

**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 12 AVRIL 2018

VOLUME 6

CLAUDE MORIN  
Sténographes 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 L'ACIG	
PAUL PAQUIN	
INTERROGÉ PAR Me GUY SARAULT	10
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	21
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	27
PREUVE DE LA FCEI	41
ANTOINE GOSSELIN	
INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL	42
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU	79
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	93

---

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
C-FCEI-0216 :      Présentation PowerPoint de M. Antoine Gosselin	42
A-0176 :            Document « Questions à Énergir »	103

---

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce douzième (12e)  
2 jour du mois d'avril :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du douze (12) 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 Poursuite de l'audience.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Bonjour à tous. Bonjour, Maître Thibodeau.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Bon matin. Vous allez bien?

17 LE PRÉSIDENT :

18 Je vais très bien. Merci.

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Oui. Écoutez, je me permets de débiter ce matin  
21 avec deux points d'intendance. D'abord, on avait  
22 parlé hier des engagements qui avaient été pris par  
23 Énergir.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Oui.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Ils devraient être déposés au cours de la journée  
3 sur le SDÉ et je crois qu'il y en a un qui devrait  
4 être déposé demain matin, donc ça devrait arriver  
5 au cours de la journée.

6 Et deuxième parenthèse, je me permets de  
7 débiter la journée avec une petite introduction. On  
8 a constaté avec bonheur ce matin qu'il y a de la  
9 relève chez Énergir. On a avec nous dans la salle  
10 un étudiant du secondaire qui est monsieur Ravi  
11 Hernandez. Alors, apparemment, quand on a... quand  
12 on a demandé dans sa classe ce qu'il voulait faire  
13 plus tard, il a dit qu'il voulait devenir avocat,  
14 donc évidemment c'est le plus brillant de sa classe  
15 de toute évidence.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Il a le temps d'y repenser de toute façon.

18 Me PHILIP THIBODEAU :

19 Ah! C'est des bons choix déjà, des choix judicieux  
20 et puis... En fait, on est un peu jaloux que la  
21 Régie avait également un stagiaire avec eux, donc  
22 on s'est dit qu'on va débiter tout de suite la  
23 relève.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Merci de...

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Ça complète mes parenthèses.

3 LE PRÉSIDENT :

4 O.K. Et j'ai ouï-dire, vous aviez annoncé une  
5 contre-preuve possible.

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Effectivement, il y a une contre-preuve possible.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Sur mon sujet préféré.

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 Sur votre sujet préféré.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Oui.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Évidemment, puisque demain matin, SÉ a une preuve à  
16 faire, s'il y a une contre-preuve à faire, qui  
17 serait courte par ailleurs, ce serait demain après  
18 la preuve de SÉ.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Mais là, si vous vous tassez juste un petit peu, je  
21 vois que... je vois que maître Neuman nous fait le  
22 plaisir... Maître Neuman, j'espère que vous n'êtes  
23 pas seul.

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Bonjour, Monsieur le Régisseur, Madame et Monsieur

1 les Régisseurs. Dominique Neuman pour SÉ. Je suis  
2 là, mon audience en Cour du Québec a été plus  
3 courte que prévue, mais monsieur Fontaine, lui,  
4 avait aussi une absence aujourd'hui et j'ai  
5 vérifié. Il ne peut pas être là même en après-midi,  
6 donc ce serait... ce sera demain matin comme prévu.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Ce sera demain matin.

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 O.K.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Ah! Je vais dégonfler ma baloune. Bon. Merci. Merci  
13 quand même de l'effort. Alors, donc ça complète vos  
14 remarques.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Donc, ça complète les remarques. On pourra  
17 demain... ce que je suggère, c'est que demain  
18 matin, on pourra annoncer justement si nous avons  
19 l'intention de faire une contre-preuve qui, encore  
20 une fois, ne sera pas très longue.

21 LE PRÉSIDENT :

22 O.K. Et qui sera après la prestation de SÉ ou SE.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 C'est exact.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Très bien. Merci.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Merci.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Maître Sarault, nous vous avons fait patienter  
7 assez longtemps, la parole est à vous.

8 Me GUY SARAULT :

9 Je suis très patient, puis ce n'était pas très  
10 long.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Oui. Vous êtes au-dessus de tout.

13 Me GUY SARAULT :

14 Ça fait plaisir de voir du sang neuf au fond de la  
15 salle. Ça va faire changement de moi parce que,  
16 faites attention, hein, c'est... le plaisir ne  
17 croît pas nécessairement avec l'usage.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Ah! Vous pourrez passer du temps avec lui et  
20 expliquer les choses à lui, mais...

21 Me GUY SARAULT :

22 C'est ça.

23 LE PRÉSIDENT :

24 ... effectivement, il vient réduire la moyenne  
25 d'âge.

1 PREUVE DE L'ACIG

2 Me GUY SARAULT :

3 Considérablement. Alors, écoutez, aujourd'hui c'est  
4 la preuve de l'ACIG. Notre analyste est dans la  
5 boîte à témoin. Alors, je demanderais à madame la  
6 greffière d'assermenter monsieur Paquin.

7

8 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce douzième (12e)  
9 jour du mois d'avril, A COMPARU :

10

11 PAUL PAQUIN, analyste en énergie, ayant une place  
12 d'affaires au 1685, Croissant Séguin, Brossard  
13 (Québec);

14

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

17

18 INTERROGÉ PAR Me GUY SARAULT :

19 Q. **[1]** Alors, Monsieur Paquin, d'abord bienvenue au  
20 volet gaz naturel de la Régie. Nous sommes bien  
21 heureux de vous avoir après la démission de notre  
22 ex-analyste qui a été nommé régisseur à la Régie,  
23 madame Esther Falardeau. Alors, nous apprécions  
24 beaucoup votre collaboration. Alors, vous avez  
25 repris, évidemment, le dossier à pied levé, ça a

1           été expliqué à la Régie par écrit. Et comme preuve  
2           écrite de votre part, nous avons produit un mémoire  
3           amendé, pièce C-ACIG-0091, qui se veut une version  
4           modifiée du rapport précédent, qui avait été  
5           préparé par madame Falardeau, pièce C-ACIG-0084.  
6           L'idée étant que vous puissiez avoir devant vous un  
7           document qui reflète vos propres idées. Et on ne  
8           voulait surtout pas vous demander d'adopter  
9           intégralement la preuve d'un tiers. Alors, voilà.

10                       Maintenant, vous avez votre mémoire amendé  
11           devant vous. Avant son adoption, je vous  
12           demanderais, est-ce que vous avez des corrections,  
13           si mineures soient-elles, à y apporter?

