 scénarios, scénarios faibles, scénarios forts. On
17 essaiera d'évaluer lequel est le plus probable et
18 à partir de là, on verra si le scénario qui
19 apparaît le plus probable est suffisant pour
20 justifier une rentabilité suffisante, rentabilité
21 qui sera elle-même évaluée sur les critères que
22 vous déciderez dans la Phase 3B.

23 Je traite maintenant en ce chapitre 4 de
24 l'effet de la méthode proposée et mes
25 commentaires seront brefs, mais je pense que

1 c'est important de les mentionner. Et je vais un
2 peu dans le même sens que les propos de l'Union
3 des consommateurs il y a quelques minutes.

4 Même si l'approche proposée par SÉ-AQLPA,
5 par la plupart des intervenants et initialement
6 par Gaz Métro elle-même amènera à établir un coût
7 plus élevé les projets d'expansion que la méthode
8 proposée par le Dr. Overcast, ce n'est pas une
9 raison pour la rejeter. Ce que l'on doit d'abord
10 déterminer, c'est le coût d'une extension de
11 réseau. Une fois qu'on a déterminé ce coût, le
12 Dr. Overcast était préoccupé qu'en calculant ce
13 coût à un niveau trop élevé, le coût des projets
14 d'expansion risque de les amener à être rejetés.
15 Ce n'est pas comme ça qu'on doit procéder, on
16 doit d'abord déterminer le coût et ensuite, la
17 Régie déjà exerce sa discrétion à l'occasion pour
18 approuver des projets qui peut-être ne seraient
19 pas rentables ou seraient moins rentables que le
20 seuil usuellement reconnu et la Régie
21 probablement, on verra ce qui se passera en Phase
22 3B, probablement ou on l'espère va garder cette
23 discrétion ou va trouver un moyen de tenir compte
24 des situations de projets moins rentables. Et
25 cette détermination, la Régie la fera en tenant

1 compte de son mandat à l'article 5 qui l'amène à
2 tenir compte de l'intérêt public, du
3 développement durable, de l'équité et des
4 politiques gouvernementales dont la Politique
5 énergétique 2030 qui souhaite qu'il y ait
6 certains remplacements de la filière des produits
7 pétroliers par du gaz naturel, donc tout cela
8 fera partie des considérations que la Régie
9 pourra voir lorsqu'elle décidera d'autoriser ou
10 de ne pas autoriser un projet, mais au départ ce
11 qu'on veut c'est que la Régie puisse connaître le
12 coût pour prendre une décision éclairée. Donc, ça
13 termine mes représentations.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Merci Maître Neuman. Alors, nous n'aurons pas de
16 questions, merci beaucoup.

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Merci beaucoup, bonne journée.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci. Maître Sigouin-Plasse, deux questions pour
21 vous. Aurez-vous une réplique? Et avez-vous
22 besoin de temps?

23 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

24 J'aurai une réplique et je suis prêt à la livrer
25 immédiatement.

1 (14 h 35)

2 LE PRÉSIDENT :

3 C'est vendredi, hein!

4 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

5 Oui.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Madame Lemay, elle acquiesce aussi.

8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Vous faites exprès pour qu'on finisse ça le
10 vendredi. Il n'y a pas de réplique dans ce temps-
11 là.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Non. Bon. Attendez-moi un instant. Oui. Mon
14 collègue nous propose de ne siéger que le
15 vendredi!

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 Oui, c'est ça. C'est une version...

18 LE PRÉSIDENT :

19 Ça nous ferait peu de jours d'audience par année
20 par exemple.

21 RÉPLIQUE PAR Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

22 Une version plus radicale encore, la situation.
23 Alors, écoutez, oui, quelques mots. On n'a pas
24 pour pratique de revenir trop longuement en
25 réplique et je ne vais pas... je ne vais pas

1 faire exception à la règle, à cette règle,
2 devrais-je dire.

3 Évidemment, l'objectif en réplique n'est pas
4 de revenir sur tout ce qui a été dit puis revenir
5 sur la preuve qui est au dossier, laissant le
6 soin à la Régie de faire cet examen-là minutieux
7 au cours des prochaines semaines. Mais, par
8 contre, je dois néanmoins revenir sur certains
9 aspect.

