

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

AUDIENCE CONCERNANT LA DEMANDE  
RELATIVE AU DOSSIER GÉNÉRIQUE PORTANT  
SUR L'ALLOCATION DES COÛTS ET LA  
STRUCTURE TARIFAIRE D'ÉNERGIE

DOSSIER : R-3867-2013 Phase 3B

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

AUDIENCE DU 9 AVRIL 2018

VOLUME 3

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me AMÉLIE CARDINAL  
procureur de la Régie assistée par  
Mme MARILOU LEFRANÇOIS;

DEMANDERESSE :

Me HUGO SIGOUIN-PLASSE et  
Me PHILIP THIBODEAU  
procureurs d'Énergir S.E.C.;

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 (FCEI);

Me ÉRIC DAVID  
procureur d'Option consommateurs (OC);

Me FRANKLIN S. GERTLER  
procureur de Regroupement des organismes  
environnementaux en énergie (ROEE);

Me DOMINIQUE NEUMAN  
procureur de Stratégies énergétiques (SÉ).

---

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE DE ÉNERGIR	
MARC-ANDRÉ GOYETTE	
DAVE RHÉAUME	
RUSSEL A. FEINGOLD	
INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	18
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID	87
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	110

---

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
B-0416 : (GM-7, Doc. 8) Présentation (couleur) PowerPoint	15
B-0417 : (GM-7, Doc. 9) Présentation (noir et blanc) PowerPoint	15
B-0418 : Affidavit de Dave Rhéaume	17
B-0419 : Présentation en anglais de la pièce B- 0416	85

---

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce neuvième (9e)  
2 jour du mois d'avril :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du neuf (9) avril  
8 deux mille dix-huit (2018), dossier R-3867-2013  
9 Phase 3B. Audience concernant la demande relative  
10 au dossier générique portant sur l'allocation des  
11 coûts et la structure tarifaire d'Énergir.

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

16 Le procureur de la Régie est maître Amélie Cardinal  
17 assistée de madame Marilou Lefrançois, stagiaire en  
18 droit.

19 La demanderesse est Énergir représentée par maître  
20 Philip Thibodeau.

21 Les intervenants qui participent à la présente  
22 audience sont :

23 Association des consommateurs industriels de gaz  
24 représentée par maître Guy Sarault.

25 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

1 représentée par maître André Turmel.  
2 Option consommateurs représentée par maître Éric  
3 David.  
4 Regroupement des organismes environnementaux en  
5 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler.  
6 Stratégies énergétiques représentée par maître  
7 Dominique Neuman.  
8 Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui  
9 désirent présenter une demande ou faire des  
10 représentations au sujet de ce dossier? Je  
11 demanderais par ailleurs aux parties de bien  
12 vouloir s'identifier à chacune de leurs  
13 interventions pour les fins de l'enregistrement.  
14 Aussi, auriez-vous l'obligeance de vous assurer que  
15 votre cellulaire est fermé durant la tenue de  
16 l'audience. Merci.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Merci, Madame la Greffière. Alors, bonjour à tous  
19 les participants. Bienvenue à cette première  
20 journée d'audience. Nous amorçons cet après-midi  
21 l'audience qui complétera, nous le souhaitons,  
22 l'examen du sujet B de la phase 3 du dossier  
23 générique portant sur l'allocation des coûts et la  
24 structure tarifaire d'Énergir. Ce dossier-là  
25 cependant n'est pas terminé. Il nous reste d'autres

1 phases, inquiétez-vous pas.

2           Encore une fois, dans ce dossier, nous  
3 allons travailler pour la postérité. Notre objectif  
4 ici est de compléter l'examen des sujets qui  
5 permettront à la Régie d'approuver la méthode  
6 d'évaluation de la rentabilité des projets  
7 d'extension de réseau d'Énergir.

8           Je me permets de vous rappeler que, dans le  
9 cadre de la présente phase déjà, la Régie a rendu  
10 la décision D-2017-092 qui a approuvé la méthode de  
11 détermination des coûts marginaux de prestations de  
12 services de long terme qui est un des intrants du  
13 modèle d'analyse de rentabilité des projets  
14 d'extension de réseau. C'était notre sujet A de la  
15 phase 3.

16           La Régie a également rendu, vendredi  
17 dernier, la décision D-2018-040 par laquelle elle  
18 établit sa compétence en matière d'autorisation de  
19 projets d'investissements d'une entreprise  
20 réglementée et qui précise la façon dont elle  
21 exerce les pouvoirs qui lui sont conférés par la  
22 Loi sur la Régie de l'énergie.

23           La table est donc mise pour l'examen de  
24 notre sujet B qui, je vous le rappelle, est la  
25 détermination de la méthode d'évaluation de la

1 rentabilité des projets d'extension de réseau  
2 d'Énergir. La preuve que nous avons devant nous est  
3 détaillée, volumineuse et complète. Enfin, elle le  
4 sera à la fin de cette audience.

5 En plus, dans cette phase 3, nous avons  
6 encore le bénéfice, nous aurons le bénéfice des  
7 lumières de trois experts qui ont été reconnus à ce  
8 titre par la Régie, messieurs Chernick, Feingold et  
9 Marcus. Messieurs, bienvenue à la Régie.

10 La Régie vous remercie pour les efforts  
11 déployés à la constitution de la preuve et vous  
12 remercie d'avance pour votre contribution à notre  
13 éclairage au cours des prochains jours. q, qu'il  
14 s'agisse du personnel du Distributeur, celui des  
15 intervenants ou celui de la Régie, votre  
16 contribution à la régulation économique et à  
17 l'intérêt public est appréciée.

18 D'ailleurs, en parlant du personnel de la  
19 Régie, il m'importe de souligner leur appui  
20 constant dans ce dossier. Alors, l'équipe se  
21 compose de madame Sylvie Durand qui agit comme  
22 chargée de dossier et des spécialistes en  
23 régulation économique, madame Françoise Wong et  
24 monsieur Samir Kadiri Diaz.

25 Évidemment, notre procureur, comme l'a dit

1 madame la greffière, est Amélie Cardinal, avocate,  
2 qui sera assistée de madame Marilou Lefrançois,  
3 stagiaire en droit, qui posera quelques questions  
4 pour la Régie. Ne vous en faites pas, Marilou, ça  
5 va bien aller.

6 (13 h 15)

7 Je veux également souligner la contribution  
8 particulière des spécialistes suivants qui ont été  
9 mis à contribution pour nous aider à statuer sur le  
10 sujet invité, le coût en capital prospectif. Donc,  
11 j'ai nommé madame Marie-Claire Dinh, madame Odette  
12 Alarie, messieurs Gaston Bilodeau et Réal  
13 Trépanier. Enfin, madame Isabelle Taleyssat notre  
14 greffière-audiencière nous guidera tout au long de  
15 cette audience.

16 Maintenant, quelques questions  
17 d'intendance. Alors, le cinq (5) avril dernier,  
18 maître Dubois, secrétaire de la Régie, vous a fait  
19 parvenir le calendrier d'audiences et, comme c'est  
20 souvent le cas, il y a des modifications à y  
21 apporter. Alors, d'abord, mercredi, comme souhaité  
22 par OC, l'ordre des présentations sera inversé,  
23 donc nous entendrons d'abord la preuve d'OC ainsi  
24 que le témoignage de l'expert Marcus suivi de celle  
25 du ROÉÉ et de l'expert Chernick.

1                   Selon le déroulement de la journée de  
2 mercredi, nous verrons s'il est possible  
3 d'entendre, en fin de journée, la preuve de l'ACIG  
4 et de la FCEI. Sinon, bien, ça se fera jeudi matin,  
5 comme prévu. Et, normalement, si tout se déroule  
6 comme on l'a prévu, jeudi, la journée devrait être  
7 assez courte et ça permettra aux procureurs d'avoir  
8 un peu de temps pour préparer les plaidoiries qui  
9 auront lieu le vendredi.

10                   Quant à la preuve d'Énergir, compte tenu  
11 des disponibilités de monsieur Bettez, nous allons  
12 procéder comme suit. Alors, aujourd'hui nous  
13 entendrons d'abord les témoignages de messieurs  
14 Goyette, Rhéaume et de l'expert Feingold. Ensuite  
15 les intervenants seront invités à procéder à leur  
16 contre-interrogatoire sur ce témoignage-là.

17                   À cet effet, je ne sais pas si c'est comme  
18 ça que vous aviez prévu les choses, puis vous me  
19 répondez après, Maître Thibodeau, mais Énergir, il  
20 serait préférable qu'elle sépare la présentation de  
21 sa preuve pour garder tout ce qui concerne le coût  
22 en capital prospectif pour demain matin.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 C'est exact.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 C'est comme ça que vous aviez...

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Ça part bien! C'est exact, c'est comme ça qu'on  
5 entend procéder.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Très bien. Alors donc, mardi matin nous allons  
8 faire une pause dans les contre-interrogatoires sur  
9 la preuve que nous allons entendre aujourd'hui. On  
10 va inviter monsieur Bettez à se joindre au panel.

11 Si Énergir demande que monsieur Bettez  
12 soit reconnu à titre d'expert, je crois que c'est  
13 le cas, il faudra procéder au voir-dire à ce  
14 moment-là.

15 Et ensuite, bien, on entendra la preuve, le  
16 témoignage de monsieur Bettez ainsi que des autres  
17 membres du panel sur le sujet particulier du coût  
18 en capital prospectif. Ensuite, bon, bien, les  
19 intervenants seront invités à contre-interroger sur  
20 ce sujet-là uniquement, la Régie posera ses  
21 questions également.

22 Et, une fois ça complété, on reviendra aux  
23 contre-interrogatoires sur la preuve qu'on va  
24 entendre aujourd'hui puis on finira par les  
25 questions de la Régie, évidemment.

1 Et, à travers tout ça, mardi, demain, on va  
2 essayer de faire preuve de souplesse à l'égard de  
3 SÉ-AQLPA qui nous a annoncé qu'il ne pouvait pas  
4 être présent, je crois, mercredi ou jeudi. C'est  
5 bien ça, Maître Neuman? Vous pouvez juste opiner du  
6 bonnet. Oui, c'est bien ça.

7 Donc, si tout va bien, mardi en fin de  
8 journée on vous réservera un petit vingt (20)  
9 minutes, une demi-heure pour la présentation de  
10 votre preuve. Si ce n'est pas possible parce que ça  
11 se bouchonne puis qu'on n'a pas terminé les contre-  
12 interrogatoires, la Régie préférerait libérer  
13 notamment monsieur Feingold, donc libérer le panel  
14 de Gaz Métro, et donc votre présentation de preuve  
15 irait à vendredi matin, juste avant les  
16 plaidoiries. Alors, c'est l'aménagement que la  
17 Régie vous propose.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 C'est SÉ.

20 LE PRÉSIDENT :

21 C'est SÉ. SÉ tout seul. Bon. Que ce soit noté aux  
22 notes sténos. Donc, ai-je besoin de le rappeler?  
23 Nous comptons sur votre collaboration habituelle  
24 afin de respecter les temps de présentation de  
25 contre-interrogatoires annoncés. Et, comme à

1 l'habitude, puis c'est particulièrement vrai cette  
2 fois-ci pour ce qui est des preuves de l'ACIG et de  
3 la FCEI, donc c'est possible que ce soit, soit  
4 mercredi en fin de journée ou soit jeudi. Pour ce  
5 qui est de l'horaire, c'est l'horaire habituel, de  
6 neuf heures (9 h) à quinze heures (15 h), avec une  
7 pause lunch d'une heure environ ainsi que des  
8 pauses santé lorsque le besoin s'en fait sentir.

9 Sténographes et interprètes. Nos sujets  
10 sont toujours arides pour les non-initiés, donc je  
11 vous demanderais donc d'avoir une petite pensée  
12 pour les sténographes, les interprètes ainsi que  
13 madame la greffière, alors, s'il vous plaît,  
14 veuillez parler lentement et distinctement.

15 En ce qui a trait aux notes  
16 sténographiques. Là on a une petite nouveauté.  
17 Alors, portez bien attention et préparez vos  
18 crayons Messieurs, Mesdames. Comme il y a plusieurs  
19 passages en anglais dans nos notes sténos, ça rend  
20 la tâche plus complexe et les sténographes ne  
21 seront pas en mesure de produire des copies papier  
22 à l'ouverture de l'audience du lendemain matin.

23 (13 h 20)

24 Alors, voici ce qu'on vous propose donc, comptez  
25 pas sur les copies papier, on me dit, ça pourrait

1 prendre deux jours avant de les avoir. À la fin,  
2 et, là, je vous demanderai de signifier votre  
3 intérêt pour la chose à madame la greffière, on  
4 pourrait vous faire des copies CD, ça existe  
5 encore, des supports numériques, des copies CD de  
6 l'enregistrement de la journée. Madame la greffière  
7 pourrait vous remettre ça le lendemain matin. Je ne  
8 sais pas si vous avez encore des lecteurs CD. Et  
9 donc, si vous prenez des notes en notant l'heure à  
10 laquelle tel ou tel propos a été tenu, bien, ça  
11 vous permettrait de retrouver sur le CD à peu près.  
12 Enfin, vous voyez assez rapidement, nous  
13 l'espérons. C'est ce qu'on vous propose comme les  
14 notes sténos ne seront pas disponibles le lendemain  
15 matin comme on a l'habitude d'avoir, parce qu'on  
16 est gâtés habituellement.

17 Voilà! La Régie, évidemment, a pris  
18 connaissance de l'ensemble de la preuve au dossier.  
19 Vous êtes donc invité à faire une présentation  
20 ciblée de celle-ci afin de souligner les points  
21 importants sur lesquels vous souhaitez attirer  
22 notre attention. Alors, à moins qu'il y ait une  
23 question préliminaire soulevée par un intervenant  
24 ou Énergir. Non. Donc, la Régie est prête à  
25 procéder. Maître Thibodeau.

1 PREUVE DE ÉNERGIR

2

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Bonjour, Monsieur le Président; bonjour, Monsieur  
5 et Madame les régisseurs. Philip Thibodeau pour  
6 Énergir. Premier point d'intendance, on vient de  
7 recevoir à l'instant des copies papier des deux  
8 présentations PowerPoint. Je comprends qu'elles  
9 étaient en route et qu'il y avait du trafic à  
10 Montréal. Donc, je suggère peut-être de prendre une  
11 minute pour faire la distribution des copies papier  
12 pour que tout le monde en ait une copie. Ensuite,  
13 on pourrait enchaîner avec l'adoption de la preuve  
14 et la présentation.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Parfait. Allez-y! Oui. Très bien.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Merci beaucoup. Ensuite un deuxième point  
19 d'intendance. J'ai ici l'affidavit... Avant de  
20 débiter la présentation d'Énergir, j'avais déposé  
21 l'affidavit d'adoption de la preuve de monsieur  
22 Dave Rhéaume ici qui atteste de la véracité des  
23 différentes pièces qui sont déposées au dossier  
24 pour Énergir. Donc je laisse une copie. Pour ce qui  
25 est du témoin expert, monsieur Feingold, nous

1 n'avons pas un affidavit justement, d'attestation  
2 de la preuve. Donc, une fois qu'il va être  
3 assermenté, là, avant qu'il ne débute sa  
4 présentation, je pourrai lui faire adopter la  
5 preuve au dossier. Donc, on va pouvoir débiter avec  
6 la présentation d'Énergir.

7 LA GREFFIÈRE :

8 Maître Thibodeau, nous allons coter les pièces.

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Oui.

11 LA GREFFIÈRE :

12 Puis ensuite je ferai l'assermentation des témoins.

13 Pour la première présentation en couleur, elle aura  
14 la cote B-0416.

15

16 B-0416 : (GM-7, Doc. 8) Présentation (couleur)  
17 PowerPoint

18

19 La présentation en noir et blanc, B-0417.

20

21 B-0417 : (GM-7, Doc. 9) Présentation (noir et  
22 blanc) PowerPoint

23

24 Et l'affidavit de Dave Rhéaume, B-0418.

25

1 B-0418 : Affidavit de Dave Rhéaume

2

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Merci beaucoup.

5

6 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce neuvième (9e)  
7 jour du mois d'avril, ONT COMPARU :

8

9 MARC-ANDRÉ GOYETTE, économiste, Énergir, ayant une  
10 place d'affaires au 1717, rue du Havre, Montréal  
11 (Québec);

12

13 DAVE RHÉAUME, directeur Réglementation et  
14 tarification, Énergir, ayant une place d'affaires  
15 au 1717, rue du Havre, Montréal (Québec);

16

17 RUSSEL A. FEINGOLD, vice-president of rates and  
18 regulatory, Black & Veatch Management Consulting,  
19 ayant une place d'affaires au 2525, Lindenwood  
20 Drive, Wexford (Pensylvanie) 15090;

21

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

24

25

1 INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

2 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

3 R. Donc, bonjour à tous; bonjour, Monsieur le  
4 Président, Madame et Monsieur les régisseurs. On  
5 est très content, Énergir, d'être avec vous  
6 aujourd'hui pour vous présenter notre nouvelle  
7 méthodologie d'évaluation de la rentabilité des  
8 projets de développement de moins de un point cinq  
9 million (1,5 M\$). Comme vous savez, Monsieur le  
10 Président, c'est quand même un dossier qu'on  
11 discute depuis un certain temps. Ça fait déjà plus  
12 d'un an. Et donc, on est content de pouvoir enfin  
13 en discuter avec les différentes parties prenantes  
14 impliquées au dossier.

15 (13 h 27)

16 L'objectif de la présentation de cet après-midi,  
17 c'est vraiment de revenir sur les points qui sont  
18 les plus significatifs, les plus importants en lien  
19 avec cette nouvelle méthodologie d'évaluation de la  
20 rentabilité. Et quand je dis une nouvelle  
21 méthodologie, c'est celle qui est décrite à  
22 l'intérieur de la preuve qui a été déposée en juin  
23 deux mille dix-sept (2017).

24 Vous le savez, c'est quand même un dossier  
25 complexe. Même nous, au niveau d'Énergir, on a

1 évolué, je devrais dire, à travers le déroulement  
2 du dossier et c'est pour ça que j'insiste sur le  
3 fait que c'est vraiment, on est venus vous parler  
4 cette semaine de la preuve qu'on appelle la  
5 nouvelle méthode, donc, de juin deux mille dix-sept  
6 (2017).

7 Je vais d'ailleurs commencer la  
8 présentation avec une petite mise en contexte du  
9 déroulement du dossier. Par la suite, on va rentrer  
10 beaucoup plus exhaustivement sur de quelle manière  
11 on calcule, on mesure la rentabilité à travers  
12 cette nouvelle approche là, tant au niveau projet  
13 par projet qu'au niveau du portfolio, donc, au  
14 niveau plus global du plan de développement.

15 Par la suite, on va regarder ensemble les  
16 différents critères d'acceptation des projets. Vous  
17 le savez, on a des critères, justement, au niveau  
18 individuel, projet par projet, client par client,  
19 alors qu'on a des critères pour la rentabilité  
20 globale. On va regarder ça ensemble.

21 Et finalement, on va terminer la preuve  
22 avec une brève - la preuve - la présentation,  
23 pardon, par une brève preuve complémentaire sur  
24 l'évolution de la clientèle des grandes entreprises  
25 tel qu'on l'avait annoncé dans une correspondance

1 il y a environ deux semaines.

2           Donc, je vais débiter tout de suite avec  
3 une brève mise en contexte. Comme je le disais  
4 tantôt, depuis le dépôt initial lors du dossier  
5 tarifaire deux mille dix-sept (2017), la position  
6 d'Énergir elle a évolué. En janvier deux mille dix-  
7 sept (2017), on vous avait déposé une preuve dans  
8 laquelle on informait la Régie de changements au  
9 niveau des critères d'acceptation des projets.

10           Suite à ça, en février deux mille dix-sept  
11 (2017), suite à une décision de la Régie, on avait  
12 déposé une preuve complémentaire toujours en lien  
13 avec les critères d'acceptation des projets qu'on  
14 appelait la méthode SMA pour seuil minimal  
15 acceptable.

16           En mars deux mille dix-sept (2017), et là,  
17 je vous dirais que c'est un peu le point de  
18 tournure du dossier, en tout cas, de notre point de  
19 vue, on a reçu les demandes de renseignements, il y  
20 en avait plusieurs centaines.

21           Ça nous a permis, je vous dirais, de  
22 circonscrire davantage les enjeux, les  
23 préoccupations de l'ensemble des intervenants de la  
24 Régie et de se rendre compte que ce n'était plus  
25 tant un dossier seulement de critères

1 d'acceptation, c'était un dossier plus large  
2 d'évaluation globale de la rentabilité où est-ce  
3 que tous les intrants, dans le fond, faisaient  
4 partie du dossier.

5 Là, ce qu'on a fait, on a pris un petit pas  
6 de recul, on s'est adjoint un expert, comme vous le  
7 savez, et là, on a fait nos devoirs. On a développé  
8 la nouvelle méthode et c'est avec cette nouvelle  
9 méthode là qu'on... C'est cette nouvelle méthode là  
10 qu'on veut vous présenter aujourd'hui.

11 Selon nous, c'est une méthode qui est  
12 rigoureuse, qui prend en considération l'ensemble  
13 des coûts, les coûts pertinents autant projet par  
14 projet qu'au niveau de la rentabilité plus globale  
15 au portefeuille.

16 C'est une méthode également, Monsieur le  
17 Président, qui est en cohérence avec les principes  
18 économiques et de comptabilité qui sous-tendent  
19 l'évaluation des projets d'investissement. Et c'est  
20 également une méthode qui est alignée avec ce qu'on  
21 retrouve chez les autres distributeurs gaziers  
22 canadiens, notamment en Ontario.