14           M. PAUL PAQUIN :

15           R. En effet, j'ai deux corrections vraiment mineures.  
16           Les corrections concernent les notes de bas de  
17           page. Alors, pour éviter de chercher quelquefois  
18           quand on ne les retrouve pas, à la page 1, la note  
19           2, remplacez B-280, page 3 par B-282, page 3. Et, à  
20           la page 12, la note 19, remplacez B-277 page 10  
21           par... excusez...

22           LE PRÉSIDENT :

23           Q. **[2]** Donc, à la page 12?

24           R. À la page 12, la note...

1 Me GUY SARAULT :

2 Q. **[3]** Il n'y a pas de B-277 à la page 12. De ma  
3 copie, en tout cas.

4 Me MARC TURGEON :

5 Page 10, pour moi.

6 R. C'est page 10. Alors, c'est la page 15 et 16.

7 Me GUY SARAULT :

8 Q. **[4]** Page 10 pour moi.

9 R. C'est page 10 qui est là. Bien, remplacez par 277,  
10 page 15 et 16.

11 Me MARC TURGEON :

12 Q. **[5]** À la note 19.

13 R. À la note 19, c'est bien ça.

14 Me GUY SARAULT :

15 Q. **[6]** Alors, sous réserve de ces deux corrections,  
16 est-ce que vous adoptez le mémoire amendé, pièce  
17 C-ACIG-0091, comme constituant votre preuve au nom  
18 de l'ACIG dans le présent dossier?

19 R. Oui.

20 Q. **[7]** Oui. Sans revenir... parce que la Régie nous  
21 demande dans les lettres qui nous sont envoyées  
22 avant l'audience. Sans répéter intégralement ce qui  
23 est déjà dans le mémoire, qui a été lu par tout le  
24 monde, est-ce qu'il y a des points saillants sur  
25 lesquels vous aimeriez insister?

1 R. En fait, la présentation est quand même assez  
2 sommaire. Alors, ce que j'aurais l'intention de  
3 faire, c'est de faire un résumé des recommandations  
4 qui appartiennent au rapport, en passant par chacun  
5 des sujets mais très, très sommairement. On ne  
6 passera pas... je n'en ai pas pour une heure, c'est  
7 certain. Alors, si vous...

8 Q. **[8]** On a annoncé quinze (15) minutes.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Madame la Greffière, est-ce qu'on a assermenté  
11 monsieur Paquin?

12 Me GUY SARAULT :

13 Oui.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Oui! J'en ai raté un bout. Allez-y. Désolé.

16 R. Alors, voici, comme je disais, je vais parler des  
17 principaux... des sujets qui ont été traités dans  
18 notre mémoire. Alors, concernant l'utilisation de  
19 l'indice de profitabilité comme une nouvelle  
20 méthode. Alors, l'ACIG considère que ce n'est pas  
21 conceptuellement très différent des méthodes qui  
22 étaient utilisées auparavant. Dans le sens que les  
23 deux méthodologies consistent à comparer des  
24 revenus actualisés avec un même taux  
25 d'actualisation.

1                    Dans un cas, dans le cas de l'IP, on  
2                    utilise le coût du capital prospectif et on calcule  
3                    la proportion des coûts nets d'opération actualisés  
4                    par rapport aux coûts de l'investissement.

5                    Dans le cas du TRI, on essaie de trouver le  
6                    coût du capital prospectif qui fait en sorte que  
7                    les deux soient égaux. Donc, à ce moment-là, c'est  
8                    très, très différent.

9                    Donc, dans ce sens-là, selon l'ACIG, le  
10                    test de rentabilité, qui est basé sur l'indice de  
11                    profitabilité, tel que celui proposé, a l'avantage  
12                    par contre d'être simple et transparent. Et aussi  
13                    communément utilisé ailleurs au Canada. Alors,  
14                    l'ACIG appuie l'initiative d'utiliser ce test en  
15                    remplacement de la méthodologie du TRI.

16                    (9 h 16)

17                    Maintenant, un autre sujet qu'il a été  
18                    fortement sujet dans les audiences, c'est la notion  
19                    des coûts incrémentaux. Alors, comme ça a été  
20                    vraiment mentionné, il y a deux coûts qui sont  
21                    considérés les coûts directs et les coûts indirects.  
22                    Les coûts incrémentaux directs sont ceux qui sont  
23                    vraiment reliés aux projets et qui doivent être  
24                    réalisés si le projet se réalise. On parle des  
25                    conduites, on parle des branchements, des compteurs

1 etc. Pour les coûts indirects, il faut que l'on  
2 prenne des coûts de développement indirects et les  
3 coûts incrémentaux de renforcement de réseau, donc,  
4 ces coûts ne dépendent pas de la réalisation d'un  
5 projet en particulier. Ils sont déboursés de toute  
6 façon.

7 Alors, de l'avis de l'ACIG, les coûts  
8 directs doivent être attribués au projet individuel  
9 pour l'évaluation de l'IP, mais par contre, les  
10 coûts indirects doivent être considérés uniquement  
11 lors de l'évaluation de la rentabilité globale du  
12 plan de développement.

13 En ce qui concerne maintenant l'acceptation  
14 des projets ayant un IP de zéro virgule huit (0,8)  
15 et/ou plus. Alors, conceptuellement, les projets  
16 ayant un IP de un (1), inférieur à un (1) ne  
17 devraient pas être réalisés même si l'ensemble du  
18 portefeuille présente un IP supérieur à un (1).  
19 Cependant, l'ACIG considère que l'indice de  
20 profitabilité est un outil prospectif qui est  
21 établi sur la base de plusieurs hypothèses  
22 relativement aux revenus et aux coûts. Ainsi, la  
23 rentabilité d'un projet ne peut pas être connue  
24 précisément à priori. Il est raisonnable de  
25 permettre au projet ayant une forte perspective de

1 densification de procéder. Or, ces considérations  
2 invitent à accorder à Énergir une certaine  
3 flexibilité dans la détermination des projets à  
4 réaliser.

5           Ainsi, étant donné la marge d'erreurs  
6 inhérentes à l'évaluation de tout indice de  
7 profitabilité d'un projet d'extension de réseau,  
8 étant qu'Énergir ne tient compte que des contrats  
9 signés et n'intègre pas un facteur de croissance de  
10 la clientèle dans le calcul initial de l'IP, l'ACIG  
11 estime qu'il est raisonnable que des projets  
12 présentant une forte expectative de densification  
13 et ayant un IP de zéro virgule huit (0,8) ou plus,  
14 puissent être réalisés, sans qu'une contribution  
15 soit exigée des clients visés. Il s'agit d'une  
16 approche flexible relativement à l'application du  
17 test de rentabilité, mais cette flexibilité doit  
18 cependant inclure des suivis à posteriori qui  
19 permettent de confirmer la rentabilité des projets  
20 et leurs impacts tarifaires favorables. Cela  
21 permettrait, s'il y a lieu, de faire des  
22 ajustements.