10 Tout d'abord, Monsieur le Président, il y a,
11 dans le cadre des représentations qui ont été
12 faites, des préoccupations qui ont été
13 communiquées par différents intervenants qui
14 faisaient écho à des mêmes préoccupations qui ont
15 été verbalisées par les intervenants, pas les
16 intervenants, pardon, par les experts quant au
17 fait que : est-ce qu'on ne s'apprête pas à fixer
18 des principes en phase 3A qui seraient
19 susceptibles de nous suivre en phase 3B et qui
20 pourraient constituer des boulets? Et là on ne
21 pourrait pas détricoter si on se rend compte
22 qu'on est au prise avec ces principes-là, quelque
23 chose qu'on aurait tricoté en phase 3A.

24 Ce que Gaz Métro veut dire à la Régie là-
25 dessus, c'est que nous croyons que vous avez les

1 éléments en main pour rendre une décision sur la
2 phase 3A. Par contre, si on se rend à la phase
3 3B, on commence ce beau dialogue en phase 3B et
4 on se rend compte qu'il y a des éléments
5 qu'effectivement font en sorte qu'il y a des
6 principes qui ont été établis qui doivent être
7 revisités, je dis, le cas échéant, bien écoutez,
8 le message que Gaz Métro a à vous lancer, à vous
9 livrer, si c'est le cas, bien on n'est pas fermé
10 à l'idée de les revisiter si ça devait être le
11 cas. On parle des frais généraux.

12 On parle des... quand on parle des autres
13 éléments, les liens possibles qui sont énoncés
14 entre les différents éléments qui apparaissent
15 autrefois aux revenus requis, maintenant à
16 l'analyse de rentabilité, au niveau des
17 terminologies, bien si ces liens-là sont
18 constatés et qu'on voit, bien, écoutez, on a
19 statué sur quelque chose, on peut peut-être
20 revoir cet aspect-là, on le refera. Les gens
21 seront tous là en phase 3B, les experts le seront
22 également, avec une variante en ce qui nous
23 concerne, comme vous le savez très bien puisqu'on
24 sera accompagné par un autre expert en phase 3B,
25 mais...

1 Alors, c'est le premier message qu'on veut
2 vous lancer. C'est que je pense qu'il y a une
3 décision qui se doit d'être rendue par la Régie
4 pour avancer dans ce dossier-là, mais nous ne
5 restons pas dogmatiques ceci dit. Et si, avec
6 l'examen de la phase 3N, on se rend compte de
7 choses, bien on pourra toujours tous ensemble,
8 dans la grande confrérie que nous formons,
9 revisiter ces principes-là.

10 Quelques commentaires très brefs sur
11 l'argumentation de mon confrère maître Turmel
12 concernant la FCEI. Lorsqu'il faisait état, et je
13 pense que c'est maître Turmel, là, je n'étais pas
14 certain au moment de relire mes notes, là, mais à
15 tout le moins, il y a quelqu'un en argumentation
16 qui a fait état du fait que monsieur Marcus, dans
17 sa présentation, il a énoncé que la Californie
18 constituait un exemple concret d'application des
19 coûts marginaux de long terme.

20 Là-dessus, j'invite à nouveau la Régie à
21 revoir les notes sténographiques en question. Et
22 ce qu'on vous dit, c'est que, à notre avis, ce
23 que monsieur Marcus nous dit, oui, il a fait
24 référence à la Californie, sans aucun doute. Il
25 vient lui-même de la Californie, mais cette

1 utilisation-là, ce que nous en comprenons, c'est
2 que cet exemple-là concret n'implique pas
3 l'utilisation de coûts marginaux de long terme
4 pour des politiques d'extension de réseau, des
5 politiques, des analyses de rentabilité
6 d'extension de réseau.

7 Par ailleurs, le docteur Overcast, lui, a
8 bien noté, et je vous le signale en réplique,
9 plusieurs exemples d'utilisation de coûts
10 marginaux de long terme... de court terme,
11 pardon, qui tels qu'il le soutient dans sa
12 position, et ce sont des exemples qui sont
13 énoncés en réponse à la demande de renseignements
14 dont j'ai oublié le numéro de la demande de
15 renseignements, mais il s'agit de la pièce 225,
16 Gaz Métro-7... de Gaz Métro-8, Document 7, à la
17 réponse à la question 14.1. Vous allez voir, il y
18 a plusieurs exemples concrets auxquels réfère le
19 docteur Overcast.