23 Donc, comme je le disais, la nouvelle  
24 approche présentée par Énergir s'articule autour de  
25 ce qu'on pourrait appeler la philosophie ou

1 l'approche portfolio. C'est une approche qui est  
2 favorisée autant par la théorie économique que par  
3 les décisions des autres régulateurs et on trouvait  
4 ça intéressant, Monsieur le Président, de mettre  
5 une citation, justement, je pense que c'est le  
6 premier paragraphe, en fait, de la décision de  
7 l'OEB lorsqu'elle a justement autorisé cette  
8 approche-là par portefeuille.

9 Et je vais me permettre une traduction  
10 libre mais ce qu'elle dit cette citation c'est que  
11 les utilités sont les mieux placées pour maximiser,  
12 optimiser le développement de leurs réseaux et  
13 qu'en évaluant, dans le fond, globalement, la  
14 viabilité financière de ce développement de réseaux  
15 là, bien ça permet, en fait, de rejoindre davantage  
16 de consommateurs.

17 Et quand on lit cette décision-là, en fait,  
18 de l'OEB, ce qu'on se rend compte c'est que  
19 l'approche portfolio c'est une approche qui  
20 consiste à associer les bons coûts aux bons  
21 niveaux.

22 Donc, les coûts qui varient avec une  
23 décision de faire un projet ou non, on les met au  
24 niveau individuel alors que, lorsque ces coûts ne  
25 varient pas avec la décision ou non de faire un

1 projet ou non, on les met au niveau individuel  
2 alors que lorsque ces coûts ne varient pas avec la  
3 décision ou non de faire un projet mais qu'ils  
4 viennent supporter des activités de développement  
5 ou de raccordement au niveau client, on va les  
6 mettre au niveau portefeuille. Et vous allez voir,  
7 on va y revenir avec des exemples plus concrets.

8           Donc, l'approche portfolio c'est une  
9 approche qui permet de maximiser à la fois l'accès  
10 au gaz naturel mais également de maximiser les  
11 baisses tarifaires pour l'ensemble de la clientèle.  
12 (13 h 33)

13           Je vous présente maintenant une diapo que  
14 je considère qui est quand même assez lourde donc  
15 je vais essayer de l'expliquer le plus simplement  
16 possible. La première chose que j'aimerais qu'on  
17 retienne, en fait, de cette diapo-là c'est la  
18 nouvelle méthode qu'on vous propose, elle utilise  
19 sensiblement les mêmes coûts, les mêmes intrants  
20 qu'on utilisait auparavant et que vous êtes  
21 habitués de voir, encore aujourd'hui, à travers nos  
22 projets d'investissement de plus d'un point cinq  
23 million (1,5 M\$). Donc, c'est important pour  
24 Énergir, en fait l'objectif bien sûr c'est de  
25 considérer l'ensemble des coûts qui sont

1 pertinents. Donc, les coûts de conduite, les aides  
2 financières, les frais UMQ, les taxes, les  
3 redevances, les frais généraux, le renforcement,  
4 tout ça est encore pris en compte dans l'approche  
5 actuelle.

6 Il y a quatre éléments en fait que je veux  
7 attirer votre attention dans cette diapo-là. Un  
8 premier élément qui est la période d'analyse, en  
9 fait où on propose de maintenir la période  
10 d'analyse. Et trois autres éléments pour lesquels  
11 il y a un petit raffinement par rapport à ce qu'on  
12 faisait avant au niveau des revenus ainsi que des  
13 frais généraux.

14 Donc débutons par la période d'analyse.  
15 Comme vous le savez, Monsieur le Président, la  
16 période d'analyse qu'on utilise actuellement chez  
17 Énergir découle de la décision D-9060 et à ce  
18 moment-là le principe qui soutenait, si on veut,  
19 cette période d'analyse-là, c'est que la durée de  
20 vie moyenne utile des actifs, compteurs,  
21 branchements et conduites, était en moyenne de  
22 quarante (40) ans.

23 Aujourd'hui, dans le cadre d'une demande de  
24 renseignements on avait répondu à la question :  
25 « Qu'en est-il d'aujourd'hui? » Encore aujourd'hui,

1 la durée de vie utile moyenne pondérée des  
2 compteurs, des conduites et des branchements, je  
3 crois que c'est quarante-deux (42) ans, donc c'est  
4 autour de quarante (40) ans. Et pour nous, c'est  
5 quand même un principe qui est fondamental, de  
6 relier la durée de vie utile des actifs avec les  
7 avantages futurs que peuvent générer ces actifs-là.  
8 Donc, selon nous, on peut s'attendre à des  
9 avantages économiques futurs de quarante (40) ans.  
10 Et il y a un principe fort, en fait, de cohérence  
11 entre cette durée de vie utile-là, les avantages  
12 économiques futurs et souvent également les taux de  
13 dépréciation.

14           Donc notre position là-dessus c'est qu'on  
15 devrait maintenir ça. Actuellement, on n'a pas  
16 de... et dans ce qui est versé, dans la preuve qui  
17 est versée au dossier, selon nous, Monsieur le  
18 Président, il n'y a pas de preuve empirique où on  
19 voit une accélération, par exemple, de notre perte  
20 de clients, peu importe les marchés. Au niveau plus  
21 gouvernemental, si on prend les derniers budgets,  
22 dans le fond, des dernières années, tant au niveau  
23 provincial qu'au niveau fédéral, on ne sent pas,  
24 là, moins de support au développement de notre  
25 réseau de gaz naturel. Au contraire, on voit qu'on

1 continue à nous supporter dans plusieurs régions à  
2 développer ce réseau-là.

3 Mais en même temps, je vous dirais qu'on  
4 comprend les préoccupations de certains  
5 intervenants et même de la Régie. C'est vrai qu'il  
6 y a de l'incertitude quand on fait des analyses de  
7 rentabilité. Par contre, selon nous, cette  
8 incertitude-là, il y a moyen de la capter dans  
9 d'autres mesures de mitigation plutôt que de jouer,  
10 disons, sur le principe qui lie, je vous dirais, la  
11 durée de vie utile puis les avantages futurs. Et  
12 notre approche justement, on en propose des mesures  
13 de mitigation, plusieurs, on va le voir, on propose  
14 notamment de considérer seulement les revenus qui  
15 sont engagés contractuellement. Comme on vous avait  
16 proposé dans... et présenté et proposé dans le  
17 cadre de la cause tarifaire deux mille dix-sept  
18 (2017), on considère également qu'il y a des  
19 compteurs qui ne vont pas générer des revenus de  
20 façon permanente pendant quarante (40) ans parce  
21 qu'il y a des pertes de clients, par exemple, parce  
22 qu'il y a des aménagements, des déménagements, etc.

23 Et donc, ce qu'on fait depuis cette cause-  
24 là, c'est que cinq pour cent (5 %) des revenus au  
25 niveau du marché résidentiel sont complètement

1 enlevés pendant les quarante (40) ans de l'analyse  
2 et environ quinze pour cent (15 %) pour ce qui est  
3 des autres marchés, commercial, institutionnel et  
4 industriel.

5 En plus de ces deux mesures de mitigation-  
6 là, on propose également une autre mesure de  
7 mitigation, c'est-à-dire de considérer globalement  
8 dans le porte-folio un indice de rentabilité, on va  
9 le voir plus tard, de un point un (1,1), donc un  
10 coût en capital prospectif plus élevé, si on veut,  
11 que le... que, par exemple, cinq point zéro un  
12 (5,01). Ce serait plus autour de six point trente  
13 (6,30). Et c'est une autre mesure qui vient mitiger  
14 les risques ou les incertitudes liées justement aux  
15 estimations de rentabilité. Donc c'est un premier  
16 point que je trouvais important de faire avec vous.

17 Pour ce qui est des revenus, Monsieur le  
18 Président, comme je le disais, on propose  
19 maintenant de considérer seulement les revenus qui  
20 sont engagés contractuellement. O.K. Certains  
21 pourraient dire les revenus signés ou les clients  
22 qui sont signés. Quand on fait un projet  
23 d'investissement, par exemple, on va avoir des  
24 ententes contractuelles avec, par exemple, des  
25 promoteurs qui vont garantir un certain nombre

1 d'unités au gaz naturel et si c'est pas le cas,  
2 bien on peut... on a des mécanismes de pénalité, on  
3 va les pénaliser au prorata de la valeur de la  
4 conduite.

5           Donc, ce qu'on soumet en fait, c'est  
6 d'utiliser ces données contractuelles-là pour  
7 calculer la rentabilité. On peut avoir aussi les  
8 contrats directement avec les clients, bien sûr,  
9 avec des volumes contractuels. Encore une fois,  
10 c'est ce qu'on utiliserait dans le cas de la  
11 rentabilité. La rentabilité ne considérerait plus,  
12 lorsqu'on calcule un IP, un taux de rendement  
13 interne, les clients futurs qui ne sont pas signés.  
14 (13h38)

15 Donc, ça aussi c'est un aspect important et il y a  
16 lien entre cette approche-là bien sûr et le fait  
17 qu'on vous demande d'autoriser de pouvoir faire des  
18 projets, par exemple, qui ont un coût en capital  
19 prospectif lorsqu'on considère seulement ces  
20 revenus engagés contractuellement, légèrement  
21 inférieurs au CCP ou à un IP de un. Mais ça on v y  
22 revenir.

23           Ensuite de ça pour ce qui est des frais  
24 généraux corporatifs et des frais généraux  
25 entrepreneurs. Commençons avec les frais

1           corporatifs. Les frais généraux corporatifs  
2           Monsieur le président, en fait c'est, c'est quoi?  
3           C'est des, c'est de la main d'oeuvre. En fait c'est  
4           des gens habituellement qui vont travailler sur les  
5           projets capitalisables d'Énergir mais qui ne savent  
6           pas exactement sur quel projet. Donc ils  
7           travaillent. C'est-à-dire qu'ils ne vont pas  
8           imputer leur temps spécifiquement sur un projet,  
9           ils sont davantage là pour support administratif,  
10          du support de contrôle. O.K. Et ce qu'il faut  
11          comprendre c'est que ces coûts, ils ne varient avec  
12          le nombre de projets qu'on fait. Qu'on fasse cent  
13          cinquante (150), cent trente (130), cent soixante-  
14          dix (170) projets par année, ce qu'on appelle un  
15          peu des coûts d'overhead, c'est des coûts qui vont  
16          être relativement fixes à court, même à moyen  
17          terme.

18                        Et comme c'est des coups qui ne varient pas  
19          avec la décision économique de faire un projet ou  
20          non, qu'on décide de faire le projet ou qu'on ne le  
21          fasse pas, à la fin de l'année, il va falloir payer  
22          ces coûts-là. Et, ce qu'on pense nous, c'est qu'on  
23          ne devrait pas le traiter au niveau individuel mais  
24          plutôt au niveau global. Donc ce qu'on veut c'est  
25          de continuer à le considérer dans la rentabilité

1           mais au niveau global du plan de développement ou  
2           si vous aimez mieux au portfolio du plan de  
3           développement.

4                       C'est exactement, je vous dirais la même  
5           idée au niveau des frais généraux entrepreneurs.  
6           Frais généraux entrepreneurs, c'est des frais qui  
7           sont prévus dans le contrat, donc général, qu'on a  
8           avec nos entrepreneurs, qui servent à payer une  
9           partie de leurs coûts fixes. Leur place d'affaire  
10          par exemple, la location à long terme des  
11          équipements, le salaire de quelques hauts  
12          gestionnaires, des trucs comme ça. Et c'est fixé  
13          sur une période de trois à cinq ans avec les  
14          entrepreneurs.

15                      Donc, encore une fois, qu'on fasse cent  
16          trente (130), cent cinquante (150) ou cent  
17          soixante-dix (170) projets, à la fin de l'année il  
18          va falloir payer exactement le montant qui est  
19          prévu au contrat. Et c'est donc dire que lorsqu'on  
20          efface une décision d'investissement ce n'est pas  
21          des, des coûts qui vont varier, qu'on fasse le  
22          projet ou non, à la fin de l'année il va falloir le  
23          payer. Et donc, on va le voir plus tard mais c'est  
24          donc pas des coûts qui sont pertinents dans la  
25          décision économique et c'est pour ça encore une

1 fois qu'on prévoit de les traiter globalement au  
2 portfolio des projets plutôt que projet par projet.

3 Donc, ça fait un peu, euh, le tour là des  
4 grandes différences fondamentales au niveau des  
5 intrants.

6 Un dernier point que je voulais vous  
7 soulever. Je n'ai pas parlé d'OPEX ici, vous l'avez  
8 souligné en ouverture des audiences. Pour nous on  
9 considère que la question des OPEX, donc des, des,  
10 pardon, mais des frais d'opération ou  
11 d'exploitation de long terme ont été traités dans  
12 le cadre de la Phase 3A, il y a une décision qui a  
13 été rendue. On sait que certains intervenants nous  
14 ont requestionné là-dessus. Il y a eu des  
15 contestations. On a fait valoir notre point puis je  
16 sais que dans sa décision D2018-009 la Régie était  
17 assez d'accord avec notre interprétation donc ce  
18 n'est pas quelque chose ici là qu'on va, qu'on va  
19 adresser avec vous dans la présentation.

20 Donc, maintenant Monsieur le président je  
21 vais parler des différents types de coûts puis  
22 encore une fois je pense ça va aller, ça va venir  
23 de plus en plus clair, en tout cas je l'espère...  
24 Le traitement qu'on veut faire projet par projet et  
25 le traitement qu'on veut faire au niveau du

1 portfolio.

2           Donc, la première catégorie de coûts c'est  
3 les coûts à incréments taux direct. C'est des  
4 coûts qui varient directement avec la décision ou  
5 non pas de faire un projet. C'est des coûts qui  
6 sont induits par le projet ou par chacun des  
7 clients. On parle bien sûr des conduites, des  
8 branchements, des compteurs, des aides financières,  
9 des redevances et cetera. Donc, bien sûr c'est des  
10 coûts qu'on traitait déjà projet par projet et  
11 qu'on veut continuer à traiter individuellement au  
12 niveau des projets.

13           Ensuite il y a les coûts de renforcement du  
14 réseau de distribution. Ça c'est des coûts en fait  
15 pour accroître je dirais la flexibilité, la  
16 capacité du réseau de distribution d'Énergir.  
17 C'est, pas des coûts très très généralement, ce ne  
18 sont pas des coûts qu'on peut attribuer à un client  
19 ou à une extension spécifique. Au contraire c'est  
20 des coûts, c'est des investissements qui  
21 bénéficient autant aux clients existants qu'aux  
22 nouveaux clients, qu'aux futurs nouveaux clients  
23 également et donc dans ce contexte-là on prévoit  
24 donc de les considérer au niveau global du plan de  
25 développement comme c'est fait actuellement et

1 depuis déjà un certain temps. Depuis qu'on les  
2 considère en fait dans les analyses de rentabilité.

3 (13 h 43)

4 Pour ce qui est maintenant des coûts de  
5 développement indirects bien c'est là comme je  
6 l'expliquais tantôt qu'il y a un petit raffinement  
7 au niveau de la méthodologie. Ça c'est des coûts  
8 qu'on ne peut pas attribuer à un projet ou à un  
9 client spécifique, qui sont communs, qui viennent  
10 supporter nos activités de développement, qui  
11 viennent supporter nos activités de raccordement  
12 des nouveaux clients. Et comme donc ils ne varient  
13 pas à la marge avec un projet ou non, bien, eux, on  
14 va les traiter maintenant, plutôt que de les  
15 traiter projet par projet, on va les traiter  
16 globalement au plan de développement. Puis on va  
17 voir que c'est une bonne décision économique de  
18 faire ça. Et c'est un peu ce raffinement-là qui  
19 permet de maximiser les baisses tarifaires. Et on  
20 va y venir dans l'exemple qui suit.

21 Donc, je vais prendre le temps, si vous  
22 voulez bien, Monsieur le Président, d'aller  
23 tranquillement, parce que, selon nous, c'est un  
24 exemple qui est très, très important de bien  
25 comprendre. En fait, selon nous, c'est un peu le

1 raffinement apporté à ce traitement des coûts  
2 indirects là qui permet de maximiser, comme je  
3 disais, la baisse tarifaire pour l'ensemble des  
4 clients.

5 C'est tiré du rapport de Black & Veatch, et  
6 à la page 33 pour ceux qui veulent regarder à tête  
7 reposée. On a deux scénarios là-dedans. Le premier  
8 tableau du haut, en fait, c'est un scénario où on  
9 prend des coûts indirects annuels de cent dollars  
10 (100 \$). Donc, supposons des frais entrepreneurs  
11 généraux qui sont fixés au contrat général. Donc,  
12 on va savoir que, peu importe le nombre de projets  
13 qu'on fait, on va avoir cent dollars (100 \$) à la  
14 fin de l'année à payer aux entrepreneurs. Donc  
15 supposons ça.

16 Dans le premier tableau, on va les allouer  
17 donc en fonction des projets potentiels. Supposons  
18 qu'on a quatre projets potentiels, on les  
19 allouerait vingt-cinq dollars (25 \$) par projet.  
20 Dans le tableau du bas, bien, là, on ne les alloue  
21 pas par projet, on les considère seulement au  
22 niveau du portfolio global.

23 Regardons un peu qu'est-ce qui se passe,  
24 Monsieur le Président. Au niveau des premiers  
25 projets, donc je pars, là, vraiment du tableau du

1 haut, premier projet, on a des revenus incrémentaux  
2 supplémentaires générés par le projet de deux cents  
3 dollars (200 \$). On a des coûts directs  
4 incrémentaux de cent vingt-cinq dollars (125 \$).  
5 Donc, on va avoir une marge sur coût variable qu'on  
6 appelle de soixante-quinze dollars (75 \$), moins  
7 les frais, les coûts indirects annuels. En fait les  
8 coûts indirects alloués de vingt-cinq dollars  
9 (25 \$). Ça nous donne une marge de cinquante (50)  
10 positive. On va de l'avant avec le projet.

11           Projet numéro 2. Encore une fois des  
12 revenus générés de deux cents dollars (200 \$) moins  
13 des coûts directs incrémentaux de cent (100 \$). Ça  
14 nous donne donc une marge sur coût variable de cent  
15 (100 \$), moins les coûts indirects alloués, vingt-  
16 cinq (25 \$). Ça nous donne une marge de soixante-  
17 quinze (75 \$). On va encore une fois de l'avant  
18 avec le projet.

19           Projet numéro 3 et projet numéro 4. C'est  
20 la même chose. On a des revenus incrémentaux de  
21 deux cents (200 \$), des coûts directs de cent  
22 quatre-vingts (180 \$), donc une marge sur coût  
23 variable de vingt (20 \$). Mais avec l'allocation  
24 indirecte des coûts de vingt-cinq (25 \$), ça  
25 devient des projets qui sont donc non rentables et

1 on ne les ferait pas.

2           Donc, dans cette année-là, une fois qu'on  
3 arrive au rapport annuel à la fin de l'année, on  
4 vous présenterait ça puis on vous dirait, bon, on a  
5 fait deux projets. Ça nous a donné des revenus  
6 totaux de quatre cents dollars (400 \$), des coûts  
7 directs de deux cent vingt-cinq (225 \$) et des  
8 coûts indirects de cent (100 \$). On en a alloué  
9 juste cinquante (50 \$). Mais on s'entend qu'à la  
10 fin de l'année, il faut quand même payer le cent  
11 dollars (100 \$) au niveau des entrepreneurs. Donc,  
12 c'est des coûts indirects de cent (100 \$). Qu'est-  
13 ce que ça nous donne? Ça nous donne des baisses  
14 tarifaires totales, pour ce premier scénario-là, de  
15 soixante-quinze dollars (75 \$).

16           Maintenant, regardons le deuxième scénario,  
17 le tableau du bas où les coûts indirects qui, je le  
18 répète, c'est très, très important, ne varient pas  
19 avec la décision de faire un projet ou non, ne  
20 seraient pas alloués projet par projet, mais  
21 seulement au niveau du portefeuille global. Et je  
22 vous dirais que, tout le principe économique... Et  
23 je me rappelle, quand j'étudiais en comptabilité,  
24 un des premiers trucs qu'on apprenait à l'école,  
25 c'était le principe du coût pertinent, du coût

1 discriminant si le coût ne varie pas, c'est le même  
2 que tu fasses un projet d'investissement ou non. Il  
3 devient donc impertinent à la prise de décision. Et  
4 c'est un peu ce qu'on essaie d'exprimer ici par cet  
5 exemple-là.

6           Donc, je refais un peu le même exercice  
7 avec vous. Premier projet, la même chose. Donc, un  
8 revenu généré incrémental de deux cents (200 \$),  
9 moins cent vingt-cinq (125 \$) de coûts directs. Là,  
10 on n'alloue pas de coûts indirects. Ça nous donne  
11 une marge de soixante-quinze (75 \$). Deuxième, ça  
12 nous donne une marge au total de cent (100 \$). La  
13 grande différence, c'est que le projet 3 et le  
14 projet 4, eux, comme on ne leur alloue pas de coûts  
15 indirects, bon, on les ferait, dans le fond.

16           Et on pourrait profiter de la marge sur  
17 coût variable de vingt (20) dans chacun des  
18 projets. Donc, regardons à la fin de l'année au  
19 rapport annuel qu'est-ce que ça donnerait. Ça nous  
20 donnerait des revenus de huit cents (800 \$) au  
21 total, des coûts directs de cinq cent quatre-vingt-  
22 quinze (595 \$) et des coûts indirects de cent  
23 (100 \$), pour une baisse tarifaire de cent quinze  
24 (115 \$).