23           Par ailleurs, L'ACIG a évalué sommairement  
24 l'augmentation du flux monétaire à partir de la  
25 sixième année qui permettrait d'obtenir un IP de un

1 virgule zéro (1,0), selon certaines hypothèses de  
2 calcul. Alors, les résultats sont présentés dans le  
3 mémoire, mais l'ACIG suggère qu'il est pertinent  
4 qu'Énergir fournisse ce type d'informations, ainsi  
5 que les éléments qui appuient la probabilité de  
6 réalisation du degré de densification requis.

7 On va parler maintenant de l'acceptation de  
8 l'application du test IP. Les exceptions c'est-à-  
9 dire. Alors, il y a deux exceptions qui sont  
10 présentées par Énergir, soit le développement d'un  
11 parc industriel et l'activité de repavage routier.  
12 L'ACIG appuie l'approche d'Énergir de saisir des  
13 opportunités de développement lorsque les  
14 municipalités l'approche pour les inviter à mettre  
15 ses conduites au moment d'un pavage des routes  
16 futures du quartier résidentiel ou industriel ou au  
17 moment du repavage des routes existantes.

18 À ce stade initial des projets, le nombre  
19 de clients ayant signé un contrat avec Énergir  
20 n'est pas suffisant pour permettre d'atteindre un  
21 IP de zéro virgule huit (0,8). En effet, l'ACIG  
22 observe que les projets de pavage et de parc  
23 industriel qui seront entrepris sont ceux qui  
24 seront jugés comme ayant un potentiel d'atteindre  
25 le seuil de rentabilité dans le cadre du processus

1 de gouvernance interne d'Énergir.

2           Maintenant, le maintien d'un IP de un (1)  
3 au niveau du portefeuille. Selon l'ACIG, les  
4 réalisations d'une projet d'extension doivent être  
5 basées sur la rentabilité anticipée de ce projet.  
6 Une approche portefeuille ne doit pas être adoptée  
7 dans le but de justifier la réalisation de projets  
8 non rentables. Ainsi, l'ACIG est d'avis qu'il y a  
9 lieu de prévenir des possibilités  
10 d'interfinancement entre les différentes clientèles  
11 et l'ACIG soumet qu'un seuil de rentabilité par  
12 marché devrait être visé, c'est-à-dire que  
13 l'objectif d'un IP minimum d'un virgule un (1,1)  
14 devrait être atteint dans chacun des marchés.

15 (9 h 21)

16           Ainsi, l'ACIG est d'avis qu'il y a lieu de  
17 préciser exactement quels sont les projets  
18 d'extension qui seront inclus dans le portefeuille,  
19 auquel s'appliquera l'indice de IP de un virgule un  
20 (1,1). Notamment, il y a lieu de préciser si ce  
21 portefeuille inclura aussi des projets entrepris  
22 pour des raisons de sécurité de réseau et de  
23 renforcement de réseau.

24           Le traitement des projets de un virgule  
25 cinq million (1,5 M\$) et plus. L'ACIG est d'avis,

1           quelle que soit l'approche retenue pour  
2           l'évaluation de la rentabilité des projets qui est  
3           en cause actuellement et quels que soient les  
4           critères de rentabilité visés, que ceux-ci doivent  
5           s'appliquer à l'ensemble des projets, soit à la  
6           fois aux projets de un virgule cinq millions  
7           (1,5 M\$) et à ceux de moins de un virgule cinq  
8           millions (1,5 M\$). Ils s'agit, selon nous, d'une  
9           question de cohérence et d'équité envers les  
10          différentes classes de clients.

11                       Voici, ceci termine ma présentation. Alors  
12           je vous remercie de votre attention.

13           Me GUY SARAULT :

14          Q. **[9]** Alors évidemment, ceci complète la présentation  
15          de monsieur Paquin quant aux faits saillants du  
16          mémoire. Évidemment, vous avez eu le privilège,  
17          tout comme moi, d'être présent pour entendre des  
18          preuves qui ont été présentés par Énergir et  
19          d'autres intervenants de part et d'autre. Suite à  
20          ce que vous avez entendu ou au-delà de ce qui est  
21          déjà dans votre mémoire, est-ce qu'il y a des  
22          choses qui vous ont... qui ont retenu votre  
23          attention et à l'égard desquelles vous croyez  
24          opportun de formuler des commentaires?

25          R. En effet, le sujet, qui est un sujet qui a été

1       abordé à plusieurs occasions, qui a été très  
2       intéressant, c'est le coût du capital prospectif,  
3       évidemment. Selon l'ACIG, il est adéquat que la  
4       rentabilité des projets reflète le point de vue  
5       d'Énergir et donc que le coût du capital prospectif  
6       après impôt soit utilisé. C'est Énergir qui fait  
7       l'analyse et c'est selon les données d'Énergir que  
8       le projet, qui va être répercuté après ça sur les  
9       revenus requis, et c'est, d'après nous, la bonne  
10      façon de réaliser.

11               Maintenant si la Régie juge que le point de  
12      vue des clients soit également considéré, il  
13      faudrait alors examiner quel serait le taux qu'il  
14      serait approprié d'utiliser. En effet, le taux  
15      mixte dont il a été question jusqu'à maintenant,  
16      d'après nous, ne reflète pas... il reflète  
17      normalement... notamment, il reflète notamment le  
18      taux de rémunération d'Énergir, soit neuf virgule  
19      huit pour cent (9,8 %), ce qui n'est pas le taux...  
20      on peut penser le taux... le coût marginal ou le  
21      taux de rendement, si on veut, des clients. Donc  
22      dans ce sens-là, si on voulait refléter vraiment le  
23      point de vue des clients, il faudrait vraiment  
24      déterminer quel est le taux d'actualisation qu'il  
25      serait adéquat d'utiliser pour les clients, quel

1           serait le taux d'actualisation des clients. Et non  
2           pas prendre un taux mixte, qui est un taux qui  
3           utilise, de toute façon, celui d'Énergir, donc  
4           d'après nous c'est pas celui des clients. Alors  
5           voilà.

6           Q. **[10]** Alors ceci complète la preuve en chef de  
7           l'ACIG, alors monsieur Paquin est disponible pour  
8           être contre-interrogé. Merci.

9           LE PRÉSIDENT :

10          Merci, Maître Sarault. Alors, Maître Turmel? Pas de  
11          questions. Maître Gertler? Il n'est pas là. Ça va  
12          être difficile de poser des questions. Maître  
13          Neuman?