20 (14 h 40)

21 Petit commentaire sur les représentations
22 d'OC, maître David, très bref, où maître David a
23 commencé son argumentation où, dans les premiers
24 milles de son argumentation, en faisant état du
25 fait que monsieur Chernick est un vrai

1 économiste.

2 Après vérification, ou je vous invite à
3 vérifier les faits d'arme de monsieur Chernick,
4 il n'est pas un économiste, il est plutôt un
5 ingénieur. Mais il est reconnu comme expert, je
6 ne remets pas ça en question, ça a été reconnu,
7 il n'y a pas eu de moyens préliminaires, il n'y a
8 pas eu de discussion là-dessus, mais il ne faut
9 quand même pas faire dire quelque chose au CV de
10 monsieur Chernick qui n'est pas tout à fait
11 exact. Je ne sais pas s'il écoute cette fois-ci,
12 maître David, on le salue.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Je peux vous dire que moi-même je suis surpris
15 que des gens veuillent prétendre au titre
16 d'économiste sans l'être, c'est assez étonnant.

17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18 Écoutez, là vous me faites plaisir, Monsieur le
19 Président. Je vais en parler avec mes amis
20 économistes au bureau bientôt. On aura ça sur les
21 notes sténographiques, n'est-ce pas, en gras.

22 LE PRÉSIDENT :

23 On est habitué à être des mal aimés, nous.

24 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

25 Les quelques mots sur les représentations

1 effectuées par maître Gertler pour le ROÉÉ.
2 Maître Gertler, dans son argumentation, a fait
3 état du fait que Gaz Métro, puis là, j'emploie le
4 terme « matche », en fait, il ne fait pas
5 corréler... sa position n'est pas cohérente entre
6 le fait qu'on veut capter des coûts à l'année où
7 on constate le projet alors que les revenus, on
8 les fait évoluer sur une période de quarante (40)
9 ans. Alors, il dit : « Il n'y a pas un match
10 entre les coûts et les revenus dans l'approche,
11 il y a quelque chose d'inconséquent de la part de
12 Gaz Métro » alors que ce n'est pas ça qu'on fait,
13 ce n'est pas ça que la preuve démontre.

14 Gaz Métro, ce qu'on prend, c'est qu'au
15 moment d'effectuer l'analyse de rentabilité, on
16 constate les coûts et on gèle ces coûts-là, mais
17 on fait exactement la même chose avec les
18 revenus, on constate les tarifs applicables au
19 moment de l'analyse de rentabilité et on
20 l'applique pour la durée de vie du projet qui est
21 de quarante (40) ans. C'est la même approche, il
22 y a une coïncidence parfaite entre les coûts et
23 les revenus. Je vais vous avouer qu'on a été un
24 peu surpris d'entendre les représentations de mon
25 confrère à cet effet-là.

1 Dans son argumentation écrite, maître
2 Gertler, à la page 5, l'avant-dernière puce, il
3 nous écrit :

4 La méthodologie se fonde dans les coûts
5 marginaux, mais en l'absence de telles
6 valeurs, il est essentiel de recourir
7 au coût moyen plutôt que de prétendre à
8 tort...

9 Laisse entendre que Gaz Métro.

10 ... que ces coûts doivent être
11 considérés comme étant inexistantes aux
12 fins de l'analyse de rentabilité.

13 Ce n'est pas ça la position de Gaz Métro. On ne
14 dit pas qu'on ne... ce n'est pas comme ça, on
15 dit, on ne considère pas les coûts lorsqu'on
16 considère... lorsqu'on est d'avis qu'ils ne
17 correspondent pas à des coûts marginaux. Pas
18 parce qu'on prétend qu'ils sont inexistantes que
19 ce sont des coûts qui sont inexistantes, mais
20 parce qu'on s'est d'abord penché sur la question.