25           Donc, on voit ici qu'en ayant traité les

1       coûts indirects, des coûts qui ne varient pas avec  
2       la décision de faire un projet ou non au niveau  
3       global, bien, ça nous a permis de générer des  
4       baisses tarifaires supplémentaires de quarante  
5       dollars (40 \$) pour l'ensemble des clients.

6       (13 h 48)

7       Et, en fait, Monsieur le Président, je pourrais me  
8       permettre ici de dire qu'on aurait pu faire ce type  
9       d'exemple-là également, par exemple, en utilisant  
10      le renforcement, utilisant un coût unitaire de  
11      renforcement, c'est-à-dire de charger à un client  
12      un cent (1 ¢) par mètre cube ou un dollar (1 \$) de  
13      mètre cube pour un renforcement qui peut-être,  
14      potentiellement, pourrait se matérialiser dans le  
15      futur. C'est donc de considérer un coût qui  
16      n'existe pas actuellement, aux clients individuels,  
17      et donc ça pourrait nous empêcher, encore une fois,  
18      de générer des baisses tarifaires. On renoncerait à  
19      des baisses tarifaires pour l'ensemble de la  
20      clientèle et c'est pour ça que, nous, on a une  
21      approche de dire, on devrait beaucoup plus  
22      considérer les coûts de renforcement qui sont  
23      attribuables à des clients existants, des nouveaux  
24      clients, des clients futurs au niveau du portfolio.  
25      Mais encore plus que la meilleure estimation des

1 coûts de renforcement, c'est celui qu'on vous donne  
2 dans chacun des dossiers tarifaires. C'est la  
3 meilleure prévision du renforcement qu'on peut  
4 faire.

5           Maintenant, si vous voulez bien, je vais  
6 parler des critères d'acceptation des projets. La  
7 première chose importante à dire, c'est qu'on  
8 propose d'utiliser une approche d'indices de  
9 profitabilité, ce qu'on va appeler IP, qui  
10 correspond, en fait, Monsieur le Président, au  
11 ratio entre la valeur actualisée des flux  
12 monétaires d'opération d'un projet, dans le fond,  
13 divisé par l'investissement initial. C'est une  
14 approche qui est répandue au Canada, qui est  
15 utilisé par Fortis BC, par Union, par Enbridge,  
16 c'est utilisé également au Nouveau-Brunswick. Mais,  
17 dans les faits, conceptuellement parlant, ce n'est  
18 pas très loin du taux de rendement interne.

19           Un projet, par exemple, qui a un IP de un  
20 (1), un indice de profitabilité de un (1), c'est la  
21 même chose qu'un projet qui génère un taux de  
22 rendement interne qui est égal au coût en capital  
23 prospectif. Donc, c'est une façon différente mais,  
24 encore une fois, ça nous permet de mieux nous  
25 aligner avec ce qui se fait ailleurs.

1                   Sinon, pour ce qui est des critères  
2 d'acceptation des projets à proprement dit, on a  
3 deux critères. On a, premièrement, lorsqu'il n'y a  
4 pas d'expectative de rentabilité, lorsqu'on ne  
5 prévoit pas qu'il va y avoir une densification des  
6 clients futurs qui vont s'ajouter à notre projet.  
7 Bien, là, selon nous, ça nous prend un IP qui est  
8 supérieur ou égale à un (1). Si vous aimez mieux,  
9 un taux de rendement interne qui est égal ou  
10 supérieur au coût en capital prospectif.

11                   Pourquoi ça? Comme je vous l'expliquais  
12 plus tôt, Monsieur le Président, on considère...  
13 lorsqu'on calcule un IP, un TRI, on considère  
14 seulement les revenus qui sont engagés  
15 contractuellement.

16                   Et donc, une fois qu'on considère seulement  
17 les clients signés, je vous donne un exemple un peu  
18 extrême, supposons qu'on se rend compte que notre  
19 extension est au bout d'une falaise, il n'y a pas  
20 de densification future. Clairement, si on veut que  
21 ce soit un projet rentable, on ne peut pas calculer  
22 de densification, donc dans un cas similaire ça  
23 nous prendrait un IP d'au moins de un (1).

24                   Maintenant, si on calcule, encore une fois,  
25 l'IP, toujours une fois sur la base des clients qui

1 sont signés, qui sont engagés contractuellement, et  
2 on arrive, par exemple, à un IP de point neuf  
3 (0.9). O.K.? Ce que ça veut dire, c'est quatre-  
4 vingt-dix pour cent (90 %) du flux monétaire, O.K.,  
5 est déjà engagé contractuellement pour couvrir  
6 l'investissement initial, il nous manque comme un  
7 dix pour cent (10 %). O.K.?

8 Là, ce qu'on va faire, on va mettre en  
9 place ce qu'on a appelé dans notre preuve notre  
10 processus de gouvernance pour analyser  
11 l'expectative future. Et je vais comprendre comme  
12 une petite minute pour le réexpliquer. Dans les  
13 faits, ce qui va se passer c'est qu'on va... on  
14 veut se questionner à savoir, est-ce que c'est  
15 raisonnable de penser que le dix pour cent (10 %)  
16 qu'il nous manque, on va l'atteindre puis que, dans  
17 le fond, le projet, lui, va atteindre un IP de un  
18 (1) sur une période de quarante (40) ans.

19 Comment on va faire ça? Première étape, il  
20 y a des gens d'Énergir qui vont se déplacer sur le  
21 terrain. Première chose qu'ils vont faire, ils vont  
22 parler, premièrement, les clients qu'on a engagés  
23 contractuellement à savoir est-ce qu'ils prévoient,  
24 par exemple, des agrandissements, des expansions?  
25 Est-ce qu'ils prévoient convertir un processus de

1 production supplémentaire vers le gaz, et caetera?

2 Deuxième chose qu'ils vont faire, ils vont  
3 regarder, aux abords de l'extension, est-ce qu'il y  
4 a des clients qui consomment du mazout, qui  
5 consomme du propane, qui ne sont par prêts, là, à  
6 signer tout de suite mais qui seraient prêts à  
7 l'année 2, à l'année 3, à l'année 4, donc un peu  
8 plus à moyen terme, à venir chez nous, à Énergir,  
9 donc à se convertir au gaz naturel?

10 Troisième chose qu'ils vont faire, Monsieur  
11 le Président, ils vont parler, ils vont rencontrer  
12 à la fois les organismes locaux de développement,  
13 les CLD, les CRI, les SADC, les élus municipaux, et  
14 caetera. Mais c'est vraiment comme ça que ça se  
15 passe. Et là ça va servir à deux choses. D'une  
16 part, consulter les schémas d'aménagement du  
17 territoire, est-ce qu'il y a des terrains, par  
18 exemple, où il y a des promo... il y a-tu un  
19 promoteur qui a acheté un terrain avec un projet de  
20 développement? Ou est-ce que la Ville pense zoner  
21 des nouveaux terrains pour du développement  
22 résidentiel, commercial, et caetera? Ça va leur  
23 permettre de savoir ça mais ça va leur permettre  
24 également d'avoir un meilleur, et là j'ai  
25 l'anglicisme « feeling » en tête, mais une

1 meilleure idée, en fait, du dynamisme local, la  
2 vitalité économique, dans le fond, du milieu. Il y  
3 a-tu un appui? Il y a-tu un appui de la  
4 Municipalité? Il y a-tu un appui des organismes de  
5 développement, c'est quoi les taux de taxation,  
6 qu'est-ce qui se passe autour, et caetera. Et donc,  
7 tout ça permet d'avoir un meilleur... une meilleure  
8 compréhension de l'expectative totale, la  
9 croissance potentielle future totale.

10 (13 H 53)

11 Et dans un deuxième temps, ce qu'ils vont regarder,  
12 c'est qu'est-ce que ça nous prendrait comme volume,  
13 disons à partir de la sixième année, pour qu'on  
14 l'atteigne ce IP de un là, t'sais. Il nous manquait  
15 dix pour cent (10 %), mais qu'est-ce que ça veut  
16 dire, à partir de la sixième année. Et là il va y  
17 avoir tout un processus d'autorisation.

18 Puis chez Énergir, c'est quelque chose  
19 qu'on prend quand même au sérieux. C'est le vice-  
20 président vente qui autorise chacun des projets  
21 entre point huit (0,8) et un d'IP. Et lui, ce qu'il  
22 va faire, c'est qu'il va s'asseoir périodiquement  
23 avec ses conseillers en développement et il va, en  
24 bon français, en challenger, à savoir est-ce que  
25 c'est raisonnable de penser que l'expectative puis

1 le contexte d'affaires local, est-ce que c'est  
2 raisonnable de penser que ça va permettre de nous  
3 amener à un.

4 Et si sa réponse est oui et qu'il juge que  
5 c'est tout à fait raisonnable, on va autoriser le  
6 projet. Et si sa réponse est non, bien on ne  
7 l'autorisera pas le projet. Il peut toujours aussi  
8 demander à ses conseillers de refaire leur devoir,  
9 donner plus d'informations.

10 C'est un peu ça l'idée, en fait, de  
11 l'expectative. Et c'est ce qui justifie qu'on peut  
12 à priori, dans le fond, accepter un projet qui a un  
13 IP entre point huit et un puisqu'on considère  
14 seulement les revenus engagés contractuellement.  
15 C'est ce qui justifie.

16 Et je vous dirais que si on prend, par  
17 exemple, l'exemple de Enbridge, Union et même de  
18 Fortis, eux peuvent accepter des projets entre  
19 point huit et un, mais ils ont déjà inclus de la  
20 croissance future sur dix (10) ans, sur cinq à dix  
21 (5-10) dans leur évaluation. Donc, eux, ce qu'ils  
22 pensent, c'est que le gaz va avoir un effet un peu  
23 de levier qui va venir encore plus accroître cette  
24 croissance-là.

25 Nous, c'est pas ce qu'on dit. On considère

1           seulement les clients attachés et ensuite on fait  
2           notre analyse d'expectative.

3                       Ici, on a un bref... ça illustre un peu  
4           simplement qu'est-ce qu'on veut dire par  
5           expectative. Donc, dans ce cas-là, on aurait la  
6           conduite dans le centre, on aurait un bâtiment  
7           commercial qui est engagé contractuellement, on  
8           aurait une tour de bureaux engagée également  
9           contractuellement. Ça, ça pourrait nous amener un  
10          IP de point neuf. Je ne veux pas que ça ait l'air  
11          enfantin, là, mais des fois c'est le fun de le voir  
12          comme ça.

13                      Et là on regarde tout ce qu'il y a autour.  
14          O.K. Une école qui serait prête à se convertir. Il  
15          y a un terrain vacant, par exemple, avec un  
16          Canadian Tire qui va se construire bientôt. Il y  
17          aurait peut-être un nouveau promoteur fidèle au gaz  
18          qui serait intéressé. Et en plus de tout le  
19          contexte que je vous ai expliqué, les facteurs  
20          externes à savoir un peu le dynamique économique de  
21          la région locale, c'est tout ce qu'on prend en  
22          considération.

23                      Il y a deux autres cas d'exception de  
24          prévus à l'intérieur de notre nouvelle approche,  
25          Monsieur le Président; en fait, c'est deux cas où

1 on aimerait être en mesure de faire des projets qui  
2 ont un IP, donc un indice de profitabilité, sous  
3 point huit. O.K. Donc, lorsqu'on considère les  
4 clients qui sont engagés contractuellement, on  
5 n'atteint pas point huit, mais on pense qu'Énergir  
6 devrait pouvoir faire ces projets-là puisque c'est  
7 une opportunité intéressante tant pour nous que  
8 pour la clientèle existante. Et c'est pour deux cas  
9 spécifiques, les repavages routiers et les parcs  
10 industriels.

11 Les repavages routiers, je vais essayer de  
12 vous donner un exemple concret puisqu'on le...  
13 c'est le genre de truc qu'on discute actuellement.  
14 La revitalisation, pardon, du quartier Griffintown,  
15 je vais y arriver, donc du quartier Griffintown.

16 Comment ça fonctionne? En fait, nous, on va  
17 s'asseoir avec les gens disons de la Ville de  
18 Montréal. Eux nous expliquent tout le projet de  
19 revitalisation du quartier disons sur un horizon  
20 cinq à dix (10) ans. Ils vont nous expliquer  
21 « bien, on prévoit un développement commercial ici,  
22 un développement résidentiel là, une école ici. »  
23 Bref, ils nous donnent plusieurs informations pour  
24 qu'on puisse qualifier, quantifier un peu  
25 l'expectative future.

1           La deuxième chose qu'ils vont nous dire, il  
2 vont nous dire « l'année prochaine, on ouvre telle  
3 rue. Dans deux ans, on ouvre telle rue et telle  
4 rue » et caetera. Et c'est pas seulement le cas de  
5 la Ville de Montréal. Il y a plusieurs villes  
6 maintenant qui fonctionnent comme ça. Ils exigent  
7 qu'on mène des travaux intégrés avec eux. C'est  
8 bien compréhensible. Pas seulement Énergir, les  
9 entreprises de télécommunications et d'autres types  
10 d'entreprises de service public comme nous.

11           Pourquoi? Parce qu'il y a des désagréments  
12 importants à, quatre ans plus tard, arriver, ouvrir  
13 toute la chaussée, l'asphalte pour passer nos  
14 tuyaux, et caetera.

15           Et donc là, pour nous, c'est une  
16 opportunité, il faut se décider. Est-ce qu'on y va  
17 ou est-ce qu'on n'y va pas? Dans le fond, par  
18 exemple, l'année prochaine, sortir des  
19 branchements, compléter des conduites, et caetera.

20           Mais, ce qu'on fait, c'est exactement le  
21 même processus de gouvernance. On veut s'assurer  
22 que le projet à terme, sur une période de quarante  
23 (40) ans, va quand même atteindre un IP de un.  
24 Donc, la même chose que je vous ai expliquée  
25 tantôt. On va refaire exactement le même processus

1 et si on pense, effectivement, que c'est le cas,  
2 comme dans un quartier comme Griffintown, là on va  
3 profiter de l'ouverture de la rue justement pour  
4 aller passer nos investissements, alors que dans  
5 les faits dans le revenu requis, bien il n'y a pas  
6 vraiment de clients encore qui étaient engagés,  
7 donc on n'est pas capable d'atteindre un point huit  
8 (0,8) au niveau des revenus qui sont engagés  
9 contractuellement.

10 (13 H 58)

11 Les parcs industriels, c'est sensiblement le même  
12 principe. Ça coûte beaucoup moins cher, bien sûr,  
13 d'aller mettre nos infrastructures quand il n'y a  
14 pas d'infrastructure encore dans le parc  
15 industriel. Donc on peut sauver, là, comme on le  
16 disait, à des demandes de renseignements, jusqu'à  
17 trente pour cent (30 %) environ des coûts. Mais  
18 encore une fois, on va s'assurer par l'analyse de  
19 l'expectative, qu'il y a un potentiel de croissance  
20 qui justifie ça.

21 À toutes les fois qu'on fait un projet,  
22 Monsieur le Président, dans notre tête c'est  
23 raisonnable de penser que ça va atteindre un IP de  
24 1 sur une période quarante (40) ans. Et c'est ce  
25 qu'il faut retenir ici.

1 D'un autre côté, on comprend quand même  
2 aussi qu'il peut y avoir de la préoccupation des  
3 intervenants de la Régie, puis même nous en termes  
4 de contrôle interne, de dire : bien c'est sûr que  
5 quand t'as un projet qui, en considérant tes  
6 revenus engagés contractuellement, t'as une IP de  
7 point neuf (0,9), t'as quand même quatre-vingt dix  
8 pour cent (90 %) du chemin de fait.

9 Là, ici, souvent c'est des projets, en  
10 toute franchise, qui ont zéro client d'engagé  
11 contractuellement. Et c'est pour ça qu'on veut...  
12 qu'on veut limiter, en fait, nos interventions à un  
13 budget environ d'un point cinq million (1,5 M\$) par  
14 année. C'est justement pour nous forcer à prioriser  
15 les meilleurs projets, pour s'assurer justement  
16 qu'on va atteindre une rentabilité globale qui est  
17 à l'avantage de l'ensemble de la clientèle. Donc,  
18 c'est tout simplement une mesure de gouvernance  
19 supplémentaire qu'on met de l'avant, en limitant  
20 notre budget à environ un point cinq million  
21 (1,5 M\$). C'est vraiment ça l'idée.

22 Ça fait que la façon que vous pouvez le  
23 voir c'est : on prévoit faire environ un point cinq  
24 million (1,5 M\$) d'investissement avec aucun  
25 client... aucun client, pardon, d'attaché a priori

1 contractuellement, mais on pense que les  
2 opportunités, comme je l'ai dit pour Griffintown,  
3 sont intéressantes.

4 Maintenant, pour ce qui est de la  
5 rentabilité de l'ensemble du plan de développement,  
6 on est toujours dans les critères d'acceptation des  
7 projets, mais ce qu'on prévoit c'est un seuil  
8 minimum d'un point un (1,1), donc ça équivaut...  
9 supposons que le coût en capital prospectif est  
10 autour de cinq, ça équivaudrait à un point... à un  
11 coût en capital... à un seuil de six point trois  
12 (6,3) à peu près, six point deux (6,2), six point  
13 trois (6.3). Et encore une fois, comme je  
14 l'expliquais tantôt, l'objectif de ça c'est d'avoir  
15 une mesure de mitigation, dans le fond, des risques  
16 qui sont inhérents aux estimations de rentabilité.  
17 On en a mis d'autres dans notre méthode, comme je  
18 vous ai expliqué, le fait qu'on génère... on prend  
19 en considération seulement les revenus générés...  
20 pas générés, mais engagés contractuellement,  
21 notamment le fait qu'on dégrossit les revenus de  
22 cinq pour cent (5 %) au résidentiel, quinze pour  
23 cent (15 %) dans les autres marchés pour considérer  
24 que parfois on a des pertes de clients, ou parfois  
25 il va y avoir des déménagements, des

1 réaménagements, bref, qu'on n'aura pas une  
2 consommation permanente sur quarante (40) ans. Ça,  
3 c'en est une autre en fait, le un point un (1,1).

4 L'idée, c'est que la somme des  
5 investissements, autant les coûts directs,  
6 branchements, compteurs, conduites, etc., que les  
7 coûts indirects comme les frais généraux corpo, les  
8 frais généraux entrepreneur, ainsi que le  
9 renforcement, nous amènent une rentabilité globale  
10 avec un IP de plus que un point un (1,1).

11 En plus de ça, Monsieur le Président, on  
12 propose de bonifier notre analyse de rentabilité a  
13 posteriori. Vous le savez, on a déjà une analyse  
14 assez exhaustive a posteriori trois ans plus tard,  
15 qui demande quand même beaucoup de travail, des  
16 ressources importantes, mais considérant justement  
17 ici qu'on veut faire des projets qui ont une IP, a  
18 priori, entre point huit (0,8) et un (1), c'est  
19 important qu'on se donne des suivis pour valider  
20 que la densification, puis que la croissance qu'on  
21 prévoit, bien elle se matérialise. Et c'est pour  
22 ça, dans le fond, qu'on prévoit deux suivis  
23 supplémentaires. Un spécifiquement sur les projets  
24 de développement dont l'IP se situe entre point  
25 huit et un, et un suivi spécifique également pour

1 les projets de parc industriel et de repavage  
2 routier. Donc, ça va permettre d'avoir un meilleur,  
3 je pense, encadrement réglementaire. Et même de  
4 notre côté, au niveau du contrôle interne, c'est  
5 quelque chose qu'on veut suivre. On veut s'assurer  
6 effectivement qu'il y ait une densification réelle  
7 qui se matérialise.

8 (14 h 02)

9 En conclusions, Monsieur le Président, je vous  
10 dirais qu'il n'y a pas de différence extrêmement  
11 significative entre ce qu'on faisait avant et puis  
12 ce qu'on fait encore et ce qu'on vous présente dans  
13 le cadre des projets de plus d'un point cinq  
14 million (1,5 M\$). C'est des raffinements, des  
15 raffinements, je pense, qui sont bons, ce qui nous  
16 permet de maximiser les baisses clientèle au niveau  
17 des clients.

18 Des raffinements aussi qui nous permettent,  
19 je pense, d'avoir des meilleurs contrôles internes,  
20 un processus notamment d'évaluation de  
21 l'expectative qui est, selon nous, rigoureux, qui  
22 est systématique, mais également une méthode qui  
23 nous permet d'avoir un meilleur encadrement  
24 réglementaire avec des suivis à posteriori  
25 supplémentaires pour s'assurer effectivement que

1           nos processus et nos contrôles à l'interne  
2           fonctionnent réellement et que, si c'est pas le  
3           cas, bien qu'on s'ajuste et rapidement.

4                        Donc, cinq différences plus importantes. La  
5           première, peut-être la moins significative,  
6           maintenant utiliser l'approche de l'IP, donc  
7           l'indice de profitabilité comme Fortis, Union et  
8           Enbridge. Mais, comme je vous le disais,  
9           conceptuellement parlant, c'est quand même très  
10          similaire au taux de rendement interne.

11                       La deuxième, c'est le traitement des frais  
12          généraux, tant corporatifs qu'entrepreneurs  
13          puisque'ils ne varient pas avec la décision de faire  
14          un projet puisque'ils sont fixent dans l'année. On  
15          veut les considérer globalement et non pas projet  
16          par projet.