14          CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

15          Q. **[11]** Oui. Bonjour, Monsieur le Président, Madame,  
16          Messieurs les Régisseurs. Simplement deux courtes  
17          questions. Et la première, puisqu'on est sur ce  
18          sujet du taux du capital prospectif après paiement  
19          des impôts, vous appuyez la position d'Énergir de  
20          retenir ce taux aux fins de l'évaluation de la  
21          rentabilité des projets. Est-ce que, selon vous,  
22          cela aurait pour conséquence, puisque vous avez  
23          abordé également le point de vue des clients, de  
24          reconsidérer la manière dont on calcule le taux de  
25          rendement, afin de le baser également sur le taux

1 du capital prospectif après paiement des impôts?  
2 Est-ce qu'on devrait se diriger vers ça par souci  
3 de cohérence?

4 (9 h 26)

5 Me GUY SARAULT :

6 Juste avant que...

7 LE PRÉSIDENT :

8 Allez au micro, Maître Saurault.

9 Me GUY SARAULT :

10 Je voudrais juste savoir, quand vous parlez de taux  
11 de rendement, parlez-vous du taux de rendement sur  
12 l'avoir propre de l'actionnaire, qui est approuvé  
13 dans le cadre des causes tarifaires? C'est à ça que  
14 vous faites référence? C'est ça l'objet de votre  
15 question?

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 O.K. Je pose la question puisque le témoin a parlé  
18 également du point de vue des clients, donc est-ce  
19 que dans l'établissement de ce taux de rendement,  
20 est-ce que l'on devrait également tenir compte du  
21 taux de capital prospectif après impôt lorsqu'on...  
22 lorsqu'on calcule ce taux de rendement?

23 Me GUY SARAULT :

24 Alors je vais m'objecter à la question parce que  
25 c'est hors sujet. On n'est pas ici pour débattre

1 les critères d'approbation du taux de rendement  
2 dans le cadre des causes tarifaires. Ça pourra  
3 toujours être débattu dans la tarifaire deux mille  
4 dix-huit (2018). Est-ce qu'on doit tenir compte du  
5 coût en capital prospectif? Peut-être que oui,  
6 peut-être que non. Il y aura peut-être des experts  
7 ou des analystes qui vont faire valoir ce point de  
8 vue-là, mais ce n'était pas dans les cartons pour  
9 les sujets abordés dans le cadre de la mesure de la  
10 rentabilité des projets d'extension.

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Je posais simplement la question dans la mesure où  
13 le témoin avait déjà parlé du lien à faire avec le  
14 point de vue du client. Et aussi pour voir un peu  
15 du point de vue de ce témoin, c'est un sujet  
16 inattendu et nous n'avons pas pris position encore,  
17 peut-être qu'on va prendre position demain sur ce  
18 point. Voir quelles seraient les conséquences de  
19 faire ce choix aux fins de l'évaluation des  
20 projets, si ça a pour effet de... si ça a un effet  
21 domino sur le reste.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Je vais retenir l'objection de maître Sarault pour  
24 la simple et unique raison que monsieur Paquin  
25 n'est pas un expert en coût en capital ni

1 prospectif, ni moyen, ni autorisé par la Régie et  
2 qu'effectivement, j'acquiesce avec les propos de  
3 maître Sarault, il y a des causes spécifiques pour  
4 déterminer le taux de rendement autorisé par la  
5 Régie et ça se fait toujours avec des débats  
6 d'expert et la de preuve volumineuse. Je ne  
7 demanderai même pas son opinion à monsieur Paquin  
8 sur ce sujet parce que ça dépasse ses compétences  
9 et ça dépasse les miennes et celles de la Régie.  
10 C'est un débat d'expert.

11 Ce que j'ai retenu du commentaire de  
12 monsieur Paquin c'est que si on veut refléter le  
13 taux des clients, il faudrait en faire  
14 l'évaluation. Et il n'a pas dit comment il faudrait  
15 le faire. Bon. Alors je pense que ça clôt son  
16 commentaire. Autres questions?

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Q. **[12]** D'accord. L'autre question c'est simplement...  
19 en fait la même question qui était la dernière que  
20 j'avais posée au panel de Gaz Métro. Monsieur  
21 Paquin, vous avez mentionné que Gaz Métro base ses  
22 prévisions de revenus uniquement sur les contrats  
23 signés. J'attire votre attention, je vous  
24 demanderais si vous êtes d'accord avec ça, que ce  
25 n'est pas exactement ça puisque Gaz Métro va plus

1 loin que ça. Elle fait une prévision lorsqu'il y  
2 a... lorsque les clients ont installé du gaz, des  
3 clients plus petits, mais sans avoir pris  
4 d'engagement contractuel.

5 M. PAUL PAQUIN :

6 R. Peut-être que je me suis mal exprimé. Ce que j'ai  
7 compris, c'est que dans l'évaluation de l'indice  
8 IP, Gaz Métro utilise uniquement les revenus des  
9 clients qui ont déjà signé. Et c'est dans leur  
10 comité qu'ils font une évaluation de la  
11 densification pour... à partir de laquelle ils  
12 peuvent estimer que l'indice de un (1) peut être  
13 atteint. Mais pour le calcul du zéro virgule huit  
14 (0,8), c'est uniquement les contrats signés.

15 Q. **[13]** O.K. Vous étiez là pendant le reste de  
16 l'audience ou...?

17 R. Oui.

18 Q. **[14]** Est-ce que vous étiez là lorsque Gaz Métro a  
19 affirmé que pour les clients qui ne signent pas de  
20 contrat, mais qui sont commis en ce sens qu'ils ont  
21 des installations de gaz, par exemple des grands  
22 projets résidentiels, Gaz Métro va faire une  
23 estimation, une prévision des ventes, même s'il n'y  
24 a pas de contrat signé.

25 R. Parce que peut-être que je ne comprends pas bien

1 votre question. Moi, ce que je dis c'est que ce que  
2 j'ai compris des audiences c'est que dans  
3 l'évaluation de l'indice de profitabilité, soit de  
4 zéro virgule huit (0,8), Énergir ne considère que  
5 les contrats signés.

6 Q. **[15]** O.K. De toute façon on va revenir là-dessus.

7 R. Pour le calcul du zéro virgule huit (0,8).

8 Q. **[16]** O.K.

9 R. Pour le choix, quand ils décident de faire le  
10 projet, là dans leur comité ils tiennent compte des  
11 possibilités des clients additionnels. Mais pour le  
12 calcul du zéro virgule huit (0,8), à moins que  
13 j'aie... que j'aie mal compris, ça a été clair  
14 pourtant dans tous les documents que j'ai lus sur  
15 ça. C'est uniquement les contrats signés.