21 Vous m'avez longuement entendu parler sur la
22 notion de marginalité, je ne suis pas sûr
23 vraiment qu'on l'a appelée comme ça, mais
24 caractère marginal du coût. Il y a ici une
25 formulation que je pourrais dire plus ou moins

1 exacte de la réalité. En fait, je veux dire, pas
2 plus ou moins, inexacte de la position de Gaz
3 Métro dans le dossier.

4 (14 h 45)

5 Le ROEÉ, on l'a entendu également de mon
6 confrère Neuman, maître Neuman, pour SÉ-AQLPA, où
7 on fait référence, on fait un petit peu de la
8 contradiction entre la position antérieure de Gaz
9 Métro et la position qu'on aborde maintenant avec
10 le concours de Black & Veatch en disant, il est
11 un peu étrange que Gaz Métro souffle le chaud et
12 le froid. C'est un peu comme ça qu'on le comprend
13 de l'argument de maître Gertler en disant,
14 adopter Black & Veatch, mais on nous parle
15 beaucoup de la proposition antérieure de Gaz
16 Métro. Ça, c'est un peu comme ça... Qui ne
17 comprend pas la dynamique. Je vais vous
18 l'expliquer encore une fois très brièvement.

19 Puis mon confrère Neuman, lui, ce qu'il dit,
20 c'est que Gaz Métro, en adoptant la position
21 Black & Veatch, il renie la position antérieure.
22 Encore une fois, ce n'est pas encore une position
23 tout à fait exacte à la réalité. Alors, je vais
24 la réexpliquer. On a une position antérieure. On
25 l'a déposée. Nous y croyions. On a expliqué. Vous

1 m'avez entendu expliquer la mécanique pour en
2 venir à l'établissement des coûts, identification
3 des coûts marginaux en question. On a des gens,
4 madame Lemay, monsieur Payeur qui sont venus vous
5 dire comment on y est parvenu. Et cette méthode-
6 là, comment on va par la suite, avec chacun des
7 projets d'investissement, pouvoir établir des
8 coûts marginaux spécifiques au projet.

9 Ça, là, cette réalité-là, cette mécanique-là
10 qui est décrite à la pièce, à l'annexe 1 de la
11 pièce B-144, elle demeure la proposition de Gaz
12 Métro. C'est peut-être là où il y a une ambiguïté
13 sur la position de Gaz Métro. Et il y a une
14 intervention que vous avez faite, Madame
15 Pelletier, à cet égard-là. La mécanique, comment
16 on va appliquer ça? Ça demeure la position de Gaz
17 Métro. Ce qui a changé, c'est qu'il y a des
18 intrants. Il y a des coûts spécifiques, puis tout
19 le débat est là-dessus, où que Black & Veatch
20 remet en question.

21 Alors, on s'est rangé, on a fait nôtres les
22 positions de Gaz Métro sur certains coûts. Mais
23 on n'a pas jeté aux poubelles la proposition
24 initiale de Gaz Métro puis la méthodologie qui a
25 été mise en place, puis tout le sérieux que Gaz

1 Métro a déployé dans son analyse et dans
2 l'établissement futur des coûts marginaux. En
3 espérant que c'est un peu plus clair. Mais j'ai
4 un doute. Mais bref, on ne renie pas la position
5 antérieure. C'est une approche qui est
6 complémentaire. Il y a une méthodologie qui
7 demeure, qui existe, que nous désirons faire
8 approuver. Puis il y a des coûts qui, maintenant,
9 sont corrigés ou modifiés en fonction des
10 résultats de l'analyse de Black & Veatch. Je
11 pense qu'il est un peu mieux dit.

12 Maître Sicard a dit, bon, a dépeint, c'est
13 de bonne guerre, là, a fait des représentations,
14 elle a voulu dépeindre monsieur Overcast de
15 manière très sombre. Je vous invite à tirer vos
16 propres conclusions. Maintenant, elle a dit une
17 chose qui m'a fait un peu sursauter quand elle a
18 indiqué que monsieur Overcast, ce qu'il cherche à
19 faire, c'est de faire supporter des coûts
20 d'extension de réseau sur les clients existants.