17                       Troisièmement, bien c'est des seuils,  
18          différents seuils, en fait, d'acceptation des  
19          projets. S'il y a un potentiel de densification  
20          suffisant, on est prêt à accepter des projets entre  
21          point huit d'IP et un, sinon ça prend absolument  
22          un. Et également nos deux cas d'exception, les  
23          parcs industriels et les repavages routiers.

24                       Un plan de développement qui doit atteindre  
25          un IP de un point un au niveau global comme mesure

1 de mitigation supplémentaire et des suivis  
2 supplémentaires au niveau... à posteriori.

3           Bref, selon nous, c'est une nouvelle  
4 approche qui est davantage en lien avec ce qu'on  
5 retrouve chez les autres distributeurs gaziers  
6 canadiens qui est supportée par les principes  
7 économiques et de comptabilité qui sous-tendent les  
8 décisions d'investissement.

9           Avant de conclure officiellement ma  
10 présentation, Monsieur le Président, on voulait  
11 revenir rapidement sur l'évolution de la clientèle  
12 des grandes entreprises, ce qu'on appelle chez  
13 Énergir, les VGE.

14           Écoutez, on a été, en tout respect, un peu  
15 surpris de constats qui ont été faits à l'intérieur  
16 de certaines questions qui ont été posées par la  
17 Régie dans sa DDR-3 aux experts d'OC et ROÉÉ.

18           Je vais vous le lire et après je vais vous  
19 expliquer pourquoi. Donc, c'est marqué :

20                           Tenant compte notamment de la  
21                           décroissance de la clientèle VGE  
22                           constatée à la référence 4 [...]

23 et dans une autre sous-question

24                           Tenant compte de la décroissance des  
25                           consommations des clients VGE

1 constatée...

2 encore une fois

3 ... à la référence 4.

4 Et donc ici, c'est un fait qui est amené par la  
5 Régie où on constate, semble-t-il, une décroissance  
6 autant en nombre qu'en volume des clients VGE. Et  
7 la référence 4, c'est quoi, Monsieur le Président?  
8 C'est tiré du rapport annuel. C'est une pièce tirée  
9 du rapport annuel dans lequel on voit le nombre de  
10 contrats aux niveaux D4 et D5, ainsi que les  
11 volumes consommés par ces contrats-là aux D4 et D5.

12 Et selon nous, on est un peu étonné de ce  
13 fait-là. C'est pas Énergir qui l'a mis au dossier.  
14 C'est pas son expert, c'est pas les autres experts  
15 non plus et c'est pas non plus dans la preuve du  
16 rapport annuel. Et pour être honnête pour nous,  
17 c'est une fausse prémisse. En fait, c'est pas  
18 exact, on ne constate pas ça. Et c'est ce qu'on  
19 veut vous montrer ici. Et on trouvait ça  
20 intéressant puisque certains experts ont même  
21 changé leur position sur la base de cette prémisse-  
22 là. Donc, on trouvait ça important de revenir là-  
23 dessus.

24 Ce qu'il faut comprendre, c'est que dans  
25 cette référence-là, comme je vous disais, le nombre

1 d'usagers est établi selon le nombre de contrats  
2 actifs par client. Donc, bien sûr, un client qui  
3 est combinaison tarifaire, par exemple, au D-4 et  
4 au D-5, va compter pour deux contrats. Et là je  
5 pense que vous me voyez venir.

6 Vous le savez, on a eu une migration  
7 importante de notre clientèle de l'interruptible  
8 vers le continu. Donc, un client qui est passé de  
9 la combinaison tarifaire D4, D5 au D4, c'est un  
10 contrat de moins, mais ça ne veut pas dire qu'on a  
11 perdu le client, donc c'est pas une perte de  
12 client.

13 (14 h 07)

14 Pour la même raison, supposons un client consomme  
15 au tarif D5, souvent ce type de client là va avoir  
16 un profil chauffage s'il migre vers un tarif  
17 continu, il risque de migrer plus vers le D1 que  
18 vers le D4. Mais encore une fois, ce n'est pas une  
19 perte de clients. Et donc, quand on fait ce type  
20 d'analyse-là, en fait, d'évolution du nombre de  
21 clients, il vaut mieux prendre les installations  
22 puisque les installations, c'est une adresse de  
23 service, il peut y avoir plus d'un contrat de relié  
24 à l'installation lorsqu'on fait ce travail-là et  
25 qu'on explique en fait les variations qui sont dues

1       aux migrations de clients. Ce qu'on se rend compte,  
2       c'est qu'au net, les clientèles sur quatre ou cinq  
3       ans ont augmenté plutôt de trois au niveau des VGE.  
4       Et il n'y a pas eu une décroissance. Dans les  
5       faits, on a perdu trois clients sur la période,  
6       trois clients VGE. Un client que ça faisait  
7       beaucoup plus que quarante (40) ans qu'il était  
8       avec nous; un qui est tout juste près du quarante  
9       (40) ans; et un autre client que ça fait environ  
10      vingt-cinq (25) ans qui est connecté avec nous.  
11      Mais on a perdu ce client-la, mais, là, il y en a  
12      un nouveau avec une nouvelle dénomination sociale  
13      qui devrait se connecter bientôt au réseau  
14      d'Énergir dans les prochains mois. Donc, c'est  
15      important de mettre ça en perspective.

16                Au niveau des volumes, bien, là, si on  
17      prend les pièces directement du rapport annuel, au  
18      D4, D5, on regarde les volumes en fonction des  
19      installations, des contrats, c'est les mêmes  
20      volumes. Donc, les volumes ont augmenté de près de  
21      cent millions de mètres cubes (100 Mm3) sur la  
22      période au niveau des clients VGE. C'est ce qu'on  
23      voit ici sur le graphique. À gauche, on voit les  
24      volumes de deux mille quatorze (2014) à deux mille  
25      dix-sept (2017) augmenter de quatre-vingt-quatorze

1 millions (94 M). Et en termes de nombre de clients  
2 VGE, bien, ils ont cru de trois. Comme je vous l'ai  
3 dit, plus six, mais effectivement moins trois. On  
4 en a perdu trois.

5           Donc, c'est important pour nous, Monsieur  
6 le Président, de remettre ça dans le contexte.  
7 Nous, empiriquement, on ne voit pas d'accélération  
8 de la perte de nos clients Grande Entreprise  
9 actuellement. Ce n'est pas quelque chose qu'on  
10 constate. Merci beaucoup.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Q. **[1]** Alors, avant de passer à la présentation de  
13 monsieur Feingold, j'aimerais revenir sur un  
14 élément qui a été discuté à la page 8 de la  
15 présentation PowerPoint. Monsieur Goyette, c'est  
16 possible de revenir à la page 8? Donc à cette page-  
17 là, bon, on discute ici de l'IP minimal de zéro  
18 point huit et de un qui doit être atteint pour  
19 réaliser des projets. Et dans le bas de la page,  
20 bon, je vois qu'on indique :

21           Si un projet (avec ou sans potentiel  
22 de densification) n'atteint pas l'IP  
23 minimal requis, Énergir pourra  
24 demander une contribution pour  
25 accroître l'IP au minimum requis.

1 Et, là, ma question pour le panel pour éclaircir  
2 est : Est-ce qu'on doit comprendre qu'Énergir  
3 pourrait décider de ne pas demander une  
4 contribution pour un projet même si l'IP minimal  
5 requis n'est pas atteint?

6 M. DAVE RHÉAUME :

7 R. Donc, la clarification à donner, c'est que  
8 l'intention d'Énergir dans les situations où un  
9 projet ne rencontrerait pas l'IP minimal requis,  
10 c'est de demander la contribution pour l'amener au  
11 niveau minimal. La raison pourquoi on utilise le  
12 terme « pourrait » plutôt que « devoir », c'est  
13 qu'il est déjà arrivé. On pense que c'est important  
14 de garder la flexibilité pour quelques cas  
15 exceptionnels ou pour des raisons, puis on a  
16 répondu à une demande de renseignements à ce sujet-  
17 là, où, dans des situations exceptionnelles,  
18 Énergir pourrait juger préférable, c'est toujours  
19 pour des raisons commerciales, de ne pas demander  
20 la contribution.

21 J'avais une discussion ce matin avec le  
22 vice-président des ventes pour valider les cas  
23 exceptionnels, ça veut dire quoi. Bien, lui me  
24 disait, moi, je suis là depuis quatre ans, on en a  
25 discuté de quelques-uns en quatre ans, mais on ne

1 l'a pas fait depuis quatre ans. Donc, des cas qui  
2 se seraient finalement matérialisés, c'est vraiment  
3 quelque chose. On peut penser qu'il va y en avoir  
4 un par année. Bien entendu, dans les suivis qu'on  
5 se proposait, que monsieur Goyette vient de  
6 présenter, comme étant des suivis qu'on ferait  
7 désormais, ces cas-là se retrouveraient là. Donc,  
8 on pourrait répondre aux questions que la Régie  
9 pourrait avoir après coup sur pourquoi, dans ces  
10 cas-là exceptionnels, une contribution n'a pas été  
11 demandée.

12 Mais on peut penser à des situations, si  
13 j'avais à imaginer le genre de situation, où on a un  
14 promoteur qui génère plusieurs projets par année,  
15 qui est... je vais l'appeler un promoteur pro-gaz,  
16 donc dans beaucoup de ses projets, il installe le  
17 gaz, c'est des projets qui génèrent des baisses  
18 tarifaires importantes. Puis on se retrouve dans  
19 une situation où le promoteur nous lance un projet,  
20 on dit, oui absolument, ça semble fonctionner. Puis  
21 en cours de route, on réalise qu'il y a un  
22 problème. Il y a un surcoût qui n'avait peut-être  
23 pas été anticipé à un problème. Puis à cause de ce  
24 surcoût-là, on se retrouve peut-être avec un niveau  
25 de rentabilité qui est légèrement inférieur à ce

1 qui était ciblé.

2 On pense que c'est bénéfique d'avoir le  
3 type de flexibilité qu'une entreprise réglementée  
4 utilise régulièrement, c'est-à-dire tu es un bon  
5 client, des fois ce n'est peut-être pas la  
6 meilleure des choses pour une technicalité de  
7 t'envoyer chez le compétiteur, parce que je te  
8 demande une contribution. Donc, on demande le  
9 maintien de cette notion-là de pouvoir demander.  
10 Mais deux choses. On tient à confirmer, un, qu'il y  
11 aura de la reddition de compte qui sera faite face  
12 à ces cas-là. Et, deux que c'est vraiment des  
13 situations absolument exceptionnelles. Et donc, la  
14 règle générale, c'est que nous demandons une  
15 contribution dans ces périodes-là. Et, à titre  
16 d'exemple, donc, dans les dernières années, il y a  
17 plusieurs dizaines de projets où Énergir a demandé  
18 des contributions à des... parce que ça  
19 n'atteignait pas les seuils de rentabilité et il  
20 n'y a pas eu, finalement, d'exception ou ne les a  
21 pas demandées malgré le fait que ça ne rencontrait  
22 pas les seuils visés.

23 (14 h 12)

24 Q. **[2]** Excellent. Merci. Donc, ensuite, on va passer à  
25 la présentation de monsieur Feingold. J'avais

1 mentionné, en début d'audience, qu'il n'y avait pas  
2 eu d'affidavit d'adoption de la preuve, donc on va  
3 d'abord débiter par faire adopter la preuve de  
4 monsieur Feingold.

5 Q. **[3]** Donc, Monsieur Feingold. Vous pouvez rester  
6 assis. Donc, je vais passer rapidement en revue les  
7 pièces qui vous concernent. Donc, d'abord, il y a  
8 la pièce B-0249, qui est votre curriculum vitae. Il  
9 y a la pièce B-0278, qui est votre rapport d'expert  
10 du vingt-sept (27) juin deux mille dix-sept (2017).  
11 La pièce COC-0047, qui est le rapport conjoint des  
12 experts. Et, ensuite, il y a la présentation sur  
13 laquelle vous allez témoigner aujourd'hui, qui a  
14 été coté B-0417. Alors, Monsieur Feingold, est-ce  
15 qu'il s'agit de documents que vous avez rédigés ou  
16 dont vous avez supervisé la rédaction?

17 (14 h 13)

18 Mr. RUSSELL A. FEINGOLD:

19 A. Yes, they were either written by me, or I've  
20 supervised their preparation. Yes.

21 Q. **[4]** Excellent. Et est-ce que vous adoptez ces  
22 documents comme valant pour votre témoignage écrit  
23 dans le cadre du présent dossier?

24 A. They are valid for my written testimony, correct.

25 Q. **[5]** Excellent. Alors, Monsieur Feingold, vous

1           pouvez y aller avec votre présentation.

2       R. Bonjour, good afternoon Members of the Régie. I  
3       appreciate the opportunity to be here before you  
4       today in what I think is a very important  
5       proceeding.

6           I know that you have a copy of my CV, and  
7       it's been many years since I've testified before  
8       the Régie so I wanted to spend just a few minutes  
9       highlighting or summarising my experience.

10           My career has concentrated in the energy  
11       industry. Over the last forty (40) years, I've  
12       advised and assisted utility management, industry  
13       trade and research associations, and large energy  
14       users in matters pertaining to pricing and costing  
15       analyses, including marginal cost studies,  
16       innovative ratemaking strategies, competitive  
17       market analysis, business restructuring strategies,  
18       and a number of other relevant topics that are  
19       appropriate and important to utility companies,  
20       both natural gas and electric.

21           I prepared and presented expert testimony  
22       before the National Energy Board of Canada, before  
23       the Federal Energy Regulatory Commission in the US,  
24       and before several provincial and state utility  
25       regulatory boards, including, as I said earlier,

1 this Board as well as serving as an expert in the  
2 provinces of British Columbia, Manitoba, Ontario  
3 and New Brunswick.

4 I'm also closely involved with the  
5 activities of the American Gas Association in the  
6 US related to a number of their training  
7 activities. I'm a long-time speaker at the AGA Rate  
8 Fundamentals course and their Advance Rate and  
9 Regulatory seminar both that are currently given at  
10 the University of Chicago School of Business in the  
11 US.

12 I hold a Bachelor of Science degree in  
13 electrical engineering from Washington University  
14 in St. Louis, Missouri, and I hold a Master of  
15 Science degree in financial management from  
16 Polytechnic Institute on New York University. So,  
17 that's my summary of my background.

18 Monsieur Goyette has done a very good job  
19 of presenting Énergir's new method of addressing  
20 the profitability of system expansion projects.  
21 What I would like you to take away with my  
22 presentation is I will spend some time talking  
23 about the type of activities in the utility  
24 industry that we reviewed as part of the  
25 development of this new method.

1 I'd also like to share with you some of the  
2 most important concepts and principles that I think  
3 are important to think about as we go through this  
4 proceeding because they really serve as an  
5 underpinning for many of the parts of the methods  
6 that are being presented here by Énergir.

7 So with that, let me start going through  
8 the presentation. The first slide introduces the  
9 purpose and project scope of the work that Black &  
10 Veatch Canada Company conducted in conjunction with  
11 Énergir's activities in this proceeding.

12 We wanted to identify the underlying  
13 principles and best practices that are used by gas  
14 distribution utilities in conjunction with system  
15 expansion projects to connect new customers to  
16 their gas distribution system.

17 (14 h 19)

18 Now we also wanted to evaluate whether the  
19 underline methodology is by Énergir in its project  
20 evaluation process was reflective of those  
21 principals and practices. So in approaching this  
22 work there were two things that we were drawing  
23 upon in our work.

24 First our experience in structuring similar  
25 kind of policies and procedures for other utilities

1 in North America. And then secondly we conducted  
2 Peer Group research on the practices of other gas  
3 distribution utilities in both Canada and the  
4 United States. And I will highlights some of those  
5 as we go through the presentation.

6 The way we approach the work is that we  
7 wanted to review each of the inputs or parameters  
8 that are use by Énergir in its IRR calculation  
9 model for new projects to determine if they  
10 reflected the best practices that we had identified  
11 in the gas distribution utility industries. And  
12 there were various aspects that we looked at in  
13 including the economic test that the utility used  
14 to evaluate each project profitability. And then  
15 the specific parameters associated with the  
16 modelling of that project profitability and that  
17 included things like the general parameters around  
18 the utilities profitability analyses, what  
19 valuation period was used. How the utility  
20 determined new customers, how were the revenues  
21 developed and then most importantly for Phase 3B of  
22 this proceeding, what capital related costs should  
23 be included in the utility profitability analysis.  
24 We also identify through the Peer Group research  
25 that I mentioned earlier, we looked at the

1 acceptability criteria that each of the utilities  
2 relied upon including whether the acceptability  
3 criteria addressed individual projects or project  
4 portfolio. Whether the IRR or the economic result  
5 was greater than the prospective Weighted Average  
6 Cost of Capital or WAAC. What kind of availability  
7 of any were from funds outside funding programs and  
8 then finally did the utility treat larger projects  
9 differently than smaller projects and as we know in  
10 the case of Énergir they are treating projects  
11 below one point five million dollars (\$1,5 M) as  
12 part of this method that we are talking about in  
13 this proceeding while they have other venues  
14 including the rate case and other special  
15 applications that would address much larger  
16 projects.

17 I think it's important to also understand  
18 some of the challenges that exist in evaluating or  
19 examining a gas utility system expansion policy and  
20 practices and I've listed three here on this slide.  
21 The first being: It's important to strike a proper  
22 balance between the rates and charges for new  
23 customers as well as for existing customers. I  
24 think it's important to keep this in the back of  
25 our minds as we go through the, the various

1 evidences that are presented in this proceeding.

2 Also another challenge is how do you treat  
3 common or what I would call lumpy investment costs  
4 to customers in evaluating the profitability of  
5 system extension projects. And we'll talk about  
6 that a little bit more in a few minutes.

7 And then finally, how do you appropriately  
8 take into account the uncertainty of estimates that  
9 would address things like the number, type and the  
10 gas load of new customers who are expected to be  
11 served at a later pointing time from the facilities  
12 of a particular development project.

13 When I step back and I think about what  
14 would be the attributes or the, the important  
15 elements of a reasonable system expansion policy. I  
16 think there were four points that come to the  
17 forefront.

18 (14 h 23)

19 First, the new customer should be treated  
20 fairly and consistently. Secondly, the utility  
21 needs to manage the growth of its business by  
22 providing economic and rate making guidelines that  
23 ensure no undue rate impact for its existing gas  
24 customers. That was similar to what I just talked  
25 about earlier with regard to the balance between

1 new and existing customers.

2 I think also there should be business  
3 principles and guidelines established for capital  
4 investments that are made by the gas utility in  
5 support of new business development activities.

6 And finally, and I think most importantly,  
7 the method or the policy should provide the gas  
8 utility's management team with the flexibility, and  
9 I characterise flexibility by calling it the  
10 governance process, so that the utility can  
11 actively pursue and finalise new customer  
12 opportunities in a manner that recognises  
13 management's specific knowledge of the marketplace  
14 and the long-term benefits of increased gas  
15 throughput for its existing customers.

16 And I think it's important to understand  
17 that in all the work that we've done, and in all  
18 the review of Peer Group activities, it ultimately  
19 comes down to the belief that the management team  
20 of the utility has the knowledge, has the  
21 guidelines, and has the wherewithal to be able to  
22 make those ongoing decisions that will impact not  
23 only new customers, but existing customers as well.

24 So, if I think about the context for  
25 examining this issue of system expansion

1       profitability, there are a couple of points that I  
2       think come out that are most important. And the  
3       first being, in the case of Énergir, that it needs  
4       to have a method that will fairly evaluate its  
5       ongoing business decisions to expand its gas  
6       distribution system for projects that are less than  
7       one and a half million (1.5 M) in a manner that  
8       will benefit its existing gas customers.

9               And the reason I mention less than one and  
10       a half million (1.5 M) because we need to recognise  
11       that this method that we're talking about in this  
12       proceeding is not a method to cover every and all  
13       circumstance when the system is being expanded.

14              As you can see on this slide, I've  
15       indicated that the Régie has the opportunity to  
16       review other kinds of system expansion projects,  
17       larger projects that exist and are presented within  
18       the context of Énergir's rate or tariff filing each  
19       year.

20              There could be separate applications it  
21       would approve, system expansion projects that are  
22       greater than one and a half million (1.5 M), and in  
23       those applications, you recognise that there's a  
24       good deal of detail and analysis that helps to  
25       support and justify the basis for that investment,

1 and then, separate applications to approve system  
2 reinforcement projects that are greater than one  
3 and a half million (1.5 M) that could have wider-  
4 ranging benefits across Énergir's gas distribution  
5 system.

6 So, the point really of this slide is to  
7 indicate that while this is one important element  
8 of the system expansion process for Énergir, it's  
9 not the only one, and there are other opportunities  
10 and other information that will be provided to the  
11 Régie on an ongoing basis to be able to look at  
12 these other larger investments as well.

13 So, I'd like to spend the next few minutes  
14 just going through some of Black & Veatch's key  
15 findings and recommendations. And I've grouped them  
16 in two a few categories. The first one, as you can  
17 see on the slide, has to do with the relevant  
18 economic principles and cost concepts associated  
19 with system expansion projects.

20 And I think monsieur Goyette had mentioned  
21 earlier this concept of relevant costs. Very  
22 important concept because we want to be sure that  
23 the costs that are being taken into account in this  
24 method are only what we would characterise as  
25 relevant costs.

1 (14h29)

2 And by relevant I mean as the output or the  
3 number of customers that are serve by Énergir over  
4 time changes, there are gonna be changes in Énergir  
5 costs as well. Expenses like was talked about in  
6 Phase 3A as well as capital cost that are the  
7 purpose and the subject of this proceeding. And in  
8 the case of directly attributable cost which we'll  
9 talk about in a minute, I believe that current cost  
10 should be used and that would be an example of a  
11 main extension or a service or a connection line,  
12 the metre and the regulator that would be necessary  
13 to connect new customers to the existing  
14 distribution system.