16 (9 h 31)

17 Q. **[17]** O.K. De toute façon, je ne veux pas argumenter  
18 avec vous. Ce n'est pas notre interprétation. On le  
19 présentera en preuve à partir de ce que Gaz Métro a  
20 dit.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Merci, Maître Neuman. Merci. Maître Cardinal ou  
23 madame Lefrançois? Pardon. Moi, je ne suis pas dur  
24 à mêler dans la procédure. Allez-y, Maître  
25 Thibodeau.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Ça va faire plaisir, ça va être court de toute  
3 façon. On n'aura pas de questions pour le témoin.

4 LE PRÉSIDENT :

5 O.K. J'avais anticipé votre non-question. C'est ça.  
6 Maître Cardinal?

7 Me AMÉLIE CARDINAL :

8 Pas de questions pour la Régie non plus.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Merci. Madame Pelletier.

11 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

12 Mme LOUISE PELLETIER :

13 Q. **[18]** Bonjour, Monsieur Paquin. Peut-être une  
14 précision. Vous indiquez dans un de vos encadrés, à  
15 la page 10, et on est dans les sujets, les cas  
16 d'exception, les repavages et parcs industriels.  
17 Vous dites :

18 Cependant, l'ACIG observe que les  
19 projets de pavage et les parcs  
20 industriels qui seront entrepris sont  
21 ceux qui seront jugés comme ayant un  
22 potentiel d'atteindre le seuil de  
23 rentabilité [...].

24 Je ne retiens pas la même chose de la preuve quand  
25 vous dites que vous observez ça. Moi, j'ai cru

1 comprendre que ces projets-là, cas d'exception, on  
2 y créera, on créera un « pot » de un point cinq  
3 millions (1,5 M\$) maximum qui pourra être versé  
4 pour combler et les amener à une rentabilité, mais  
5 que ce sont surtout des IP en deçà de point huit,  
6 et qui sont peut-être de point quatre et point six.  
7 Si ma mémoire est bonne, la lecture de la preuve.  
8 Mais je n'avais pas observé que ces projets-là que  
9 ce seront ceux qui seront jugés comme ayant un IP,  
10 un potentiel d'atteinte la rentabilité dans le  
11 cadre du processus de gouvernance interne. Pouvez-  
12 vous juste élaborer un petit peu là-dessus, votre  
13 compréhension?

14 R. Moi, je pense, vous avez raison, je pense que le  
15 mot « observer » n'est peut-être pas adéquat.  
16 Finalement ce que je retire plutôt, c'est qu'il va  
17 y avoir son mécanisme interne, son processus de  
18 gouvernance interne. Ce que j'observe, c'est plutôt  
19 ça. Il va y avoir gouvernance interne qui, eux, ils  
20 vont évaluer les perspectives de rentabilité de ces  
21 projets-là. C'est plutôt ça que j'aurais dû dire.  
22 Et dans ce processus-là, il est clairement indiqué  
23 que c'est ça qu'ils vont faire. Ils vont regarder  
24 quelles sont les possibilités de nouveaux clients  
25 sur à peu près tous les aspects, le nombre de

1 clients, leur consommation potentielle. Et c'est  
2 basé là-dessus qu'ils vont prendre une décision  
3 quant à la réalisation ou non de ces projets  
4 d'exception. C'est peut-être ça qui est mal  
5 exprimé. J'ai observé qu'il y avait un processus de  
6 gouvernance.

7 Q. **[19]** C'est bien. Merci, Monsieur Paquin. Je suis un  
8 petit peu « picky » sur les mots. Mes collègues me  
9 le confirmeront. Et je reviendrais peut-être...  
10 Peut-être pouvez-vous nous donner un petit peu plus  
11 de précision. Vous êtes passé très, très vite sur  
12 la question de revenus supplémentaires. Cette  
13 notion-là que vous avez élaborée lorsqu'on parle  
14 des IP qui... eu égard à la... à ce qu'on ait une  
15 rentabilité et le suivi a posteriori.

16 Mon dada dans votre rapport et j'ai aussi  
17 posé la question à Gaz Métro. Et que fait-on, et si  
18 non, si on n'a pas cette rentabilité-là au bout de  
19 six ans, c'est quoi la position? Qu'est-ce qu'on  
20 doit retenir de votre suggestion? Ou comment on  
21 devrait peut-être considérer, est-ce que votre  
22 aspect revenus supplémentaires que je n'ai pas cent  
23 pour cent saisi, et c'est pour ça que je vous  
24 demande d'élaborer un petit peu plus là-dessus,  
25 est-ce que ça pourrait réussir à combler ou à

1 ajouter un élément de prudence d'une certaine  
2 manière à une estimation, une évaluation  
3 prospective d'un IP que l'on confirmera a  
4 posteriori six ans après?

5 (9 h 36)

6 R. En gros, l'objectif de ce calcul-là, ça a été  
7 d'essayer d'avoir un ordre de grandeur de ce qui  
8 devrait... de ce que le processus mis en place pour  
9 étudier les possibilités de densification devrait  
10 obtenir. Alors, c'est-à-dire un projet, voici, si  
11 l'IP est de zéro virgule huit (0,8), selon les...  
12 avec les hypothèses que j'ai faites, les hypothèses  
13 que j'ai faites, c'est utiliser, évidemment, le  
14 CCP, j'ai utilisé... finalement, j'ai calculé quels  
15 étaient les flux nets requis pour obtenir zéro  
16 virgule huit (0,8) de IP. Et, après ça, j'ai évalué  
17 en prenant un taux uniforme sur cinq ans, un taux  
18 de croissance uniforme sur cinq ans, quel serait le  
19 flux requis à partir de la sixième année pour  
20 obtenir, en faisant encore là les valeurs  
21 actualisées des « cashflow », pour obtenir un IP de  
22 un (1) et ce sont... j'ai obtenu les chiffres  
23 indiqués là.

24 Maintenant, ça, c'est juste pour... on dit  
25 que ces valeurs-là... cette information-là devrait

1 aussi venir avec les projets parce que ça indique  
2 c'est quoi l'ampleur des nouveaux revenus  
3 recherchés et, à ce moment-là, combien de clients  
4 ça prend puis quel... Et ça donne une image de  
5 la... de l'espérance de réalisation.

6 Si on disait, par exemple, bon, bien, ça  
7 peut être comme dans l'hypothèse que j'ai faite, si  
8 on augmente l'investissement de dix pour cent  
9 (10 %), c'est-à-dire un point un (1.1), parce qu'il  
10 y a des nouveaux branchements donc des nouveaux  
11 coûts, on arrive à un coût, des revenus annuels  
12 supplémentaires dans l'ordre de quarante pour cent  
13 (40 %) supplémentaires après six ans. Est-ce que  
14 c'est un objectif qui est réaliste? Et, ça, c'est  
15 le fameux processus interne qui va... qui va être  
16 en mesure de donner la probabilité de réalisation  
17 de cette quantité de densification requise. C'est  
18 dans ce cadre-là, dans cette perspective-là que  
19 l'évaluation a été faite. Je ne sais pas si ça  
20 explique assez bien ce que... répond assez bien à  
21 votre question.