21 Bien, retournons voir ce que le docteur
22 Overcast est venu dire. Puis il a dit, écoutez,
23 non, si on prend en considération des coûts, de
24 mauvais coûts marginaux, ça va avoir pour effet
25 de faire perdre des opportunités, des bons

1 projets, parce que, non pas qu'on... Enfin, quand
2 on parle de la surévaluation, c'est qu'on va
3 utiliser des coûts marginaux qui ne le sont pas
4 réellement. Alors que si on en était venu à une
5 conclusion exacte quant à la qualification de ce
6 coût-là, qui est marginal ou pas, bien, ces
7 projets-là auraient été réalisés et auraient
8 entraîné, dans l'immédiat et à moyen terme et à
9 long terme, des réductions tarifaires pour
10 l'ensemble de la clientèle de Gaz Métro, y
11 compris la clientèle existante.

12 Il n'a pas... Je ne pense pas qu'on puisse
13 lire dans la position du docteur Overcast où il a
14 un parti pris pour les nouveaux clients versus
15 les clients existants. Puis c'est un peu comme ça
16 que maître Sicard a dépeint le docteur Overcast.
17 Alors que, au contraire, je pense que la position
18 est très nuancées, très balancée du docteur
19 Overcast où il dit, il faut juste faire attention
20 qu'en surévaluant les coûts marginaux, on ne
21 perde pas des occasions de bons projets qui sont
22 au bénéfice de l'ensemble de la clientèle, dont
23 la clientèle existante.

24 (14 h 50)

25 Et je terminais dans mes notes, oui, maître

1 Neuman. Je comprends que nos confrères n'aient
2 pas de plaidoirie écrite, là, puis ça va vite et
3 tout ça, mais il y a eu beaucoup de choses qui
4 ont été dites sur la proposition, l'approche des
5 coûts marginaux par projet, que mon confrère a
6 livrée, qui... d'abord, n'ayant pas le bénéfice
7 des notes écrites, on ne peut pas voir sur quoi
8 reposent les références et tout ça, on le verra
9 tout à l'heure, là, je présume que mon confrère
10 va déposer ça éventuellement. Mais, tu sais, il
11 faut s'assurer que ce qui est énoncé dans le
12 cadre d'une argumentation, on peut s'assurer que
13 c'est vraiment... ça s'appuie sur la preuve telle
14 qu'elle est énoncée et déposée en preuve...
15 déposée au dossier.

16 Mais aussi, je vous avouerai, il y a une
17 explication, là, sur l'approche préconisée par
18 SÉ-AQLPA et c'est tout... ça me semble tout sauf
19 simple, l'approche qui est envisagée par SÉ-
20 AQLPA.

21 Alors, quand on... je vous invite à garder
22 ça à l'esprit, maître Sicard vous a plaidé la
23 simplicité, je pense que tous peuvent s'entendre
24 sur le fait que c'est quelque chose que nous
25 devrions rechercher à tous égards, phase 1, phase

1 2, phase 4, phase 3, la simplicité autant que
2 possible. Tentons d'y arriver. Mais ce que j'ai
3 entendu comme proposition de SÉ-AQLPA ne me
4 semble pas correspondre à cette notion de
5 simplicité là, qu'on devrait rechercher.

6 Alors, écoutez, ça fait le tour de mes brefs
7 commentaires en réplique. Vous semblez déçu. Non,
8 je ne devrais pas faire... Je ne devrais pas lire
9 comme ça.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Je ne suis aucunement déçu, non, je...

12 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

13 Attendez une minute...

14 LE PRÉSIDENT :

15 Vous prônez vous-même la simplicité.

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 J'ai fait le tour. Alors, écoutez, ça fait le
18 tour. À moins, évidemment, que vous ayez des
19 questions, ça me fera plaisir d'y répondre.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Moi, il y a une petite affaire qui m'est restée
22 parce que je vous avais... bien, en fait, c'est
23 que vous m'avez titillé en m'annonçant que vous
24 viendriez me convaincre de la... je ne me
25 souviens plus les termes que vous avez utilisés

1 mais par rapport aux vendeurs...