15 The other point on this next slide that I  
16 want to make is that as long as the incremental  
17 revenues from a new customer can recover, at a  
18 minimum, the directly attributable costs and as I  
19 talked about that's the metre, the service or  
20 connection line, the regulator, a main extension if  
21 it's necessary, costs that are associated with that  
22 particular customer. If the method can recover  
23 those costs, any revenues above that level would  
24 provide a positive contribution to the recovery of  
25 the utilities fixed costs that will be common to

1 the specific activities and functions of the gas  
2 utilities development efforts to add new customers  
3 and to continue to serve existing customers.

4 So for example if there are common costs  
5 associated with contractor activities or if there's  
6 a broader investment in distribution system that  
7 will accommodate more than just a customer we're  
8 looking at today, those costs are considered common  
9 costs and they should be viewed as costs that are  
10 recoverable over time. Not only by the new  
11 customers or not only by the new customers but also  
12 by existing customers through the rates and charges  
13 that Énergir has in place and adjust each year.

14 We also wanted to highlights some of the  
15 findings from the Peer Group's Survey. And I think  
16 most importantly both the past method as well as  
17 the new method that was presented by Énergir  
18 earlier, we believe are well within the bounds set  
19 by the common characteristics of the Peer Group  
20 utilities. And we also think that there are a  
21 number of parameters in Énergir's current IRR  
22 calculation, a current method model that are in  
23 close alignment with the Peer Group results.

24 In our work thought we saw very clearly  
25 that there was an important distinction between the

1 system extension policies of gas utilities in  
2 Canada compared to those in the U.S. And what we  
3 saw was that in Canada there was a higher degree  
4 of complexity, specificity with regards to the  
5 methods and in the case of the U.S. utilities we  
6 saw that there was a greater level of managerial  
7 flexibility associated with their economic tests,  
8 policies and practices.

9 Ans the details of that you can find in our  
10 expert report where we have all of the details  
11 associated with the peer utilities that we  
12 reviewed.

13 We also saw that the Canadian gas utilities  
14 have typically more comprehensive, well-defined and  
15 prescriptive processes than those used the  
16 utilities in the U.S.

17 And the other thing that we concluded and  
18 this is an important conclusion because it's a key  
19 part of the analysis, we found that a forty (40)  
20 year valuation period was the most common valuation  
21 period utilised by the Peer Group utilities.

22 And if you look at this next slide, I tried  
23 to provide you with a little bit more detail with  
24 regard to the information we had in the Black &  
25 Veatch report to show you why we concluded that we

1 thought it was common that a forty (40) year  
2 valuation period was used. And as you can see from  
3 this particular chart there are four utilities here  
4 where the valuation periods is not really  
5 applicable because of the fact that they have  
6 different kinds of methods that are used to  
7 evaluate and to charge customers, new customers,  
8 for connecting to the gas distribution system.  
9 (14 h 34)

10 So, I mean again, just to summarise this  
11 table, there are, if you count Enbridge Gas  
12 Distribution and Union Gas as two companies, two  
13 utilities, there are six utilities in this chart  
14 that have or established a valuation period, and of  
15 those six utilities, there are five that utilise  
16 forty (40) years as a valuation period. So, that's  
17 how I concluded that, at least in my view, that was  
18 a commonly used approach among the Peer Group  
19 companies that we examined.

20 Another area that has gotten a good deal of  
21 attention in this proceeding has to do with the  
22 treatment of capital related cost for upstream  
23 capacity reinforcements. And in our Peer Group  
24 Survey, we found that four utilities don't even  
25 include these costs and their economic test for

1 system expansions.

2 And I included on this slide the reason  
3 that was most often provided for why they were  
4 excluded, and it was that they were already  
5 included in base rates to reflect the system  
6 benefits provided to all customers.

7 We also saw that there were three gas  
8 utilities where they only included these upstream  
9 capacity reinforcements in their economic tests on  
10 a case by case basis. So, in other words, they had  
11 discretion in whether they included it in a  
12 particular expansion project, or whether they  
13 decided to exclude it. It was up to the examination  
14 by the utility's management team.

15 Two utilities include the cost on a  
16 portfolio basis only, and those two utilities in  
17 Ontario are Enbridge Gas Distribution and Union Gas  
18 Limited. They use a planning horizon, or a forward-  
19 looking view of whether incremental capacity is  
20 needed, and then, there was one other utility in  
21 British Columbia, FortisBC, that included  
22 incremental system improvement cost on a per GJ,  
23 per gigajoule, basis.

24 So, as a result of our Peer Group review,  
25 and as a result of the experience that we have in

1 reviewing and developing other utility system  
2 expansion project profitability tests, we  
3 recommended to Énergir that they continue using a  
4 forty (40) year evaluation period.

5 And as monsieur Goyette had mentioned, it  
6 reflects the weighted average useful life of the  
7 incremental capital assets that are placed into  
8 service during a system expansion project. And  
9 secondly, as I just mentioned, it is the most  
10 common valuation period utilised by the Peer Group  
11 utilities that we examined.

12 We also found that the approach utilised by  
13 FortiBC, Union Gas Limited, and Enbridge Gas  
14 Distribution was a reasonable and well-balanced  
15 approach and should be adopted by Énergir. We felt  
16 that this method was balanced and reasonable, and  
17 it used an individual project PI, or profitability  
18 index, of zero point eight (0.8) and a project  
19 portfolio PI of one point one (1.1) as the  
20 appropriate profitability targets.

21 We also recommended to Énergir that their  
22 indirect development costs that are common to all  
23 new customers and a portion of its system  
24 reinforcement costs should be included only in the  
25 portfolio analysis in the profitability analysis

1 that is for its portfolio of projects.

2 (14 h 39)

3 This slide summarises in one place the  
4 three different categories that we established for  
5 purposes of Capital-Related Investment Costs and I  
6 won't go through all the details on this other than  
7 to say that, the direct incremental development  
8 cost, the first category, if you look at the column  
9 all the way to the right, we've indicated that the  
10 treatment in Énergir's profitability in analysis  
11 and as I said earlier, these are costs that are  
12 relevant costs and directly attributable costs and  
13 they should be attributed to customers, new  
14 customers that is, on an individual project basis.

15 The next two categories as you step away  
16 from the direct cost and look at cost that are  
17 either more indirect or more common to the system,  
18 they are treated differently as you can see again  
19 at that last column. In both cases, these costs  
20 would be attributed to new customers as part of the  
21 overall portfolio as opposed to individual  
22 projects. And we explain the reasoning for that in  
23 the report, but I think also the slide provides  
24 some insight into why we believe it's appropriate  
25 as well.

1                   This next slide talks about some of the  
2                   revenue considerations and again monsieur Goyette  
3                   had covered this, I think, in a very adequate  
4                   detail. However, I think, it's important to  
5                   recognize that using a PI of point eight (0.8) for  
6                   individual projects if further growth is  
7                   anticipated and a PI of one point one (1.1) for the  
8                   portfolio of development projects recognizes the  
9                   difference in those two situations and recognizes  
10                  the fact that in one case you already have fairly  
11                  complete information to assess whether there is a  
12                  long-term expectation for additional growth and  
13                  additional new customers to come on to the system.  
14                  In other cases, you don't have that same degree of  
15                  expectation and in fact the last point on this  
16                  slide really addresses this, this issue in further  
17                  detail.

18                  So, I wanted to finish these comments with  
19                  a couple of points or issues that I think are  
20                  important, that need to be considered in evaluating  
21                  what Énergir has presented as its new method.  
22                  I think it's important to recognize while new  
23                  customers :

24                  17. While new customers cause Énergir to  
25                  incur additional costs, they can be offset

1 by the fact that many costs of the utility  
2 are fixed in nature and do not increase as  
3 customers are added.

4 So when more customers and additional sales  
5 volumes are added to the gas distribution  
6 system, you effectively taken those fixed  
7 costs are spread them out among more  
8 customers which ultimately benefit all  
9 ratepayers, all customers, both the new  
10 customers as well as the existing  
11 customers.

12 The other important point here is that:

13 The proposed inclusion of system  
14 incremental reinforcement costs on a  
15 project portfolio basis should be made  
16 using a realistic assessment of costs.

17 I know in this proceeding there's been some  
18 discussion around how those costs should be  
19 quantify. There has been a number of information  
20 requested that have dealt with that subject. From my  
21 standpoint, I think, it's very simple that's it  
22 important to realistically assess what the level of  
23 those costs should be. And then these next two  
24 bullets I pointed out that :

25 They should be established on the same

1                   basis as the development plans and costs  
2                   that have been accepted by the Régie in  
3                   Énergir's annual rate or tariff filings or  
4                   in separate applications for Énergir's  
5                   larger projects.

6                   You have the information in those proceedings. You  
7                   have the benefit of Énergir planners and system  
8                   designers who are, at that point in time, looking  
9                   forward and trying to determine as best they can  
10                  where is the system going; how is Énergir's  
11                  distribution system gonna involve over time and in  
12                  my view, that's the best area, that's the best  
13                  piece of information to be able to evaluate what  
14                  level of system incremental reinforcement cost  
15                  should be included.

16                  (14 h 44)

17                  As I said in the last bullet here, those  
18                  costs best reflect the current state and plans of  
19                  Énergir's gas system to continue to satisfy its  
20                  customers' capacity needs. And I think the fact  
21                  that you have the value of that information in  
22                  those other proceedings should be recognized in  
23                  trying to look at some of these smaller projects  
24                  that are one and a half million dollar (\$1.5 M) or  
25                  less in size.

1                   Also, system expansion profitability  
2 analyses rely on estimates and forecasts which, I  
3 think we all recognize, can be inherently  
4 uncertain. So, while it is tempting to strive to  
5 develop those analyses and include an accurate  
6 depiction of each and every element, in my view,  
7 it's impractical and ineffective to do so.

8                   And so, as a result, this uncertainty, I  
9 think, is accommodated and best addressed by  
10 setting the PI slightly lower than one for  
11 individual projects, and slightly higher than one  
12 for the project portfolio which is the method  
13 adopted in other Canadian jurisdictions such as  
14 British Columbia and Ontario, and is the method  
15 that has been put forward by Énergir in this  
16 proceeding.

17                   So, just, in conclusion, two very important  
18 points that I think should be remembered as we go  
19 through the rest of this week's proceeding. I think  
20 number 1, it's important to ensure that the right  
21 cost be included in Énergir's system expansion  
22 portfolio analysis, and that they be included at  
23 the right level. And by level, I mean either at the  
24 individual project level or at the overall  
25 portfolio level.

1                   Secondly, I think the profitability index  
2                   or the PI established by Énergir at zero point  
3                   eight (0.8) for the individual project, and at one  
4                   point one (1.1) for the overall project reflects,  
5                   in my view, a balanced treatment of each of the  
6                   parameters that are included in that analysis.

7                   So if you think about it, in many respects,  
8                   it is a package that encompasses all of those  
9                   parameters, and the ultimate resolution of that  
10                  package is what resulting profitability will come  
11                  from that package, or from those parameters.

12                  And so that's why, I think, when you look  
13                  at these kinds of proposals and these kinds of  
14                  methods, it's important to look at all of the  
15                  pieces together rather than looking at one  
16                  parameter, compare it to another.

17                  I think they've got to be taken in their  
18                  entire context so that it's important to look at  
19                  the forty (40) year valuation period, it's  
20                  important to look on how revenues are included in  
21                  the analysis for new customers, and in the case of  
22                  Énergir, they have restricted that to only those  
23                  that are contractually obligated to take service,  
24                  how do you treat the inclusion of direct cost, and  
25                  that they should be included on an individual

1 project basis, and the overhead costs, and the  
2 system reinforcement costs, should be treated on a  
3 project portfolio basis.

4 So again, when you look at those parameters  
5 in the aggregate, they connect very well, in my  
6 view, with the profitability index of zero point  
7 eight (0.8) and one point one (1.1). And I think,  
8 again, it's important to see all of those together  
9 as opposed to looking at one, and shifting back and  
10 forth with other options for these parameters.

11 So with that, I appreciate your attention.  
12 Merci beaucoup. I look forward to your questions  
13 later in the proceeding.

14 (14 h 48)

15 Q. **[6]** Alors, merci beaucoup Monsieur Feingold. Je  
16 crois que nous avons annoncé deux heures au total,  
17 donc je suis content de voir qu'on est on 'track'.  
18 Avant de conclure et de passer aux contre-  
19 interrogatoires, la présentation qui a été faite au  
20 départ par Énergir était seulement en français,  
21 donc on a pris la liberté de faire une version  
22 anglaise, traduction, traduite en anglais. Donc  
23 on... parce que je sais qu'il y a certaines  
24 personnes qui sont anglophones unilingues ici. Donc  
25 on a treize (13) copies ici et je vais laisser les

1 copies ici, qui vont être disponibles pour tous.

2 LA GREFFIÈRE :

3 Je vais aussi la déposer sous la cote 418...

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Je crois qu'on est rendus à 419, si je ne me trompe  
6 pas.

7 LA GREFFIÈRE :

8 C'est ça.

9 LE PRÉSIDENT :

10 418 c'était l'affidavit de monsieur. Donc ça y est,  
11 Maître Thibodeau, c'est complet, oui? O.K.

12

13 B-0419 : Présentation en anglais de la pièce B-  
14 0416

15

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 C'est complet de notre côté.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Très bien. On va donc procéder au contre-  
20 interrogatoire. Encore une fois, on va modifier  
21 notre calendrier. Maître Sarault nous a fait part  
22 de ses problèmes de char. Bien oui. Oui, ses  
23 problèmes d'automobile, enfin peu importe. Donc  
24 l'ACIG ne procédera pas comme premier contre-  
25 interrogateur. Alors le suivant au... au calendrier

1 c'est vous, Maître David. Ça ne vous tente pas?

2 Me ÉRIC DAVID :

3 Je n'ai pas de questions. Non, c'est une farce. Je  
4 me demandais si je pouvais avoir dix (10) minutes  
5 avec mon expert avant de débiter.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Euh... O.K. Bien est-ce qu'il y a quelqu'un qui est  
8 prêt à procéder immédiatement? Maître Neuman?  
9 Maître Turmel? Oui, c'est vrai. C'est pour ça qu'on  
10 vous avait mis demain, vous. C'est ça, vous êtes  
11 ambitieux. Maître Neuman, êtes-vous prêt? Pas tout  
12 à fait. Bon, regardez, là. On va prendre une pause.  
13 On revient à trois heures et cinq (3 h 05) max.

14 O.K.

15 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

16 REPRISE DE L'AUDIENCE

17

18 \_\_\_\_\_  
(15 h 07)

19 LE PRÉSIDENT :

20 Maître David.

21 Me ÉRIC DAVID :

22 Oui.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Bonjour.

25

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID :

2 Bonjour au panel... pas au panel, mais à la  
3 formation je devrais dire. Éric David pour Option  
4 consommateurs. J'avais annoncé trente (30) minutes  
5 ou quarante-cinq (45) minutes, je crois.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Non, non, trente (30).

8 Me ÉRIC DAVID :

9 Trente (30). Je m'essayais. On ne vous en passe pas  
10 une facile. Alors, je vais débiter avec une  
11 clarification concernant quelque chose que monsieur  
12 Goyette a dit dans sa présentation. Parce qu'on est  
13 trois, puis tous les trois on a pris des notes  
14 différentes. Ça fait qu'on n'est pas certain  
15 d'avoir bien compris. Et puisque vous nous avez  
16 annoncé qu'on n'aurait pas le bénéfice des notes  
17 sténographiques, on aimerait ça clarifier  
18 davantage.

19 Q. **[7]** Bonjour, Monsieur Goyette. Je voulais juste  
20 clarifier. On a compris que vous avez parlé tantôt  
21 d'une mesure de mitigation concernant la durée de  
22 vie de certains équipements. Je crois que vous  
23 parliez des compteurs. Et vous aviez dit que, comme  
24 mesure de mitigation, vous aviez enlevé cinq pour  
25 cent (5 %) pour les résidentiels puis quinze pour

1 cent (15 %) pour les commerciaux. Et voilà, c'est  
2 ce qu'on a compris. Mais je n'étais pas certain  
3 qu'on avait bien compris. Pouvez-vous nous  
4 expliquer une deuxième fois vos propos?

5 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

6 R. Absolument. Monsieur le Président, en fait, lors de  
7 la cause tarifaire deux mille dix-sept (2017), et  
8 là je pourrais, là, vous ressortir la pièce, je ne  
9 l'ai pas en mémoire, c'est indiqué à tout le moins  
10 dans notre preuve, c'était dans un suivi, je crois,  
11 de certaines questions de la FCEI. On avait en fait  
12 fait une analyse, je vous dirais, assez détaillée  
13 d'une cohorte de compteurs, donc quand on branche  
14 des nouveaux clients. Et qu'est-ce qui arrive après  
15 un certain temps à cette même cohorte-là.

16 Et donc, ce qu'on avait... Notre analyse,  
17 ce qu'elle disait en fait, c'est que, bon, c'est  
18 que une partie de ces compteurs-là, par exemple,  
19 qui ne vont pas consommer, bien sûr, de façon  
20 permanente les volumes qui étaient prévus au  
21 contrat contractuel, au niveau contractuel. Et  
22 donc, on est venu dégrossir dans nos plans de  
23 développement depuis ce temps-là une certaine  
24 portion des revenus. On considère toujours les  
25 investissements. Mais on vient dégrossir une

1 certaine portion des revenus.

2 Et de mémoire, là, on utilise ce qu'on  
3 appelle un taux de maturation, mais c'est quatre-  
4 vingt-quinze pour cent (95 %) au niveau résidentiel  
5 et autour de quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) au  
6 niveau CII (commercial, industriel et  
7 institutionnel).

8 Q. **[8]** Et donc, ces calculs ont été développés dans le  
9 cadre de votre réponse à la DDR dans cette cause  
10 tarifaire-là?

11 R. Non. Ça a été vraiment développé à l'intérieur de  
12 la cause tarifaire deux mille dix-sept (2017).

13 Q. **[9]** C'est ça.

14 R. Oui.

15 Q. **[10]** Donc, c'est ça, c'est...

16 R. C'est un suivi qu'on a déposé à la cause tarifaire  
17 deux mille dix-sept (2017). Il y a eu une  
18 présentation qui avait été faite d'ailleurs  
19 directement sur ce sujet-là durant le dossier  
20 tarifaire. Et il y a une preuve où on peut voir ces  
21 calculs-là qui sont ajustés à chacune des années  
22 avec l'évolution, dans le fond, de la cohorte.

23 Q. **[11]** O.K. Est-ce que je pourrais vous demander, par  
24 le biais d'un engagement donc, de déposer les  
25 documents pertinents concernant cette information-

1 là? Donc la réponse à la DDR puis tout document de  
2 soutien sur lequel vous vous êtes fié pour arriver  
3 à ces calculs.

4 R. On peut le déposer, mais encore là la référence,  
5 c'est dans notre preuve.

6 Q. **[12]** Dans le présent dossier?

7 R. Absolument.

8 Q. **[13]** Ah, excusez! Alors, pouvez-vous nous indiquer  
9 où?

10 R. Donnez-moi deux petites secondes! J'y arrive. J'y  
11 arrive. Désolé, Monsieur le Président! O.K. Donc,  
12 c'est à la page 8 de la pièce B-0277. C'est en note  
13 de bas de page. En fait, on fait référence aux  
14 documents pertinents.

15 Me MARC TURGEON :

16 Q. **[14]** Le numéro de dossier?

17 R. Bien, en fait, c'est dans notre preuve, au dossier  
18 actuel.

19 Q. **[15]** Actuel?

20 R. Oui. Donc le B-0277. Et à la page 8, en note de bas  
21 de page... Je vais vous donner le numéro de la...  
22 Note de bas de page 14. On a l'ensemble des  
23 références pertinentes à cette information-là.  
24 C'est bon?

25

1 Me ÉRIC DAVID :

2 Q. **[16]** O.K. C'est là que vous réferez aux pièces  
3 pertinentes dans le dossier tarifaire 3970-2016?

4 R. Absolument.

5 (15 h 12)

6 Q. **[17]** O.K. C'est bon. Alors, on va aller regarder  
7 c'est quoi les références en question puis, peut-  
8 être, on verra demain matin si jamais j'ai des  
9 questions en 'follow-up', on va en reposer demain  
10 matin.

11 R. Pas de problème.

12 Q. **[18]** Une question, par contre, que j'ai concernant  
13 ces chiffres-là de cinq pour cent (5 %) et de  
14 quinze pour cent (15 %), est-ce que vous parlez à  
15 un niveau de projet individuel ou vous parlez au  
16 niveau portfolio?

17 R. On parle au niveau portfolio.

18 Q. **[19]** D'accord. So, I have a few questions for Mr.  
19 Feingold. Good morning Mr. Feingold.

20 Mr. RUSSELL A. FEINGOLD:

21 A. Good afternoon.

22 Q. **[20]** So in this case, obviously, there are three  
23 experts, and the experts are here to clarify issues  
24 for the benefit of the Board. And as you well know,  
25 there was a number of joint discussions between the

1 experts, and the result of that was the filing of a  
2 joint report by the experts, which is under the  
3 number C-OC-0047.

4 So, I wonder if you could take out a copy  
5 of that report, and more particularly, I'm going to  
6 ask you a few questions about the attachment to the  
7 report. So, it's the larger spreadsheet, if you  
8 wish.