22 Q. [20] Oui, essentiellement. Mais je comprends aussi  
23 que c'est presque plus une suggestion ou une  
24 recommandation que vous faites à Gaz Métro pour  
25 appliquer dans le cadre de leur processus de

1           gouvernance interne qu'à la Régie d'intégrer ou  
2           d'inclure un paramètre additionnel ou un critère  
3           additionnel pour procéder à cette évaluation-là.  
4           C'est un peu ce que je comprends. C'est plus au  
5           niveau, pour le processus de gouvernance interne  
6           d'Énergir, sur lequel je ne croirais pas qu'on nous  
7           demande de statuer ou qu'on ait à statuer,  
8           seulement, là-dessus, mais...

9           R. Ce que je suggère, c'est que cette information-là  
10          soit fournie.

11         Q. **[21]** Fournie.

12         R. À partir du moment où elle est fournie, je pense  
13          que la Régie pourra être en mesure d'évaluer la  
14          probabilité de réalisation. Alors, c'est ça que je  
15          suggère, c'est que « l'information, c'est ça, voici  
16          les revenus supplémentaires requis et voici les  
17          raisons pour lesquelles nous pensons que nous  
18          allons l'obtenir ». Et, ça, ce que je suggère,  
19          c'est que ce soit fourni dans le cadre... avant la  
20          réalisation des projets.

21         Q. **[22]** Et, ça, c'est au niveau de projet par projet  
22          ou encore pour le portefeuille?

23         R. C'est projet par projet.

24         Q. **[23]** Projet par projet.

25         R. Parce que l'évaluation qui est faite, selon ma

1 compréhension, c'est projet par projet.

2 Q. [24] Bien. Merci. Ça précise les recommandations.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Q. [25] Je vais faire du pouce sur ce tableau-là parce  
5 que vous avez précisez vos hypothèses puis je veux  
6 être bien sûr de les comprendre. Donc, ce que vous  
7 supposez ici pour faire ces calculs-là, c'est que  
8 vous regardez les flux de revenus additionnels  
9 nécessaires à partir de l'année 6, c'est ça?

10 R. Oui.

11 Q. [26] Et là, ce que je n'ai pas compris, c'est que  
12 vous les faites croître sur cinq ans?

13 R. Oui. C'est ça, on parle d'une densification. Parce  
14 qu'il y a... s'il est pour y avoir une  
15 augmentation, l'augmentation ne sera pas tout d'un  
16 coup la même année. Alors, j'ai pris l'hypothèse,  
17 j'aurais pu en prendre une autre, que  
18 l'augmentation de densification est uniforme. De  
19 telle façon que, quand on fait ça en dollars  
20 actualisés, c'est important que les revenus  
21 supplémentaires soient faits à l'année 1, 2, 3, 4  
22 ou 5, ça n'a pas la même valeur. Donc, à ce moment-  
23 là, je fais les revenus supplémentaires annuels,  
24 c'est nécessaire de faire une hypothèse là-dessus  
25 et, mon hypothèse, ça a été que c'est uniforme

1 pendant six ans et, à partir de la sixième année,  
2 là il n'y a plus de croissance de densification,  
3 donc les revenus sont fixes à partir de l'année 6  
4 jusqu'à l'année 40.

5 Q. **[27]** O.K. Donc, vos flux de revenus additionnels...  
6 puis là on va s'entendre parce que...

7 R. Donc...

8 Q. **[28]** ... ce que vous venez de dire là, je pense que  
9 ça correspond à ce que Énergir nous a dit. Énergir  
10 nous a dit : « Nous, ce qu'on regarde, c'est ce qui  
11 va se passer dans les six premières années parce  
12 qu'on pense que c'est là que ça se passe. »

13 R. Exact.

14 Q. **[29]** Donc, ce que vous avez calculé, c'est ça,  
15 c'est combien de flux de revenus supplémentaires on  
16 a besoin dans ces six années-là pour amener le  
17 IP...

18 R. À partir de la sixième année.

19 Q. **[30]** À partir...

20 R. À partir. Parce que ce qui arrive, disons, les  
21 revenus, disons, c'est un (1). On reprend le  
22 calcul, là. Pour obtenir zéro virgule huit (0,8),  
23 mes flux annuels c'est un (1).

24 (9 h 42)

25 C'est ça qui fait en sorte que j'ai le

1 rapport... huit par rapport à mes investissements  
2 initiaux. Alors, ça c'est un (1). Maintenant pour  
3 obtenir un point un (1.1), il faut que j'aie plus  
4 qu'un (1). Pour obtenir un (1), c'est-à-dire dans  
5 mon IP d'un, il faut que j'augmente mes flux  
6 annuels. Alors, comme les flux annuels augmentent,  
7 j'ai pris comme hypothèse d'Énergir, effectivement,  
8 que ce sont les six premières que ça se passe,  
9 alors, je me dis à ce moment-là l'année un, ça va  
10 être un (1), l'année deux ça va être un point zéro  
11 deux (1.02) par exemple, l'année trois ça va être  
12 un point zéro quatre (1.04). Vous savez, ça va être  
13 augmenté, de telle façon qu'à partir de la sixième  
14 année, ça va être rendu, je ne sais pas moi, à un  
15 virgule huit (1,8) et ce un virgule huit (1,8) est  
16 maintenu pour tout le restant de l'analyse.

17 Q. **[31]** O.K. et ce que vous recherchez c'est quel est  
18 ce flux de revenus additionnels nécessaires pour  
19 qu'un projet à point huit (.8) devienne un projet à  
20 un (1)?

21 R. À un (1), exactement.

22 Q. **[32]** O.K. puis là, les autres chiffres, bien si  
23 vous partez d'un point huit cinq (1.85), plutôt  
24 qu'à un point huit (1.8) bien, c'est vingt et un  
25 pour cent (21 %) plutôt que vingt-neuf virgule huit

1 (29,8).

2 R. Exactement. La marge est plus basse.

3 Q. **[33]** Il y en a moins à aller chercher.

4 R. Il y en a moins à aller chercher, exactement.

5 Q. **[34]** Et donc, vous faites ce constat-là, vous  
6 faites cet exercice-là, puis vous dites bien, le  
7 processus de gouvernance que l'on nous a expliqué,  
8 des projets à point huit (.8), devrait être  
9 considéré dans le plan, parce que vous jugez que ce  
10 risque-là est correct, est supportable et vous  
11 faites le parallèle avec ce que vous dites par  
12 ailleurs dans votre mémoire, qu'évidemment il ne  
13 faut pas qu'il y ait d'interfinancement entre les  
14 nouveaux clients puis les anciens clients. Donc,  
15 tout ça, dans votre esprit, dans la recommandation  
16 de l'ACIG, c'est conforme?