2 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

3 Ah oui!

4 LE PRÉSIDENT :

5 J'allais dire leur probité mais ce n'est pas ça
6 le bon terme.

7 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

8 Bien, écoutez, oui, je peux vous entretenir
9 quelque peu là-dessus. Puis je pense
10 qu'effectivement... Puis vous avez eu un début de
11 réponse dans le cadre de l'audience, avec madame
12 Lemay, là-dessus, Monsieur le Président. Les
13 vendeurs, là, ils ne vont pas... comment je
14 pourrais dire? Les vendeurs, à l'heure actuelle,
15 sont déjà dans le processus d'évaluation de la
16 rentabilité des projets. Alors, cette crainte-là,
17 je ne sais pas si ça va vous rassurer, mais ce
18 sont des gens qui sont déjà pleinement impliqués
19 dans les projets.

20 Et je peux... je vous plaide et je vous...
21 je vous sou mets qu'à l'heure actuelle, les
22 problèmes d'écarts de coûts, parce que peut-être
23 un de ces... aurait pigé un petit plus
24 vigoureusement dans le sac à arachides, bien, ce
25 ne sont pas des situations qui sont... je ne peux

1 pas dire qu'elles sont inexistantes, ces
2 situations-là, mais, quand même, je vous plaide
3 que, d'une manière générale, les coûts se
4 réalisent à l'intérieur d'une enveloppe... peut-
5 être pas exacte, il y a des écarts, mais pas
6 fondamentale.

7 Donc, cette préoccupation-là que vous avez
8 n'a pas entraîné des écarts fondamentaux, je vous
9 le soumets. Peut-être que vous n'êtes pas de cet
10 avis-là, peut-être que vous voulez argumenter
11 avec moi là-dessus mais...

12 LE PRÉSIDENT :

13 Non, non, je ne veux pas argumenter mais je pense
14 que vous avez mal compris puis probablement à
15 cause de mon allusion aux singes en charge des
16 « peanuts ».

17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18 Oui. Ça va...

19 LE PRÉSIDENT :

20 C'est vraiment une expression, là. Je ne voulais
21 pas évoquer le fait que certains projets
22 entraînent des dépassements de coûts, ça c'est le
23 propre de tous les projets, puis je ne veux même
24 pas embarquer là-dessus, et ce n'était pas ça mon
25 point. Mon point c'est plus que les... puis je

1 vais me répéter, je pense, mais les vendeurs ont
2 une caractéristique fréquemment rencontrée chez
3 eux, ils sont des enthousiastes.

4 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

5 Oui.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Donc, ils ont tendance...

8 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

9 Qui est une qualité.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Oui. Bien, quand on est vendeur, oui. Donc, ils
12 ont tendance à voir... à prendre leurs rêves pour
13 des réalités, anticiper que tous les clients
14 qu'ils pensent qui vont se raccorder, vont se
15 raccorder. Et, bien, des fois la réalité fait
16 qu'il n'y en a pas autant...

17 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

18 Oui.

19 (14 h 55)

20 LE PRÉSIDENT :

21 ... que ce qui avait été prévu au départ. Donc,
22 je ne parle pas de dépassements de coûts, ça
23 c'est une chose. La construction, des fois, ça
24 coûte moins cher, des fois ça coûte plus cher, je
25 ne veux pas embarquer là-dedans, ça c'est lié à

1 la réalité physique du terrain puis de la
2 construction et de tout ce qui est lié à ça, mais
3 ce à quoi je fais plus référence, c'est le
4 vendeur parce que c'est son projet, parce qu'il
5 le porte à bout de bras, parce qu'il est
6 convaincu que c'est un bon projet. Il va avoir
7 une tendance naturelle à laisser voir que tout va
8 se réaliser comme il le dit et que tous les
9 clients qu'il prévoit vont être au rendez-vous.
10 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :
11 Mais ce que je peux vous dire, Monsieur le
12 Président, c'est que la proposition qu'on vous
13 formule, la façon de faire qu'on vous présente et
14 dont on désire obtenir nous l'espérons une
15 décision favorable de votre part ne change rien
16 en termes d'hypothèses qui sont posées par ces
17 gens-là. C'est une réalité qui est à l'heure
18 actuelle, est la même. Il n'y a pas, on ne leur
19 permet pas par ce qu'on vous propose de pouvoir
20 jouer d'avantage, d'être plus influent à partir
21 des hypothèses qui pourraient être avancées.
22 C'est l'état de la preuve, je pense, je sou mets,
23 je n'ai pas la cote exacte des notes
24 sténographiques, mais je pense que c'est un peu
25 l'objet du commentaire ou des réponses qui ont