9 A. I have it.

10 Q. **[21]** Okay. So, I simply want to, I guess, attempt  
11 to clarify some of the issues on which there seems  
12 to be a divergence of opinion between the experts,  
13 and there's really four that I want to explore with  
14 you.

15 So, the first issue is the issue of working  
16 capital, which is row 27. Le fonds de roulement.  
17 So, I see in row 27 that you're of the view that it  
18 should not be included, whereas Mr. Marcus and Mr.  
19 Chernick are of the view that it should be  
20 included.

21 A. Could I just clarify that please?

22 Q. **[22]** Absolutely.

23 A. If you also see the column that's entitled  
24 "Excluded from B&V Mandate," which stands for  
25 "Black & Veatch Mandate," that particular row, we

1 did not examine, and had no opinion on, as part of  
2 our mandate.

3 Q. [23] So, basically, instead of reading, "not  
4 included," we should be reading, "no opinion."

5 A. If...

6 Q. [24] Because by saying, "not included," you're  
7 giving an opinion.

8 A. I understand, but the column is also headed "Gaz  
9 Métro Proposal."

10 Q. [25] Okay. So, basically, this is, it's Gaz Métro  
11 who's not including it, but you haven't given your  
12 opinion on this issue.

13 A. That's correct.

14 Q. [26] Okay. And do you have an opinion right now?

15 A. No.

16 M. DAVE RHÉAUME :

17 R. J'aimerais quand même ajouter quelque chose. Donc,  
18 monsieur Feingold vient de préciser que, en effet,  
19 ça n'avait pas fait partie de son mandat qui lui  
20 avait été donné. Lorsqu'on regarde... Puis on  
21 aurait pu ajuster le mandat en cours de route puis  
22 lui demander de creuser davantage cette question-  
23 là. Les impacts qui sont proposés ici, on parle de  
24 zéro virgule quatre pour cent (0,4 %) de la dépense  
25 d'opération.

1           À brûle-pourpoint, je vous dis ça à peu  
2 près, puis la décision est sortie ça fait quand  
3 même pas si longtemps que ça, mais on parle des  
4 dépenses d'opération qu'on rajoute, c'est deux  
5 cents dollars (200 \$) par client. Point quatre pour  
6 cent (0.4 %), c'est quatre-vingts sous (80 ¢).

7           On pense que d'ajouter quatre-vingts sous  
8 (80 ¢)... Donc, c'est pas inclus parce qu'on ne l'a  
9 pas évalué. Mais, évidemment, l'ajout de quatre-  
10 vingts sous (80 ¢) sur un revenu requis a  
11 évidemment aucun impact par rapport à la taille des  
12 projets qu'on décrit.

13           On jugeait que ce n'était pas approprié de  
14 mettre beaucoup de temps sur cette question-là. Si  
15 la Régie, elle, en faisait l'examen puis arrivait à  
16 la conclusion que ça fait une différence  
17 significative puis qu'elle juge que ça doit être  
18 inclus, évidemment, on n'est pas en mesure de dire  
19 que ça fonctionne ou pas parce qu'on n'a pas mis de  
20 temps là-dessus.

21           Par contre, ça semble immatériel, de sorte  
22 que je présume qu'on ne s'opposerait pas à ce qu'il  
23 y ait un ajustement pour refléter cette question-  
24 là.

25 Q. [27] Merci. Okay. So Mr. Feingold, if I understand

1 well, then you are not giving an opinion on the  
2 issue of working capital before the Board in this  
3 hearing.

4 A. That's correct.

5 (15 h 17)

6 Q. **[28]** Okay. Now, let's go back to page 1 of the same  
7 spreadsheet because I see X "Excluded from B&V  
8 Mandate" at row number 11. So, is it also the case  
9 that with respect to the treatment project  
10 installed early at New Industrial Park, you are not  
11 giving an opinion?

12 M. RUSSEL FEINGOLD:

13 A. That's right although as the project involved, we  
14 became aware of, of that particular treatment, but  
15 as far as the original mandate goes it was my  
16 understanding that we did not have that in there.

17 Q. **[29]** So, what I read in the box here under the  
18 column, under the heading Gas Métro proposal in  
19 parentheses (Black & Veatch), in fact, this is only  
20 Gaz Métro's proposal, it is not an opinion of Black  
21 & Veatch?

22 A. Correct.

23 Q. **[30]** O.K. Let's clarify further, cause I see Xs in  
24 row 27, 28, 30, 31, 41. So, is your answer the same  
25 for all of these items that basically what's in

1 the, in the column Gaz Métro proposal, Black &  
2 Veatch is in fact not your opinion, but only Gaz  
3 Métro's proposal?

4 A. That's correct, although I just want to clarify in  
5 two of the rows, row 30 and 31, we did not evaluate  
6 the level or those percentages in the column. We did  
7 evaluate and provided an opinion on the treatment  
8 of those costs as within the context of the  
9 profitability analysis.

10 Q. **[31]** Okay.

11 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE:

12 R. Pardon, Monsieur le Président, peut-être juste  
13 peut-être une petite clarification au niveau de la  
14 ligne 28, Human Resources Department Allowance. En  
15 fait, on n'a pas donné le mandat à monsieur  
16 Feingold de regarder cette question-là puisque  
17 c'est une question qui traite les dépenses  
18 d'opération qui ont déjà été traitées en Phase 3A.  
19 Juste pour clarifier le tout.

20 Me ÉRIC DAVID:

21 En tout cas, mon expert va se, va en parler tantôt  
22 mais de ce que j'en sais, c'est que cette dépense-  
23 là n'a pas été totalement évacuée dans la Phase 3A,  
24 mais qu'il est pertinent d'en parler dans la Phase  
25 3B également.

1 Q. **[32]** So, basically, everywhere I read not included,  
2 I should be reading no opinion? Where you have  
3 access?

4 M. RUSSEL FEINGOLD:

5 A. Correct. With the clarification that I gave earlier  
6 about those two overhead numbers that we didn't  
7 review the magnitude of those numbers, but we did  
8 participate in the treatment of those costs part of  
9 the profitability analysis.

10 Q. **[33]** Alright. Est-ce que je pourrais avoir une  
11 petite pause. On n'est pas obligé de sortir de la  
12 salle, juste deux minutes.

13 M. LAURENT PILOTTO:

14 Allez-y.

15 (15 h 23)

16 Me ÉRIC DAVID:

17 Q. **[34]** Basically, I'll bring your attention to row  
18 28, Mr. Feingold. Actually, je vais poser la  
19 question à monsieur Goyette puisque c'est pas dans  
20 le mandat de Black & Veatch, alors c'est plus  
21 pertinent d'obtenir les clarifications des témoins  
22 de Gaz Métro. Comme vous avez pu lire, les experts  
23 Chernick et Marcus sont d'avis que, puis je vais le  
24 dire en anglais, le Human resources department  
25 overhead allowances devrait être inclus. Et

1 monsieur Marcus offre aussi une façon de calculer  
2 quel est l'impact. Ma question...

3 M. DAVE RHÉAUME :

4 R. Excusez-moi, juste pour être sûr qu'on suit. Quand  
5 vous dites, « il offre une façon de calculer ».

6 Q. **[35]** Oui.

7 R. Juste nous confirmer, vous êtes à la page, je  
8 présume 10, ligne 234?

9 Q. **[36]** De son rapport. Mais c'est également mentionné  
10 dans le tableau, toujours dans le tableau, sous la  
11 colonne 28... la ligne 28 plutôt, où il résume un  
12 peu sa position, le deux point trois pour cent  
13 (2.3 %). Ma question c'est, est-ce que Gaz Métro  
14 est d'accord avec l'évaluation de deux point trois  
15 (2.3) que fait monsieur Marcus à la page 10 de son  
16 rapport?

17 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

18 R. Monsieur le Président, comme je l'ai dit, pour  
19 nous, la phase 3... d'ailleurs il y avait aussi les  
20 coûts administratifs de gestion des extensions, il  
21 y avait également le marketing qui était proposé,  
22 des coûts de marketing qui étaient proposés par les  
23 deux autres experts, c'est-à-dire monsieur Chernick  
24 et monsieur Marcus, de la même façon de ceux que  
25 vous me parlez à la ligne 28. On avait répondu,

1 dans une contestation, que ces coûts-là avaient  
2 déjà été évalués dans le cadre de la phase 3, dans  
3 le cadre des frais d'opération, et qu'on ne se  
4 voyait pas les retraiter, les réanalyser dans le  
5 cadre présent. Et la Régie s'était montrée d'accord  
6 avec notre interprétation dans sa décision  
7 D-2018-009. Donc, pour nous, les frais d'opération  
8 ici, la ligne 28, au niveau des « Human resources  
9 department overhead », c'est la même chose.

10 (15 h 25)

11 Q. **[37]** D'accord. Je vais passer au prochain sujet.

12 Mr. Feingold, I want to draw your attention to rows  
13 23 and 24 of the attachment A. These rows are  
14 dealing with the method of driving new incremental  
15 capacity. First, what I'd like to know is what are  
16 the expert referring to when to refer to new  
17 incremental capacity?

18 M. RUSSEL FEINGOLD:

19 A. Based on the discussions that I had with Mr. Marcus  
20 and Mr. Chernick and based on my understanding, new  
21 incremental capacity has to do with what we called  
22 in Black & Veatch report system reinforcement  
23 costs.

24 Q. **[38]** And could you explain a little bit more what  
25 that means system of reinforcement costs? What kind

1 of costs are we talking about?

2 A. They are costs that would be incurred by Énergir  
3 that reflect expansion of its existing distribution  
4 system to accommodate incremental capacity needs  
5 for new and existing customers. And they would be  
6 broader in their design than simply addressing the  
7 needs of one individual customer, for example.

8 Q. **[39]** So, this be, for example, installing larger  
9 main?

10 A. Yes, that could be one, one component yes.

11 Q. **[40]** Okay. And if such equipment is installed so,  
12 for example, let's say the case of a larger main, I  
13 presume that Énergir will have to maintain these  
14 new mains? Will have to inspect them?

15 A. I presume that would be the case, but I think,  
16 hum...

17 Q. **[41]** You're not sure?

18 A. No. Perhaps, I think, it should be confirmed with  
19 either Mr. Goyette or...

20 Q. **[42]** I mean, on a very general level here I'm just  
21 asking, do mains need to be inspected by  
22 distributors?

23 A. Certainly.

24 Q. **[43]** Okay. So new mains will have to be inspected  
25 by distributors? Including Énergir?

1 A. That's correct.

2 Q. **[44]** Okay. Now, I presume that if new mains are  
3 installed or larger mains are installed, then, this  
4 requires inspection, that this will necessarily  
5 have an impact on operation and maintenance  
6 expenses?

7 A. It could have an impact that can cause them to go  
8 up or down.

9 Q. **[45]** How could it... how could they go down in  
10 this, in your explanation?

11 A. Because it's possible that because of the  
12 particular project in the efficiencies in terms of  
13 the nature of the project that the level of  
14 activity for operation and maintenance might go  
15 down across the system as opposed to just go up as  
16 you suggest by that incremental investment.

17 Q. **[46]** Okay. But if, if we're, if we, if I ask this  
18 question, let's say if you answer without taking to  
19 account these hypothetical efficiencies that can  
20 occur over the network or else be equal, if new  
21 mains are installed, you will agree with that this  
22 could have an impact on operation maintenance  
23 expenses? Would you not?

24 A. I think I had answered yes, it could have an  
25 impact.

1 Q. [47] Okay. And yet, you do not deem in row 34 that  
2 these operation costs should be included in the  
3 evaluation of the profitability of new projects.  
4 Why is this the case?

5 A. I made the presumption that the operation and  
6 maintenance expenses associated with all of  
7 Énergir's gas distributions system was addressed in  
8 Phase 3A.

9 (15 h 30)

10 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE:

11 R. Pardon, Monsieur le Président, je ne veux pas  
12 couper la parole. Je pense qu'on peut régler cette  
13 question-là quand même assez rapidement dans la  
14 mesure où, puis on l'a, c'était encore une fois,  
15 une contestation de OC et on s'était prononcés à  
16 cet effet-là, on le retrouve d'ailleurs dans la  
17 décision D-2018-009. Je peux vous lire un extrait :

18 [30] Énergir est d'avis que les coûts  
19 d'opération et d'entretien ont été  
20 traités dans le cadre de l'examen du  
21 sujet A. Cependant, elle précise dans  
22 sa réplique aux contestations d'OC :

23 « À cet effet, Énergir souhaite  
24 préciser que les OPEX relatifs  
25 aux coûts d'entretien préventifs

1 (0,22 \$/m) et correctif (0,37  
2 \$/m) par mètre additionnel de  
3 conduite ont été documentés et  
4 discutés dans la phase 3A. Ces  
5 coûts d'OPEX s'appliqueront  
6 également lorsque Gaz Métro devra  
7 ajouter de nouvelles conduites de  
8 distribution (bouclage ou  
9 doublage) visant le renforcement  
10 de réseau. [...]

11 Donc, on va les considérer les coûts d'OPEX qui ont  
12 été déterminés dans le cadre de 3A, lorsque c'est  
13 pour du renforcement de réseau.

14 Me ÉRIC DAVID :

15 Q. **[48]** O.K. J'aimerais... O.K. Une dernière ligne de  
16 questions que j'aimerais poser peut-être à monsieur  
17 Goyette justement concernant la durée de vie d'un  
18 compteur. Donc je vous réfère à la pièce B-253.

19 Mme LOUISE PELLETIER :

20 Excusez-moi, Maître David. Est-ce que vous pouvez  
21 aussi utiliser le langage Énergir s'il vous plaît?

22 Me ÉRIC DAVID :

23 Oui, c'est la pièce Gaz Métro-9, Document 1. On  
24 parle des réponses de Gaz Métro à la demande de  
25 renseignements numéro 9 de la Régie.

1 M. DAVE RHÉAUME :

2 R. Vous avez bien dit la 9, doc 1?

3 Q. **[49]** Pardon?

4 R. 9, doc 1, c'est ça?

5 Q. **[50]** Oui.

6 R. Et c'est quelle page?

7 Q. **[51]** Page 10.

8 R. Merci.

9 Q. **[52]** Donc, je réfère au tableau à la page 10. Et je  
10 constate que dans ce tableau-là, on... que vous  
11 affirmez que la durée de vie moyenne d'un compteur  
12 est de dix-huit (18) ans. Est-ce que je me trompe?

13 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

14 R. Vous ne vous trompez pas, Monsieur le Président.

15 Q. **[53]** Non, moi c'est maître David.

16 LE PRÉSIDENT :

17 J'ai tendance à être associé aux compteurs.

18 Me ÉRIC DAVID :

19 Q. **[54]** Donc, lorsqu'Énergir évalue la rentabilité  
20 d'un nouveau client sur une période de quarante  
21 (40) ans, je présume qu'Énergir doit calculer le  
22 coût de deux compteurs sur cette période. Est-ce  
23 que je me trompe?

24 R. En fait, Monsieur le Président, on l'a je pense  
25 assez bien expliqué, si ma mémoire est bonne

1 c'était justement en réponse à cette demande de  
2 renseignements-là. Il y a certains actifs, par  
3 exemple les conduites qui ont des valeurs utiles,  
4 en fait des durées de vie utiles qui sont de plus  
5 de quarante (40) ans, par exemple quarante-cinq  
6 (45) ans. Il y a des branchements qui ont des  
7 valeurs... des durées de vie utile de trente-cinq  
8 (35) à cinquante (50) ans. Et effectivement, il y a  
9 des compteurs qui sont autour de vingt (20) ans.  
10 Nous, ce qu'on fait c'est qu'on pondère ça en  
11 fonction des investissements moyens d'un plan de  
12 développement. Ça nous donne à peu près quarante  
13 (40) ans. Dans la méthode actuelle, donc dans la  
14 façon qu'on évalue, qu'on mesure la rentabilité, on  
15 ne considère pas de valeur résiduelle à la conduite  
16 qui a quarante-cinq (45) ans après quarante (40)  
17 ans. On ne considère pas non plus qu'il y ait de  
18 valeur résiduelle, par exemple, un branchement qui  
19 aurait cinquante (50) ans. Et donc si on voulait  
20 justement considérer un compteur, on ne voyait pas  
21 la nécessité, dans ce contexte-là, puisque c'est  
22 une... c'est une durée de vie utile pondérée  
23 d'ajouter un deuxième compteur après... après vingt  
24 (20) ans. Si la Régie juge qu'on devrait ajouter un  
25 deuxième compteur puis qu'on devrait considérer des

1 valeurs résiduelles, je veux dire Énergir on n'a  
2 pas de problème à ce niveau-là.

3 Le point étant, Monsieur le Président,  
4 ajouter un compteur de deux cent cinquante dollars  
5 (250 \$) après vingt (20) ans dans une analyse de  
6 rentabilité, avec un taux d'actualisation, ça ne  
7 change à peu près rien à l'analyse de rentabilité,  
8 mais on veut se montrer bon joueur et on serait  
9 prêt à l'ajouter.

10 Q. [55] Et si, tel qu'indiqué dans le tableau, la  
11 durée de vie moyenne d'un compteur est de dix-huit  
12 (18) ans, avez-vous cherché à déterminer combien de  
13 compteurs sont susceptibles de durer quarante (40)  
14 ans et combien sont susceptibles de durer moins de  
15 quarante (40) ans?

16 (15 h 35)

17 M. DAVE RHÉAUME :

18 R. Peut-être que si c'est quelqu'un d'autre qui répond  
19 on va avoir des résultats différents. Donc, ce  
20 qu'on vous dit c'est que malgré le fait qu'on sait  
21 que la durée moyenne des compteurs est inférieure à  
22 quarante (40) ans, compte tenu qu'il y a d'autres  
23 actifs qui, eux, ont une durée de vie supérieure à  
24 quarante (40) ans, on a validé au niveau de la  
25 moyenne pondérée. Puis la moyenne donnait quarante

1 (40) ans. Donc, on juge que d'évaluer l'ensemble  
2 des actifs sur quarante (40) ans est adéquat pour  
3 le test de la rentabilité. Donc, non, nous n'avons  
4 pas en surplus commencé à regarder quel compteur  
5 allait durer plus que vingt (20) ans. Ce qu'on a  
6 dit, c'est qu'on a pris une approche basée sur la  
7 moyenne pondérée. Puis c'est l'évaluation qui est  
8 proposée d'être faite.

9 Q. [56] D'accord. Je vous remercie. Je n'ai plus de  
10 questions.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Je vous félicite, Maître David. Pile poil sur...  
13 même moins, même moins. Merci beaucoup. Là, on est  
14 rendu à vous, Maître Neuman. Et pendant que maître  
15 Neuman s'approche, je vais en profiter pour  
16 poursuivre sur cette question-là.

17 Q. [57] Je comprends, je comprends enfin le « short-  
18 cut » si on peut appeler ça, que vous faites, ça  
19 tient la route, ça peut tenir la route, enfin je  
20 suppose, dans le cas des projets résidentiels, est-  
21 ce que ça tient aussi bien la route, par exemple,  
22 avec compteurs qui ont une durée de vie de cinq ans  
23 ou sept ans? C'est sûr que le poids relatif d'un  
24 compteur par rapport au coût d'une conduite ou d'un  
25 branchement, je comprends que c'est minime, mais

1 les coûts des compteurs des VGE, par exemple, sont  
2 beaucoup plus chers puis ont une durée de vie plus  
3 courte. Est-ce que ça tient la route quand même ou  
4 c'est pris en considération dans le « short-cut »  
5 global de pas de valeur résiduelle?

6 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

7 R. On l'a vraiment calculé au global, Monsieur le  
8 Président. On ne l'a pas regardé par marché. Un  
9 branchement aussi, bien sûr, et même souvent les  
10 conduites principales vont être plus importantes  
11 pour un client VGE. Donc, on peut s'imaginer que la  
12 pondération d'un compteur est quand même pas très  
13 élevée non plus pour un client VGE où tous les  
14 investissements coûtent plus cher, mais on l'a fait  
15 vraiment au niveau global.

16 Q. [58] O.K. Ça ne sera pas long, Maître Neuman.

17 M. DAVE RHÉAUME :

18 R. Peut-être juste un complément. Par contre, au  
19 niveau de la Phase 3A, ça, il y avait vraiment eu  
20 une évaluation par marché spécifiquement, donc dans  
21 les différents secteurs.

22 Q. [59] Oui, effectivement, on s'en souvient très  
23 bien. On a été beaucoup plus précis dans le sujet  
24 A. Puis je comprends que le « trade-off » que vous  
25 faites, c'est pas de valeur résiduelle, donc on a

1 un paquet d'actifs mais notamment les branchements,  
2 les conduites principales qui ont des durées de vie  
3 utiles plus longues que quarante (40) ans, puis,  
4 là, la valeur résiduelle, on ne la regarde pas.

5 R. C'est exact.

6 Q. **[60]** O.K. Je comprends que, là, on est dans des  
7 « nitty gritty »?

8 R. C'est un peu ça. Puis c'est ce qui fait le pont  
9 peut-être avec ce que monsieur Feingold disait plus  
10 tôt, on n'est pas au même exercice de notre point  
11 de vue que la cause tarifaire où on veut vraiment  
12 s'assurer que les tarifs sont justes et  
13 raisonnables à un niveau de détail très élevé.  
14 Ultimement ce qu'on met en place, c'est un outil  
15 qui nous sert à évaluer les projets. Donc,  
16 évidemment, déjà chaque projet, on met... Je ne  
17 serais pas tout à fait certain d'être à l'aise avec  
18 ce que vous avez dit précédemment, dire qu'on n'est  
19 pas dans le même niveau de détail que la Phase 3A,  
20 parce que chaque projet, on met l'estimé du coût du  
21 compteur, de la conduite, du branchement  
22 spécifiquement pour ce client-là. Le seul endroit  
23 où on a une approche un peu plus générale, c'est de  
24 se dire, bien, en général, en moyenne, le mixte  
25 d'actifs qu'on installe, il a une durée de vie de

1 quarante (40) ans.