17 R. Oui.

18 Q. **[35]** Ce processus-là avec ce niveau de risques-là  
19 que vous avez illustré...

20 R. C'est-à-dire que, ce que je suggère, c'est que  
21 cette information soit fournie et que ce processus  
22 de gouvernance vienne expliquer, vienne justifier,  
23 si c'est présenté à la Régie, la Régie pourra  
24 l'apprécier, est-ce que les densifications  
25 supplémentaires nécessaires à l'atteinte du flux

1 monétaire supplémentaire requis, est-ce que c'est  
2 quelque chose qui est justifiable, qui est  
3 probable? Parce qu'il nous dit qu'il...

4 Q. [36] Atteignable.

5 R. Atteignable. Question de probabilité de  
6 l'atteindre, puis là on pourrait à ce moment-là, la  
7 Régie pourrait apprécier s'il est trop optimiste ou  
8 pessimiste etc. Donc, il pourrait dire non, celui-  
9 là, on considère que vous avez... Vous êtes  
10 vraiment trop optimistes et celui-là, on pense que  
11 ça ne devra pas le faire.

12 Q. [37] Donc, vous nous recommandez d'accepter la  
13 proposition d'Énergir, mais dès la première année,  
14 d'en assurer la justesse ou disons la...

15 R. C'est que la façon dont je le comprends, c'est que  
16 tous les projets qui vont être présentés, ça a été  
17 clair que pour chacun de ces projets-là, il y a une  
18 analyse qui est faite, à savoir, quels sont les  
19 revenus à espérer avec les contrats signés et à ce  
20 moment-là, ils atteignent un certain indice de  
21 profitabilité. Et le processus de gouvernance vient  
22 dire voici ce projet-là ou pour chacun de ces  
23 projets-là, on considère, il y a une densification  
24 supplémentaire à aller chercher pour obtenir un IP  
25 d'un (1).

1                   Alors, on pense que pour chacun des  
2 projets, voici... On a analysé ça, comme ils le  
3 disent dans le rapport, on est allé rencontrer des  
4 gens, on a fait un paquet de choses et on arrive à  
5 avoir une assez bonne assurance d'atteindre la  
6 densification supplémentaire qui est requise pour  
7 atteindre un IP d'un (1) et c'est cette  
8 information-là qui devrait être fournie.

9    Q. [38] O.K. Merci. C'est clair l'information n'a pas  
10 d'autres questions, donc, est-ce qu'il y a un  
11 réinterrogatoire, Maître Sarault? Non. Alors,  
12 Monsieur Paquin, vous êtes libéré. Merci.

13    LE PRÉSIDENT :

14    Maître Thibodeau, excusez moi. J'essaie juste  
15 d'organiser notre courte journée d'aujourd'hui,  
16 puis ce qui s'annonce, une longue journée demain.  
17 Donc, vous m'avez dit pour les engagements qu'il y  
18 en aurait quelques-un aujourd'hui...

19    Me Philip Thibodeau :

20    En fait, la plupart, les engagements un, deux et  
21 trois seraient déposés. De ce que je comprenais,  
22 ils sont finalisés, mais ils attendaient les notes  
23 sténographiques pour, comme d'habitude, référer aux  
24 notes sténos dans la remise des engagements. On  
25 peut toujours demander de les déposer immédiatement

1 aussi, sans référence aux pages des notes sténos.

2 C'est une possibilité aussi.

3 (9 h 48)

4 LE PRÉSIDENT :

5 O.K. C'est parce que si la Régie a des questions  
6 suite à ces engagements-là, ce serait mieux de  
7 profiter de, j'allais dire de la journée, mais même  
8 de la matinée. Si on a besoin de remettre dans la  
9 boîte des témoins, messieurs Rhéaume et Goyette et  
10 peut-être même votre étudiant... Non, mais sans  
11 blague.

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 Je peux lui demander. Mais, de ce que je comprends,  
14 il y avait quatre, il y avait quatre engagements  
15 qui avaient été pris et une question qui avait été  
16 posée d'ailleurs, en toute fin d'audience, par la  
17 Régie.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Oui.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Ce qu'on suggérerait, nous, qu'il serait... il y a  
22 trois des quatre engagements qui sont déjà prêts.  
23 Il y en a un qui serait fourni soit en fin de  
24 journée ou demain matin. Donc, ce qu'on aurait  
25 peut-être proposé, nous, c'est que demain, quand on

1 va faire notre contre-preuve qui, encore une fois,  
2 je le répète, mais qui va être courte, la Régie  
3 pourrait justement en profiter pour poser des  
4 questions sur l'ensemble des documents qu'elle aura  
5 reçus.

6 LE PRÉSIDENT :

7 O.K.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Est-ce que ça...

10 LE PRÉSIDENT :

11 Oui.

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 ... conviendrait?

14 LE PRÉSIDENT :

15 Oui, oui, oui. J'essayais juste de figurer ça.

16 Donc, merci. Parfait. Maître Cardinal, est-ce que  
17 vous souhaitez quand même... à ce qu'on prenne une  
18 pause? Avez-vous besoin d'une petite pause de cinq,  
19 dix (5-10) minutes? Non?

20 Me AMÉLIE CARDINAL :

21 Non. En fait, je pense que c'était correct. Ça va.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Oui.

24 Me AMÉLIE CARDINAL :

25 Merci.

1 LE PRÉSIDENT :

2 O.K. Alors, effectivement, nous prendrons une  
3 petite pause après la FCEI parce que, après vous  
4 avoir entendu, vous et votre témoin, on va avoir  
5 besoin d'une pause. Non. C'est une blague.

6 Me ANDRÉ TURMEL :

7 Bonjour, Monsieur le Président.

8 PREUVE DE LA FCEI

9 LE PRÉSIDENT :

10 Bonjour, Maître Turmel.

11 Me ANDRÉ TURMEL :

12 Bonjour aux Régisseurs. André Turmel pour la FCEI.  
13 Alors, vous reconnaissez monsieur Gosselin, notre  
14 témoin vedette, notre seul témoin, en fait, donc  
15 pour la FCEI. Alors, on peut procéder à son  
16 assermentation.