1 été formulées par madame Lemay là-dessus. Donc,
2 ces gens-là aujourd'hui avec ce qu'on vous
3 propose ne posent pas plus d'hypothèses. En
4 d'autres termes, on ne va pas donner plus
5 d'attention aujourd'hui avec une telle méthode
6 qu'on en a attribué à l'époque à l'égard des
7 hypothèses que les vendeurs pourraient mettre de
8 l'avant. C'est une...

9 LE PRÉSIDENT :

10 Parfait. Ça répond.

11 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

12 Réponse convaincante.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Oui. Oui, oui, ça répond. Ça répond. C'est
15 correct.

16 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

17 C'est une réponse.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Oui, oui, oui. Tout à fait. Mais, bon. Je vais
20 vivre avec mes préoccupations, ce n'est pas
21 grave.

22 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

23 Non, mais ça ce n'est pas bon par contre.

24 C'est... laisser un Président de formation avec
25 ses préoccupations, là vous me préoccupez.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Non, pas du tout. Vous ne devez pas être
3 préoccupé.

4 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

5 Parfait.

6 LE PRÉSIDENT :

7 J'ai toute l'information nécessaire pour porter
8 un jugement, j'en suis persuadé et là je ne suis
9 pas seul, il y a mes collègues aussi.

10 Bien, laissez-moi d'abord, il reste peu de
11 monde, mais je sais que tout le monde nous écoute
12 à la maison de toute façon, vous remercier tous
13 pour cette audience agréable, efficace. Les gens
14 de Gaz Métro, je le sais des fois, vous nous
15 laissez avec toutes les questions qu'on vous
16 pose, mais dites-vous que ce n'est pas
17 réciproque. Nous, on aime ça lire vos réponses,
18 puis plus on pose des questions, plus on
19 s'intéresse au sujet, meilleur sera la décision
20 en bout de ligne, donc vous pouvez continuer à
21 nous haïr, mais dites-vous que ce n'est pas
22 réciproque.

23 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

24 Bien, écoutez, là par contre vous devez me
25 laisser répondre à ça en vous disant que ce n'est

1 pas le cas, bien entendu. Et on vous remercie
2 pour l'audience, cette semaine, je pense en fait,
3 merci au personnel technique, à Maître Cardinal
4 et aujourd'hui Maître Legault et à la Formation,
5 Madame la Greffière, Monsieur le Sténographe.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Madame Pelletier. Non? Oui, oui, j'y arrive, j'y
8 arrive. Là je commençais par les mots doux, mais
9 je n'ai pas de mots méchants non plus. Je voulais
10 dire, merci pour tous les commentaires sur le
11 « hot tubbing » là, puis on va y trouver un beau
12 terme là, il y a eu plusieurs propositions là.
13 Oui. La Régie va s'acheter un sauna. On va faire
14 « hot tubber » les experts.

15 C'était une première expérience, il faut la
16 travailler, il y a sûrement des améliorations à y
17 apporter, nous en tout cas on y a trouvé de
18 l'intérêt. Effectivement, les rapports pourraient
19 être plus précis, il y a de la suite à donner et
20 je vais vous donner la parole, mais je comprends
21 qu'en Phase 3B, enfin, pour le sujet B de la
22 Phase 3 vous avez retenu déjà les services d'un
23 expert ou vous allez le faire ou vous en aurez
24 un.

25

1 Me HUGO SIGOUIN-PLASSE :

2 Oui. Ça on en aura un, maintenant est-ce qu'il
3 est trouvé ou pas là, je suis tenu dans
4 l'ignorance, je ne peux pas réagir devant vous
5 donc, je ne peux pas réagir. Mais peut-être
6 juste, parce qu'effectivement, tout le monde a eu
7 un bon mot à l'égard de l'initiative que vous
8 avez, que la Régie a prise.