2 Donc, quand on va se poser la question sur  
3 combien d'années on l'évalue, est-ce qu'il y a  
4 certains actifs qui, oui, c'est vrai, eux devraient  
5 être changés plus courts, mais d'autres qui vont  
6 durer plus long. On met quand même l'estimation  
7 précise du coût des actifs pour desservir le  
8 client. Par contre, on le regarde sur une période  
9 de quarante (40) ans sans tenir compte de la valeur  
10 résiduelle et des actifs qui, eux, doivent être  
11 remplacés avant la fin du quarante (40) ans.

12 Q. **[61]** O.K. Merci. À vous, Maître Neuman. Je vous ai  
13 volé quelques minutes.

14 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 J'espère que je les récupérerai après. Bonjour,  
16 Monsieur le Président; bonjour, Madame et Monsieur  
17 les régisseurs; bonjour aux membres du panel.

18 Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques.

19 (15 h 40)

20 Q. **[62]** Donc, je m'adresse à monsieur Goyette  
21 particulièrement dans la preuve écrite d'Énergir, y  
22 compris la présentation écrite qui a été déposée  
23 aujourd'hui, y compris la présentation orale, vous  
24 faites référence à la notion de plan de  
25 développement. Comme vous savez, il y a une

1 décision qui a été rendue par la Régie au présent  
2 dossier vendredi, qui est la décision D-2018-040.  
3 Par laquelle la Régie a dit que ce n'est plus la  
4 bonne manière de faire les choses que de... que de  
5 ne pas loger de demande d'autorisation par  
6 catégories des projets de moins de un virgule cinq  
7 millions de dollars (1,5 M\$) mais qu'il doit plutôt  
8 y avoir une telle demande d'autorisation, et donc  
9 qui est par catégories.

10 Et donc, je comprends que ce qu'Énergir  
11 faisait avant, qui était simplement de présenter  
12 son plan de développement et de faire approuver  
13 dans sa base de tarification les projets prévus,  
14 qu'il faudra faire quelque chose de plus, que  
15 dorénavant il y aura une autorisation à faire par  
16 catégories de projets.

17 Donc, est-ce que je comprends que ce qui  
18 est appelé « plan de développement » dans  
19 l'ensemble de la preuve, où vous dites notamment  
20 que le plan de développement doit avoir un certain  
21 seuil de rentabilité, qui est un IP de un point un  
22 (1.1), mais je reviendrai là-dessus, sur le  
23 chiffre, est-ce que je dois comprendre que votre  
24 intention c'est que l'ensemble des catégories qui  
25 seront soumises pour autorisation lors d'une

1 demande d'autorisation annuelle, qui sera présentée  
2 dans le cadre d'une cause tarifaire, que l'ensemble  
3 des catégories devra satisfaire le seuil de... l'IP  
4 de un point un (1.1) ou est-ce que c'est pour  
5 chacune des catégories dorénavant qu'il faudra  
6 appliquer ce seuil?

7 M. DAVE RHÉAUME :

8 R. Le un point un (1.1), c'est pour l'ensemble du plan  
9 de développement.

10 Q. **[63]** Est-ce qu'il y aurait un critère, une norme à  
11 respecter par catégorie?

12 R. Non.

13 Q. **[64]** O.K. Par ailleurs, dans votre preuve, vous  
14 mentionnez, notamment à la page 7 de votre  
15 présentation écrite d'aujourd'hui, où vous  
16 mentionnez un scénario avec quatre projets qui  
17 avaient des rentabilités différentes entre eux.  
18 Donc, vous mentionnez, dans cet exemple, qu'il y  
19 aurait quatre projets et que, selon une certaine  
20 manière de calculer, deux d'entre eux seraient  
21 considérés non rentables et, selon une autre  
22 manière de calculer, tous les quatre seraient  
23 considérés rentables.

24 Je veux être sûr de bien comprendre ce dont  
25 on parle. Ce dont on parle c'est que la seule chose

1 qui serait soumise à la demande d'autorisation de  
2 la Régie, c'est toujours la demande d'autorisation  
3 pour des groupes de projets. Donc, des catégories  
4 de projets, c'est ça qui serait soumis à la demande  
5 d'autorisation. Et que ce que vous indiquez ici,  
6 c'est que si certains projets sont classés comme  
7 non rentable, qu'Énergir ferait le choix de ne pas  
8 inclure les projets qui seraient qualifiés non  
9 rentables dans le groupe de projets qui serait  
10 soumis à l'autorisation de la Régie. C'est bien ça?  
11 C'est comme ça qu'il faut que je comprenne les  
12 choses?

13 M. DAVE RHÉAUME :

14 R. On n'a pas compris. Désolé.

15 Q. [65] O.K. Vous savez que pour les projets de moins  
16 de un virgule cinq millions (1,5 M), la Régie  
17 n'autorise pas les projets un par un. Elle autorise  
18 des groupes de projets. Et elle a confirmé, dans sa  
19 décision de vendredi dernier, qu'Énergir devra  
20 faire une demande d'autorisation de groupes de  
21 projets qui sont classés par catégories. Donc, il y  
22 aura un certain nombre de catégories qui seront  
23 soumises... qui regroupent chacune pas un projet  
24 mais plusieurs projets, qui seront soumises à  
25 l'approbation... à l'autorisation de la Régie.

1                   Donc, ma compréhension, et corrigez-moi si  
2                   j'ai mal compris, c'est que, quand vous indiquez  
3                   dans votre exemple que certains projets seraient  
4                   jugés non rentables, certains projets seraient  
5                   jugés rentables, vous mentionnez ça en rapport avec  
6                   la décision d'Énergir d'inclure ou non des projets  
7                   dans le groupe de projets qui serait soumis pour  
8                   autorisation de la Régie. Est-ce que c'est comme ça  
9                   que je dois comprendre les choses?

10                  Me PHILIP THIBODEAU :

11                  Je vais juste demander une petite précision. Quand  
12                  vous parlez de groupes ou de catégories  
13                  d'investissements, vous référez à quoi exactement?

14                  Me DOMINIQUE NEUMAN :

15                  Les catégories d'investissements qui devraient  
16                  faire... qui vont faire partie des demandes  
17                  d'autorisation à la Régie, qui sont logées  
18                  annuellement par Énergir.

19                  (15 h 45)

20                  Q. **[66]** Il y a des... il y a des autres... je n'ai pas  
21                  les catégories par coeur parce que je sais qu'elles  
22                  ont changé, là, mais je... il y a des catégories  
23                  qui ont été... qui existaient auparavant et qui ont  
24                  été modifiées récemment, là.

25

1 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

2 R. Monsieur le Président, je pense que ce serait juste  
3 important de savoir exactement de quoi on parle  
4 parce que là on parle à la fois de plans de  
5 développement qui vont nourrir effectivement les  
6 prévisions d'addition à la base de tarification.  
7 Comme vous le savez, à chaque dossier tarifaire on  
8 vous présente un pièce d'addition à la base de  
9 tarification basée, bien sûr, sur... on va faire  
10 des additions sur la base de projets qu'on va  
11 accepter selon une méthodologie qui va être  
12 autorisée. Et ces catégories-là d'addition à la  
13 base de tarification, bien il y a notamment les  
14 projets de moins d'un point cinq million (1,5 M\$),  
15 les projets de plus d'un point cinq million (1,5  
16 M\$), il y a des projets d'amélioration, il y a  
17 différentes catégories. Est-ce que c'est de ces  
18 catégories-là ici qu'on parle?

19 Q. [67] D'abord, ma question porte uniquement... la  
20 totalité de ma question porte uniquement sur les  
21 projets de un virgule cinq million (1,5 M\$),  
22 d'accord.

23 M. DAVE RHÉAUME :

24 R. De moins de un virgule cinq millions (1,5 M\$)?

25 Q. [68] Oui, de moins de un virgule cinq million (1,5

1 M\$). O.K. Ces projets sont soumis à l'autorisation  
2 de la Régie et non pas individuellement. Vous êtes  
3 d'accord avec ça.

4 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

5 R. On est d'accord.

6 Q. **[69]** O.K. Ils sont soumis par groupe, par  
7 catégorie. Est-ce que vous êtes d'accord avec ça?

8 M. DAVE RHÉAUME :

9 R. Là, vous nous demandez d'interpréter la décision  
10 qui est sortie vendredi.

11 Q. **[70]** Je ne vous demande pas d'interpréter, je vous  
12 pose une question simple sur ce que vous proposez  
13 ici aujourd'hui.

14 R. Non, mais votre question c'est : est-ce que les...  
15 est-ce que les projets sont pour autorisation par  
16 catégorie de la Régie? Donc vous me deman...

17 Q. **[71]** C'est pas de ça que je vous parle. C'est que  
18 quand vous mentionnez que certains sont... certains  
19 projets, vous les appelez non rentables et d'autres  
20 projets vous les appelez rentables, est-ce que vous  
21 êtes d'accord avec moi que la conséquence du fait  
22 qu'un projet serait appelé « non rentable », ça  
23 signifie qu'Énergir n'inclura pas ce projet non  
24 rentable dans le groupe des projets qu'il va  
25 déposer à la Régie pour autorisation.

1 R. Je viens de comprendre. Donc la réponse c'est :  
2 non, c'est pas ça que ça veut dire.

3 Q. **[72]** O.K.

4 R. Notre intention n'est pas d'exclure des projets qui  
5 pourraient être évalués comme moins rentables du...  
6 des projets qui devront être approuvés par la Régie  
7 de l'énergie. L'objectif de ce tableau-là c'est de  
8 démontrer que, selon les principes que la Régie va  
9 retenir sur comment on traite des coûts indirects,  
10 on pourrait arriver à la conclusion qu'un projet  
11 qui, dans le fond, génère des baisses tarifaires,  
12 est un projet non rentable. Ce qui laisse suggérer  
13 que si on pense qu'il est non rentable, il ne  
14 devrait pas être... pas être fait.

15 Q. **[73]** O.K.

16 R. Donc ça, c'était l'objectif du tableau. Ce n'est  
17 pas du tout une façon de dire qu'il y a moins de  
18 projets qui devraient être présentés pour  
19 approbation à la Régie de l'énergie dans le cadre  
20 des causes tarifaires.

21 Q. **[74]** O.K. O.K. Alors donc vu votre réponse, là,  
22 je... quelle est la conséquence du fait qu'un  
23 projet serait classé non rentable?

24 R. Si la Régie de l'énergie autorise une méthodologie  
25 d'approbation, ce qu'elle a expliqué vendredi être

1 sa compétence et son devoir,

2 LE PRÉSIDENT :

3 Approuve!

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Qu'est-ce que j'ai dit?

6 LE PRÉSIDENT :

7 Vous avez dit « autorise ».

8 R. O.K. Approuve. Donc si la Régie approuve une  
9 méthodologie qui fait en sorte qu'elle dit qu'elle  
10 veut voir des coûts indirects ventilés projet par  
11 projet, de sorte qu'il y a des projets maintenant  
12 qui tomberaient sous le seuil de rentabilité comme  
13 dans le tableau du haut, bien la conséquence serait  
14 que ces projets-là ne devraient pas être faits. Et  
15 donc il y aurait moins de projets qui, pourtant,  
16 génèrent des baisses tarifaires qui seraient faits.

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Q. **[75]** O.K.

19 R. Et donc peut-être pour être plus explicite, on va  
20 respecter la décision de la Régie sur la méthode  
21 d'évaluation, mais... et donc forcément si la  
22 méthode d'évaluation fait qu'il faut moins faire de  
23 projets, on est autorisés à faire moins de projets,  
24 bien forcément il y aura moins de projets dans ce  
25 qui sera demandé pour approbation. Mais c'est pas

1 parce qu'on va être en train de le faire sur le  
2 « side » devant l'autre régulateur de l'autre côté  
3 du mur. C'est vraiment... c'est vraiment juste que,  
4 forcément, il va y avoir moins de projets.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Q. [76] Mais la méthode que, vous, à Énergir, vous  
7 proposez, est-ce que c'est ça ou est-ce que c'est  
8 un peu par déception que vous dites que c'est ce  
9 qui risque d'arriver?

10 R. On ne fait pas du tout un pronostic de ce qui va  
11 arriver. Ce qu'on... au cas où c'est pas clair, ce  
12 qu'on propose c'est clairement le tableau du bas,  
13 c'est-à-dire que les coûts indirects soient traités  
14 au niveau du porte-folio, ce qui selon nous  
15 maximiserait les baisses tarifaires.

16 (15 h 50)

17 Q. [77] O.K. Je vais changer de ligne de questions. Je  
18 vais d'abord vous demander une précision sur la  
19 fameuse réévaluation pour l'année 6, la  
20 réévaluation à posteriori. Il y a deux choses  
21 possibles que je peux comprendre de ça et vous me  
22 direz laquelle des deux interprétations de votre  
23 proposition est la bonne et laquelle est la  
24 mauvaise. J'ai compris soit que ça signifie que,  
25 avant l'autorisation du projet ou du portefeuille

1 là, avant l'autorisation du projet ou du groupe de  
2 projets, que vous allez soumettre une évaluation  
3 prévisionnelle de ce qui surviendrait pendant  
4 l'année 6. Ou la deuxième interprétation, c'est que  
5 cette réévaluation de l'année 6, vous la faites  
6 durant l'année 6 et la soumettez à la Régie, mais  
7 le projet est déjà autorisé là, il est déjà... il  
8 est déjà en service.

9 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

10 R. En fait, ce qu'on propose, c'est juste d'ajouter  
11 deux éléments supplémentaires au suivi à posteriori  
12 qui existe déjà donc trois ans après.

13 Q. **[78]** O.K.

14 R. Donc, bien sûr, le projet aurait été signé selon la  
15 méthode, c'est bien... autorisée par la Régie.  
16 Donc, elle va nous autoriser une méthode, on va  
17 suivre cette méthode-là, on va signer ce type de  
18 projet là et, six ans plus tard, on va aller  
19 valider : est-ce que l'expectative de rentabilité  
20 qu'on a prévue s'est bien concrétisée, pour se  
21 rassurer au niveau de nos contrôles internes et au  
22 niveau de l'encadrement réglementaire.

23 Q. **[79]** O.K. Vous avez, dans votre preuve écrite au  
24 dossier, dans votre preuve d'aujourd'hui, vous  
25 indiquez que l'IP que vous considérez pour les

1 différents projets sera... sera différent, c'est-à-  
2 dire qu'il sera soit de zéro point huit ou soit de  
3 un selon qu'il y ait un potentiel de densification.  
4 Est-ce qu'il est correct de comprendre que le  
5 potentiel de densification dont on parle, c'est un  
6 potentiel de densification à une date quelconque  
7 durant les quarante (40) années de vie du projet  
8 qui permettrait de modifier sa rentabilité sur cet  
9 horizon de quarante (40) ans, donc si sur  
10 l'ensemble des quarante (40) ans que vous  
11 considérez, s'il y a un potentiel de densification?

12 R. Je vous dirais que généralement lorsqu'on a des  
13 revenus qui sont engagés contractuellement, c'est  
14 dans les premières années, année 1, année 2. Quand  
15 on parle de potentiel de densification, oui, ça  
16 reste sur l'horizon de quarante (40) ans, mais  
17 généralement on cherche à avoir, puis on avait déjà  
18 répondu à des demandes de renseignements, on  
19 cherche à avoir un potentiel de densification qui  
20 se densifie dans les six premières années, d'où la  
21 raison pourquoi on trouvait que c'était adéquat  
22 justement de proposer un suivi après six ans.

23 Q. **[80]** O.K. Donc, si dans votre évaluation  
24 préliminaire, parce que c'est de cette évaluation  
25 préliminaire que dépendra le fait que vous

1           recherchez un IP de un ou un IP de zéro huit, zéro  
2           virgule huit, vous rechercherez seulement s'il y a  
3           un potentiel de densification durant les six  
4           premières années. Et j'ajoute, et corrigez-moi si  
5           j'ai mal compris, potentiel de densification  
6           provenant des clients qui ont déjà signé?

7       R. Je vais juste tout de suite corriger cet aspect-là.  
8       Non, c'est pas seulement des clients qui ont déjà  
9       signés ce potentiel de densification là. Ça peut  
10      provenir d'ajout de charges des clients qui ont  
11      déjà été engagés contractuellement. Je l'ai  
12      expliqué tantôt lors de la présentation. Par  
13      exemple, certains clients pourraient prévoir des  
14      expansions ou convertir des chaînes de production  
15      qui sont, par exemple, une autre source d'énergie  
16      vers le gaz naturel, on le prendrait en  
17      considération, mais c'est l'ensemble de  
18      l'expectative de rentabilité, l'ensemble du  
19      potentiel de densification. Par exemple, des  
20      clients qui seraient situés aux abords de la  
21      conduite, qui seraient au mazout ou au propane, pas  
22      prêts à s'engager tout de suite, mais qui  
23      aimeraient s'engager avec nous dans un horizon de  
24      deux, trois, quatre ans par exemple. Je vous donne  
25      un exemple.

1 (15 h 55)

2 Q. [81] O.K. D'accord. Donc, je vous remercie pour  
3 cette clarification. Donc, tout ça pour dire que  
4 vous faites une prévision à priori, donc avant  
5 l'autorisation du projet, avant de le soumettre,  
6 pour déterminer s'il y a ou non un potentiel de  
7 densification. Étant donné que vous faites cet  
8 exercice prévisionnel de toute façon, est-ce que ce  
9 n'aurait pas été plus simple, dans le calcul des  
10 revenus associés aux projets, simplement de mettre  
11 la prévision des revenus sur... sur l'horizon de  
12 quarante (40) ans plutôt que juste les revenus des  
13 contrats déjà signés? Et si je vous pose cette  
14 question, c'est parce que dans tout le reste de sa  
15 cause tarifaire, Énergir fonctionne sur une base  
16 prévisionnelle. Les tarifs sont établis sur une  
17 prévision des ventes. Le plan d'approvisionnement  
18 est établi sur la base d'une prévision des ventes.  
19 Pourquoi ne pas continuer d'agir sur une base  
20 prévisionnelle avec des analyses de sensibilité  
21 pour qu'on tienne compte du... qu'on ait... qu'on  
22 soit conscient du risque prévisionnel? Pourquoi ne  
23 pas procéder ici aussi sur une base prévisionnelle?  
24 R. Écoutez, Monsieur le Président, on voit plusieurs  
25 avantages, je vous dirais, à considérer seulement

1 les volumes ou les revenus plutôt qui sont engagés  
2 contractuellement. Un des premiers avantages qu'on  
3 a vu quand on a réfléchi en fait à cette méthode-  
4 là, c'est, d'une part, de rendre le processus  
5 systématique très clair pour la force de vente.  
6 Quand vous calculez un IP, quand vous calculez un  
7 taux de rendement interne, vous considérez  
8 seulement les ventes signées. Première chose. Donc,  
9 il n'y a pas de dépendamment qui fait l'analyse,  
10 comment on considère l'expectative, c'est clair  
11 pour tout le monde, c'est l'IP.

12 Deuxième truc qu'on trouvait intéressant  
13 aussi, c'est quand on vous... pour nous à  
14 l'interne, et quand on fait un suivi au niveau de  
15 l'encadrement réglementaire auprès de la Régie, le  
16 plan de développement qu'il voit, c'est un plan de  
17 développement certes qui est un peu plus  
18 conservateur, mais selon nous c'est intéressant  
19 justement qu'il voit seulement, voici les baisses  
20 tarifaires ou l'impact tarifaire induit par les  
21 volumes qui sont signés, qui sont engagés  
22 contractuellement.

23 Troisième avantage qu'on voyait, c'est à  
24 l'interne, ça nous permet de systématiquement avoir  
25 un oeil, je vous dirais, un peu plus aiguisé sur

1 ces projets-là pour qu'ils soient suivis justement  
2 par la force de vente puis par le contrôle interne  
3 pour s'assurer qu'il y ait une densification.

4 Et je vous dirais... Ça fait que donc,  
5 c'est tous des avantages importants qu'on a notés  
6 de faire ça. L'autre chose que je vous dirais,  
7 c'est, clairement c'est difficile d'arriver avec  
8 une prévision précise lorsqu'on parle de croissance  
9 future ou de potentiel d'expectative. C'est  
10 influencé par plusieurs facteurs externes qui sont  
11 -comment dire- qui sont individuels à chaque type  
12 de projet. Parfois, on fait des projets où on a des  
13 appuis forts, par exemple des organismes de  
14 développement où le contexte économique est très  
15 bon. Parfois c'est moins le cas. Et on préfère  
16 considérer seulement les ventes signées ou engagées  
17 contractuellement.

18 Et, par la suite, utiliser l'espèce de  
19 processus de gouvernance assez systématique que je  
20 vous ai expliqué, qui prend en considération pas  
21 seulement des chiffres, mais un contexte d'affaires  
22 propre à chacune des extensions et qui fait valoir  
23 un peu plus, je pense, l'intelligence du  
24 gestionnaire qui doit réfléchir, est-ce que c'est  
25 probable, est-ce que c'est raisonnable de penser

1 que cette expectation et ce contexte particulier  
2 d'affaires là va mener à un IP de un (1)? Oui, dans  
3 une période, je vous dirais, sur quarante (40) ans.  
4 Mais on espère toujours que l'expectation va se  
5 densifier sur une période d'à peu près six ans.