9 (15 h 00)

10 Gaz Métro aussi voit d'un très bon oeil
11 cette initiative-là. Maintenant, il y a
12 effectivement des défis associés à tout cela
13 parce qu'évide... les experts, hein, quand vous
14 leur lancez le défi de s'entendre dans un rapport
15 conjoint, ils partent. Alors nous, on ne les
16 accompagnent pas, hein, on ne leur dit pas vous
17 êtes indépendants, les directives vous ont été
18 données par la Régie, faites ce que vous avez à
19 faire, tu sais, on n'a pas cette relation-là
20 qu'on a avec notre expert dans le cadre des
21 rapport qui nous appartiennent, donc je rejoins
22 là-dessus des commentaires de mes confrères quant
23 au fait qu'effectivement, la Régie pourrait
24 avoir... pourrait donner... Oui, circonscrire
25 l'approche et peut-être les exigences en termes

1 du rapport à confectionner, ça peut être une
2 bonne chose à faire, effectivement.

3 LE PRÉSIDENT :

4 C'est, je crois, un enseignement qu'on tire, pour
5 l'instant, là, on va voir comment articuler ça
6 pour les prochaines fois, mais en tout cas, on en
7 prend bonne note, il y a eu beaucoup de
8 commentaires, c'est très intéressant, puis on va
9 voir la suite, mais on peut vous annoncer tout de
10 suite, là, qu'il y aura une lettre procédurale
11 bientôt, là, qui fixera des dates pour tout ça
12 pour s'assurer que tout ça vienne en temps
13 opportun compte tenu de l'échéancier qu'on s'est
14 déjà donné puis la période estivale puis d'autres
15 dossiers, mais en tout cas, on va essayer de
16 faire fiter ça.

17 Puis comme je l'ai dit tantôt, évidemment,
18 on fait tous ce parallèle-là, on appelle ça la
19 phase 3A, phase 3B, mais il n'y a qu'une phase 3,
20 dans laquelle il y a deux sujets, donc... mais ce
21 que nous allons faire, contrairement à... Maître
22 Gertler, vous allez être content. Contrairement à
23 ce qu'on fait dans d'autres dossiers, la phase 3,
24 on va vous demander de présenter des demandes de
25 frais dès demain, donc le compteur commence

1 aujourd'hui, puisqu'on va prendre le sujet 1 en
2 délibéré aujourd'hui, et donc, n'attendez pas
3 trente (30) jours pour envoyer vos demandes de
4 frais. Non, non, pas la votre, mais... Vous, vous
5 devez négocier votre salaire. Il a annoncé son
6 nouveau budget à maître Regnault. Donc, c'est ça.
7 Donc, la phase 3 n'est pas terminée, c'est une
8 première étape puis on va demander aux
9 intervenants d'envoyer leurs demandes de frais le
10 plus rapidement possible, comme ça on pourrait en
11 traiter en même temps que la décision sur la
12 phase A. Euh, sur le sujet A de la phase 3. Ça y
13 est? Est-ce qu'il y a d'autre chose? Non? Non?
14 Bon, on a fait le tour. Alors merci encore une
15 fois.

16 Mme LOUISE PELLETIER :
17 Bonne journée, merci à l'équipe.

18 LE PRÉSIDENT :
19 Oui.

20 Mme LOUISE PELLETIER :
21 Merci à notre équipe.

22 LE PRÉSIDENT :
23 Oui.

24 Mme LOUISE PELLETIER :
25 Vous avez oublié de le mentionner, ça vous arrive

1 rarement, Monsieur le Président, mais merci à
2 notre équipe et... bien, merci à tous, ce fut
3 fort instructif.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Merci, Monsieur le sténographe. Oui. Alors que ça
6 soit noté aux notes sténo, merci aux interprètes.
7 Au revoir.

8 AJOURNEMENT

9

10

11

1

2

Je, soussigné, JEAN LAROSE, sténographe

3

officiel dûment autorisé à pratiquer avec la

4

méthode sténotypie, certifiée sous mon serment

5

d'office que les pages ci-dessus sont et

6

contiennent la transcription exacte et fidèle de

7

la preuve en cette cause, le tout conformément à

8

la Loi;

9

10

Et j'ai signé :

11

12

13

JEAN LAROSE

14

Sténographe officiel