6 Q. [82] Je comprends ce que vous dites, mais ne  
7 perdez-vous pas un peu de cette valeur ajoutée à ce  
8 processus en réduisant les choix possibles à  
9 seulement deux catégories? C'est-à-dire plutôt que  
10 d'avoir une prévision propre à chaque projet, on se  
11 trouve avec une situation où il y a deux catégories  
12 de projet, ceux qui ont pas de potentiel de  
13 densification puis ceux qui en ont. Ceux qui n'en  
14 ont pas, ils devront satisfaire un IP de un (1).  
15 Ceux qui en ont, ils devront satisfaire un IP de  
16 zéro huit (0.8). Est-ce qu'on ne perd pas un peu de  
17 cette qualité de votre processus en faisant ce  
18 genre de catégorie, de limite à deux catégories?  
19 Est-ce qu'on ne serait pas mieux d'utiliser cette  
20 valeur ajoutée que vous mentionnez de votre  
21 processus de vérification auprès de chaque client  
22 en ayant quelque chose de spécifique à chaque  
23 projet, pas juste deux catégories avec un (1) d'un  
24 bord et zéro huit (0.8) de l'autre?

25 R. Écoutez, Monsieur le Président, je pense que ça

1       vaut la peine ici que je clarifie certains points,  
2       puis c'est important, je pense, pour nous que ce  
3       soit bien compris. L'évaluation qu'on vous parle,  
4       on la fait pour chacun des projets. C'est ça un peu  
5       la valeur ajoutée de la façon qu'on veut  
6       fonctionner, c'est, le contexte est différent pour  
7       chacun des projets. Donc, oui, on a deux critères  
8       dépendamment est-ce qu'il y a de l'expectative ou  
9       il n'y en a pas? On a deux critères d'acceptation.  
10      (16 h 00)

11                Mais les projets, on les évalue  
12      individuellement. Et supposons qu'on fait... Je  
13      pense qu'on prévoit environ peut-être une  
14      vingtaine, vingt (20) projets de ce type-là qui  
15      aurait un IP entre point huit et un, chacun des  
16      projets est évalué individuellement et à chaque  
17      fois l'ensemble du processus de gouvernance que  
18      j'ai expliqué est fait, donc c'est important, là,  
19      je pense, de bien comprendre ça. On n'envoie pas ça  
20      dans un « pool » de projets. Chaque projet est  
21      évalué individuellement selon son contexte  
22      particulier.

23      Q. **[83]** Êtes-vous d'accord que, selon l'évaluation  
24      individuelle que vous faites de chaque projet, il  
25      serait logique de s'attendre à ce que ce ne soit

1 pas toujours zéro virgule huit (0,8) l'IP approprié  
2 à accorder à un projet qui a un potentiel de  
3 développement de densification. Dans certains cas,  
4 selon votre étude individuelle que vous faites, ça  
5 pourrait être plus que zéro virgule huit (0,8).  
6 Dans d'autres cas, ce serait moins que zéro virgule  
7 huit (0,8).

8 R. Encore une fois, Monsieur le Président, je  
9 comprends très bien le sens de la question. À un  
10 moment donné, on trouvait ça intéressant de se  
11 mettre en place des balises, un certain processus  
12 de gouvernance, puis de dire : regardez,  
13 généralement, là, à partir de point huit (0,8) on a  
14 atteint comme quatre-vingt pour cent (80 %) des  
15 flux monétaires d'opération d'un projet, qui couvre  
16 l'investissement initial. Partons de là pour  
17 regarder l'expectative. Est-ce que c'est possible,  
18 parfois, que t'aies un projet de point sept (0,7)  
19 qui aurait... peut-être, peut-être, mais à un  
20 moment donné on trouvait que c'était une approche  
21 qui était simple, qui était équitable, qui faisait  
22 beaucoup de sens, qui était utilisée en plus par  
23 les autres utilités au Canada. Et encore une fois,  
24 pour nous, c'est vraiment des balises de  
25 gouvernance qui permettent de minimiser les

1 risques.

2 Q. **[84]** O.K. Je change de cadre de questions. Êtes-  
3 vous d'accord que, selon la méthode que vous  
4 proposez, c'est-à-dire d'avoir un IP d'un virgule  
5 un (1,1) pour l'ensemble, pour l'ensemble des  
6 projets... attendez, je fais une... je vous demande  
7 une précision. On parle de l'ensemble annuel, c'est  
8 bien de ça qu'on parle? C'est l'ensemble annuel.

9 R. Absolument.

10 Q. **[85]** D'accord. Donc avoir un IP de un virgule un  
11 (1,1) pour l'ensemble et avoir un IP qui variera  
12 entre un (1) ou zéro virgule huit (0,8) pour les  
13 projets individuels, est-ce que vous êtes d'accord  
14 avec moi que ça pourrait arriver à la situation  
15 selon laquelle chacun des projets individuellement  
16 serait classé comme rentable, mais l'ensemble  
17 serait classé comme non rentable? Comment est-ce  
18 que vous procéderiez dans un tel cas?

19 (16 h 03)

20 R. En fait, Monsieur le Président, j'ai bien lu la  
21 preuve et là on nous montre un exemple extrême où  
22 chacun des projets pourrait atteindre un et... un  
23 point zéro un disons d'IP. Ce qu'il faut  
24 comprendre, c'est que, dans les faits, là, comment  
25 ça fonctionnerait, on le verrait venir un peu à

1 chaque année. On poserait des questions pourquoi de  
2 plus en plus le seuil de un point un, pourquoi on  
3 voit notre rentabilité globale baisser. Il y a deux  
4 raisons qui pourraient expliquer ça. D'une part,  
5 une des raisons, ça pourrait être la densification  
6 qu'on prévoit ne se concrétise pas ou ne se  
7 matérialise pas à la vitesse qu'on avait escompté.  
8 Et donc là il faudrait se poser des questions au  
9 niveau de nos hypothèses.

10 L'autre chose, c'est à un moment donné si  
11 le développement ne génère plus suffisamment de  
12 baisse tarifaire à un point tel d'approcher à un  
13 point un, bien là il faudrait se poser des  
14 questions plus fondamentales au niveau des... des  
15 frais généraux, en fait, des coûts de maintien et  
16 de soutien, dans le fond, du développement, en  
17 support.

18 Et ça, c'est des questions fondamentale et  
19 là je ne peux pas répondre qu'est-ce que  
20 l'entreprise déciderait de faire, mais clairement  
21 c'est des questions qui sont importantes et qui  
22 seraient étudiées par la haute direction parce que  
23 c'est pas facile justement de « rescaler » un peu à  
24 la baisse ces frais généraux là. Ça se fait, ça se  
25 fait à moyen terme et j'imagine que c'est ce que

1 l'entreprise...

2 Et c'est ce qui est intéressant un peu de  
3 notre méthode. C'est d'être capable justement  
4 d'avoir cette visibilité-là de voir à quel point à  
5 un moment donné le développement génère ou génère  
6 moins de baisse tarifaire pour l'ensemble des  
7 clientèles puis comment, nous, on peut s'ajuster  
8 pour faire face à ça.

9 L'idée du un point un, encore une fois,  
10 c'est, juste pour clarifier, c'est vraiment une  
11 mesure de mitigation. Je pense, monsieur Feingold  
12 l'a bien expliqué. Il y a beaucoup d'incertitudes  
13 bien sûr au niveau des coûts, au niveau des  
14 revenus, tout ça, quand tu fais des analyses de  
15 rentabilité. Et dans le fond, de prévoir un seuil  
16 plus élevé permet justement de prioriser les  
17 meilleurs projets puis de prendre en compte un peu  
18 ce risque-là.

19 Q. **[86]** Est-ce que vous êtes d'accord avec moi que si  
20 une telle situation survenait, c'est-à-dire que si  
21 une année donnée, l'ensemble des projets avait...  
22 excusez-moi, n'atteignait pas le seuil de  
23 rentabilité de un point un, mais que chacun des  
24 projets individuels atteignait son propre seuil,  
25 que dans ce cas la chose à faire serait de retirer

1 des projets, même si... en fait, les projets les  
2 plus faibles parmi ceux que vous auriez dans ce  
3 groupe, de manière à rétablir un seuil de un point  
4 un pour l'ensemble?

5 R. Monsieur le Président, non, c'est pas ce qu'on  
6 fait. C'est important encore une fois de comprendre  
7 que lorsqu'on accepte un projet, et le tableau là  
8 que vous nous montriez tantôt, justement ce qu'on  
9 dit, il ne faut pas imputer des frais généraux à  
10 des projets parce que peu importe qu'on fasse le  
11 projet ou pas, on va avoir ces frais généraux là à  
12 payer. Notre position, c'est justement tous les  
13 projets qui sont rentables, on doit les faire. Tous  
14 les projets qui ont un revenu incrémental supérieur  
15 au coût incrémental, il faut les faire.

16 Si on arrivait dans une situation  
17 totalement hypothétique et, je pense, un peu  
18 extrême où cette marge aux coûts variables là ne  
19 serait pas suffisante pour couvrir l'ensemble des  
20 coûts fixes, bien on serait dans une mauvaise  
21 position. Mais, on serait encore dans une moins  
22 bonne position si on n'avait pas fait ces projets-  
23 là parce qu'on n'aurait pas eu au moins la marge  
24 sur coûts variables qui a permis de couvrir une  
25 partie des coûts fixes. Ça fait que, ça, c'est

1 important.

2 Si on a deux projets qui génèrent une marge  
3 sur coûts variables de vingt (20), O.K., et donc  
4 ils nous amènent un quarante (40), si on veut, de  
5 baisse tarifaire, quarante dollars (40 \$), même si  
6 les coûts généraux sont de cent (100 \$), vaut mieux  
7 les faire que de ne pas les faire.

8 La question, c'est plus ce que je soulevais  
9 tantôt, on va le voir venir. Et là c'est toute la  
10 question des coûts qui supportent le développement.  
11 Il faut être en mesure de les ajuster si jamais à  
12 un moment donné on se rend compte que notre  
13 développement est moins rentable.

14 (16 h 08)

15 Q. [87] Cette variation de un virgule un pour  
16 l'évaluation de l'ensemble des projets, j'ai  
17 compris, mais corrigez-moi si j'ai mal compris, que  
18 c'est quelque chose qui vient en plus, c'est-à-dire  
19 qui n'inclut pas déjà l'autre ajustement dont vous  
20 avez parlé d'ailleurs tout à l'heure en réponse à  
21 mon collègue d'Option consommateurs et qui... et  
22 pour lequel vous avez fourni une référence dans la  
23 preuve, et qui est le fait que pour le porte-  
24 feuille, pour l'ensemble du projet vous enlevez  
25 cinq pour cent (5 %) des revenus résidentiels et

1 quinze pour cent (15 %) des revenus non  
2 résidentiels. Donc c'est en plus... donc en plus de  
3 l'ajustement d'un pour cent (1 %) vous réduisez  
4 aussi globalement l'ensemble des revenus du groupe  
5 de projets. Dans ces taux-là.

6 R. Effectivement.

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Quand vous dites « en plus de l'ajustement de un  
9 pour cent (1 %) », vous voulez dire en plus de  
10 l'ajustement de un point un (1,1)...

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Un virgule un (1,1), un virgule un (1,1).

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 ... de un point un (1,1) plutôt que de un zéro  
15 (1,0).

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Q. **[88]** Oui, c'est ça. Un virgule un (1,1) versus un  
18 zéro (1,0).

19 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

20 R. En fait, effectivement, pour clarifier, le plan  
21 global, là, en fait l'ensemble des dépenses et des  
22 revenus, les dépenses on peut parler de tous les  
23 coûts directs, tous les coûts indirects, les frais  
24 généraux, les frais de renforcement. Puis au niveau  
25 des revenus, oui, les revenus considèrent

1 l'ajustement que j'ai parlé tantôt.

2 Q. **[89]** Avant de vous poser ma question suivante,  
3 juste une parenthèse. Pourquoi vous ne supprimez  
4 pas ce cinq pour cent (5 %) de revenus... revenus  
5 résidentiels, quinze pour cent (15 %) de revenus  
6 non résidentiels dans l'évaluation propre à chacun  
7 des projets?

8 R. Quelque chose, de mémoire, Monsieur le Président,  
9 qui avait été discuté lors du dossier tarifaire  
10 deux mille dix-sept (2017), bien sûr on ne sait pas  
11 lesquels projets ne vont pas consommer pleinement  
12 sur quarante (40) ans ou ceux qui vont consommer  
13 sur quarante (40) ans. Généralement, quand on fait  
14 nous suivis a posteriori ce qu'on se rend compte  
15 c'est que la plupart des projets suivent les  
16 prévisions. C'est seulement quelques projets  
17 parfois qui là, oups, font en sorte qu'ils ont un  
18 impact un peu plus important parce que, par  
19 exemple, c'est un client plus important et qui a  
20 arrêté complètement de consommer. Et donc à ce  
21 moment-là ce qui avait été décidé c'est que c'est  
22 beaucoup plus dans un contexte d'incertitude où  
23 c'est seulement quelques projets qui... qui  
24 induisent, dans le fond, cette baisse de revenus-  
25 là, de le considérer au niveau global plutôt que

1 projet par projet.

2 Q. **[90]** Et on parle bien de revenus qui ne seraient  
3 pas au rendez-vous, malgré la signature des  
4 clients, parce que tout ce dont on parle c'est de  
5 clients, c'est des revenus provenant de clients qui  
6 ont déjà signé. C'est de ça qu'on parle?

7 R. C'est dans l'analyse en fait de rentabilité, donc  
8 au niveau portfolio et effectivement, c'est des  
9 clients qui... qui ont signé une fois qu'on englobe  
10 ou qu'on cumule l'ensemble de ces revenus et de ces  
11 coûts-là, bien on va faire ces ajustements-là pour  
12 venir mitiger effectivement au niveau global le  
13 risque d'affaires.

14 Q. **[91]** O.K.

15 M. DAVE RHÉAUME :

16 R. Peut-être juste une précision. Peut-être que ce qui  
17 soulève le doute, là, la grande majorité des  
18 clients n'ont pas de volume souscrit, donc c'est  
19 vraiment plus dans les niveaux de clients très  
20 élevés où il y a un volume souscrit qui fait en  
21 sorte que lorsqu'ils signent, ce qu'on appelle  
22 parfois le « take or pay », c'est-à-dire qu'ils  
23 consomment ou pas, il va y avoir une facturation  
24 qui va être faite. Donc là, ce qu'on décrit ici  
25 c'est : oui, le client est engagé, il met des

1 équipements au gaz, le quartier résidentiel va  
2 consommer du gaz. Par contre, ça peut être plus  
3 efficace que ce qui était anticipé et les clients  
4 de cette taille-là n'ont pas un volume souscrit,  
5 là, qui fait en sorte qu'ils sont facturés  
6 indépendamment de leur consommation. Donc c'est  
7 pour ça qu'on peut voir des variations. Donc c'est  
8 vraiment dans les niveaux de clients plus  
9 importants de vente qui sont quand même moins...  
10 moins majoritaires.

11 (16 h 12)

12 LE PRÉSIDENT :

13 Q. **[92]** Excusez-moi, Maître Neuman, est-ce que ça peut  
14 être aussi le cas de promoteurs avec qui vous avez  
15 signé une entente contractuelle? Par exemple cent  
16 (100) condos vont être raccordés sur trois cents  
17 (300), puis finalement en bout de ligne le  
18 projet... je ne sais pas, il fait juste une phase  
19 au lieu de trois, puis c'est juste cinquante (50)  
20 condos en tout et partout qui sont... qui sont  
21 raccordés? C'est un exemple similaire.

22 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

23 R. Effectivement, ce qu'on inclut, dans le fond, dans  
24 les revenus requis, je dis les revenus requis, vous  
25 comprenez que c'est l'outil d'évaluation de la

1 rentabilité. C'est vraiment ce qui est engagé  
2 contractuellement. Ça peut arriver, effectivement,  
3 que ça ne se passe pas comme prévu l'entente  
4 contractuelle. Là, on va avoir un levier, c'est-à-  
5 dire une pénalité en fonction du prorata de la  
6 valeur de la conduite qui va pénaliser. Mais vous  
7 avez raison en ce sens où, au niveau global, le  
8 fait de considérer justement des baisses de  
9 revenus, ça pourrait venir mitiger des situations  
10 comme ça ou de l'incertitude qui pourrait  
11 ressembler à ce que vous avez décrit, exactement.

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 Q. **[93]** Et, finalement, ma dernière question, en fait  
14 je vous tends une percher pour vous demander si ce  
15 dont vous parlez maintenant, c'est-à-dire à la fois  
16 l'exigence de un virgule un pour l'ensemble des  
17 projets et le fait de supprimer un certain  
18 pourcentage des revenus résidentiels et non  
19 résidentiels, ce n'est pas finalement une autre  
20 manière de tenir compte d'un facteur d'effritement,  
21 ce qui vous a tant choqué dans certaines questions  
22 que la Régie a posées à deux intervenants?

23 R. On n'était pas choqué. On n'est jamais choqué. La  
24 question est intéressante, par contre, et je pense  
25 que c'est mon collègue, monsieur Rhéaume, qui en a

1 parlé tantôt, peut-être monsieur Feingold, il reste  
2 que ce qu'on a essayé de développer, c'est une  
3 approche qui est cohérente dans son ensemble. O.K.  
4 On a une durée de vie. On propose une durée de vie  
5 utile de quarante (40) ans. Certains, dans les  
6 questions, il était discuté, bien pourquoi pas une  
7 durée de vie utile plus courte ou pourquoi pas pour  
8 les VGE. Nous, ce qu'on dit, c'est qu'on ne va pas  
9 empiriquement.

10 Ce qu'on dit aussi, par contre, c'est, avec  
11 cette durée de vie utile de quarante (40) ans là,  
12 il y a cette mesure de mitigation supplémentaire  
13 qui vient réduire les volumes. Il y a le un point  
14 un supplémentaire. Il y a le fait qu'on considère  
15 seulement les revenus engagés contractuellement. Et  
16 si on regarde par rapport à nos confrères, par  
17 exemple, de l'Ontario qui vont, oui, utiliser, par  
18 exemple, une durée de vie de vingt (20) ans pour  
19 peut-être les... pour les, voyons, les grands  
20 consommateurs, bien, eux n'utilisent pas les autres  
21 mesures de mitigation qu'on a mises en place qu'on  
22 vient de discuter. Donc, notre méthode, il faut, je  
23 pense, la regarder globalement. Et globalement, je  
24 pense qu'on prend bien en compte justement les  
25 risques globaux inhérents aux estimations de

1 rentabilité.

2 Q. **[94]** Dans votre réponse, vous avez mentionné  
3 l'expression « revenus engagés contractuellement ».  
4 Mais en fait, ce que je comprends de vos réponses  
5 il y a quelques instants, c'est que les clients  
6 sont engagés contractuellement, sauf pour les très  
7 grands clients qui s'engagent spécifiquement à  
8 certaines ventes, d'autres clients s'engagent à les  
9 stabiliser mais ne s'engagent pas à des revenus  
10 spécifiques?

11 R. Les revenus estimés des clients engagés  
12 contractuellement.

13 Q. **[95]** Je vous remercie. J'ai une question à monsieur  
14 Feingold, mais une seule, une seule question.  
15 Bonjour, Monsieur Feingold.

16 Mr RUSSEL FEINGOLD :

17 R. Good afternoon.

18 (16 h 15)

19 Q. **[96]** J'ai une question concernant la page 16 de  
20 votre présentation d'aujourd'hui. I'll ask my  
21 question in English. At the centre of that page,  
22 the second bullet, you mention that,

23 The movement to only include engaged  
24 customers as of the project  
25 commencement date is appropriate, and

1 is a more stringent treatment of  
2 revenues than what was observed in the  
3 Peer Group utilities.

4 Is it a correct understanding from that statement  
5 that if we would act otherwise, like if we would  
6 not limit the revenues to only those from engaged  
7 customers at the project commencement that we are  
8 proceeding would also be a good method?

9 A. It would be a different method, and it would be  
10 less stringent in the sense that you are reaching  
11 out over a longer period to be able to capture the  
12 revenues that you believe are associated with that  
13 particular project.

14 Q. [97] But it would also be a good method, especially  
15 since the peer group shows that it's been used.

16 A. It is a method that has been used, that's correct.  
17 Whether it's good for Énergir, as I tried to  
18 explain earlier, you can't just look at this one  
19 particular parameter. You need to look at it more  
20 broadly.

21 Q. [98] Yes, absolutely. Thank you very much. Donc, je  
22 remercie le panel, ça complète mes questions.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Merci Maître Neuman. Vous avez été un peu long,  
25 mais c'est correct.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Vous m'avez pris quelques minutes.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Oui, oui. Alors, trêve de facétie, donc nous  
5 reprendrons demain avec le panel coût en capital  
6 prospectif. C'est bon. O.K. Merci, bonne soirée à  
7 tous.

8

9 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

10

---

1        SERMENT D'OFFICE

2

3        Je, soussigné, **CLAUDE MORIN**, sténographe officiel,  
4        certifie sous mon serment d'office que les pages  
5        qui précèdent sont et contiennent la transcription  
6        fidèle et exacte des témoignages et plaidoiries en  
7        l'instance, le tout pris au moyen du sténomasque,  
8        et ce, conformément à la Loi.

9        Et j'ai signé,

10

11

12

13

14        \_\_\_\_\_  
**CLAUDE MORIN**