17

18 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce douzième (12e)  
19 jour du mois d'avril, A COMPARU :

20

21 ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place  
22 d'affaires au 1039, rue de Dijon, Québec (Québec);

23

24 LEQUEL, après avoir fait une affirmation  
25 solennelle, dépose et dit :

1 INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL :

2 Alors, je viens de remettre à madame la greffière  
3 la présentation PowerPoint que monsieur Gosselin va  
4 effectuer aujourd'hui qu'on va coter, sauf erreur,  
5 sous la cote C-FCEI-214, si ça...

6 LA GREFFIÈRE :

7 Moi, j'ai la cote 216 pour la FCEI.

8 Me ANDRÉ TURMEL :

9 216, alors vous avez raison, 216, donc merci.

10

11 C-FCEI-216 Présentation PowerPoint de M. Antoine  
12 Gosselin

13

14 Q. **[39]** Monsieur Gosselin, bonjour. Je comprends que  
15 vous avez préparé la preuve de la FCEI qui est  
16 cotée sous C-FCEI-0489, la présentation PowerPoint  
17 C-FCEI-216, de même que les réponses aux nombreuses  
18 DDR, c'est exact?

19 M. PAUL PAQUIN :

20 R. Oui.

21 Q. **[40]** Vous acceptez ces preuves et ces réponses pour  
22 valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

23 R. Oui.

24 Q. **[41]** Oui. Parfait.

25 R. J'ai un doute dans mon esprit par exemple. Il y

1           avait-tu des DDR? Il me semble... je ne suis pas  
2           sûr qu'il y a des DDR.

3           Q. **[42]** Oui. C'est peut-être un catch-all que j'avais  
4           fait. Il me semble que oui, mais je ne suis pas  
5           certain. Vous avez raison. De toute manière, vous  
6           l'acceptez?

7           R. C'est ça.

8           Q. **[43]** Et je comprends que la preuve qui est déposée  
9           aujourd'hui représente bien la position de la FCEI?

10          R. Oui.

11          Q. **[44]** O.K. Alors, si vous voulez procéder avec votre  
12          présentation.

13          R. Merci. Alors, bonjour. Alors, j'aurai quatre thèmes  
14          que je vais aborder aujourd'hui. Donc, d'abord  
15          juste parler brièvement du cadre d'analyse général  
16          de la rentabilité. Ensuite, je vais parler du  
17          processus de gouvernance, des frais généraux  
18          entrepreneurs et de quelques autres considérations  
19          qui ont été soulevées en cours d'audience.

20                        Donc, au niveau du cadre d'analyse des  
21          projets et de certains principes, on est en accord  
22          avec Énergir sur les choses suivantes. D'abord,  
23          notre compréhension, puis, Madame Pelletier, vous y  
24          faisiez référence tout à l'heure, nous, notre  
25          compréhension, c'est que dans la proposition

1 d'Énergir, il y a vraiment une exigence de  
2 rentabilité qui est requise pour chaque projet en  
3 expectative.

4           Donc, c'est sûr que chaque projet n'a pas  
5 de signer tous les contrats nécessaires pour le  
6 rendre rentable au départ. Mais, même pour les  
7 contrats de repavage et les contrats de parcs  
8 industriels, ce qu'on a compris, c'est que s'il y a  
9 un parc industriel, on ne va pas automatiquement le  
10 faire. On va le faire si notre analyse, notre  
11 processus de gouvernance, nous amène à penser qu'il  
12 y a... qu'on va atteindre ou, en tout cas, qu'il y  
13 a une... je pense, de la façon qu'ils disent ça là,  
14 c'est qu'il y a une probabilité plus grande qu'on  
15 atteigne la rentabilité que l'inverse. Donc, il y a  
16 vraiment une exigence qui est au niveau de chaque  
17 projet. Et pour nous ça, c'est très important.

18 (9 h 53)

19           Des fois, quand on parle d'approche  
20 portefeuille, ça peut laisser croire que bien, ce  
21 n'est pas grave si un projet n'est pas rentable  
22 parce qu'il est compensé par un autre projet qui  
23 est rentable. Puis ce qui est important, c'est  
24 qu'au global on arrive avec quelque chose de  
25 rentable. Ça, pour nous, ce n'est pas acceptable

1        puis je comprends que ce n'est pas ce que propose  
2        Gaz Métro. Donc, ils proposent d'avoir une approche  
3        où chaque projet individuellement doit présenter,  
4        au minimum, une expectative de rentabilité pour  
5        pouvoir aller de l'avant.

6                Ils se réservent quand même une possibilité  
7        de réaliser des projets non rentables de manière  
8        exceptionnelle. Si, comme je l'ai compris, ces  
9        projets-là font l'objet d'un suivi au rapport  
10        annuel puis qu'i y a une justification pourquoi ils  
11        ont été faits, et ce que je comprends c'est que, de  
12        toute façon, c'est très, très rare, on n'a pas de  
13        problème à ce qu'il y ait cette petite flexibilité-  
14        là dans le processus.

15                Et on est d'accord aussi avec un des  
16        principes qui est mis de l'avant avec... bien, par  
17        Énergir, par son expert, c'est de dire, quand on  
18        fait l'analyse des projets individuels, les coûts  
19        fixes ne devraient pas se ramasser à ce niveau-là  
20        de l'analyse. Parce que ce n'est pas un coût  
21        marginal, parce que le projet ne génère pas ce  
22        coût-là. Évidemment, la question, c'est : Qu'est-ce  
23        qui... quels coûts sont fixes, quels coûts ne le  
24        sont pas? Puis c'est là où ça devient très  
25        important, je vais y revenir plus tard mais, à

1 notre point de vue, les coûts généraux  
2 entrepreneurs ne sont pas fixes.

3 Maintenant, au niveau du processus de  
4 gouvernance. Énergir a mis de l'avant, quand il a  
5 été questionné, à savoir mais pourquoi ne pas  
6 garder le processus actuel? C'est quoi les  
7 avantages de la proposition que vous nous faites?  
8 Et puis là on nous a énuméré un certain nombre  
9 d'avantages. Et là, parmi les avantages, c'était de  
10 dire : « Bon, bien, à la première étape du  
11 processus de gouvernance, au lieu de calculer un IP  
12 qui inclut des contrats signés et de la projection,  
13 comme on le fait présentement, on va calculer un IP  
14 basé seulement sur des contrats signés. Donc, la  
15 Régie va pouvoir savoir... d'une part, c'est plus  
16 conservateur et la Régie, et à l'interne aussi, on  
17 va pouvoir savoir quels sont les contrats où on  
18 avait déjà tout... des projets, pardon, où on avait  
19 toutes les signatures de contrats nécessaires au  
20 départ. Et donc, présumément, le risque associé aux  
21 contrats est plus faible... aux projets, pardon,  
22 est plus faible. » Et quels sont les projets où...  
23 on avait une partie de signé ou pas du tout, dans  
24 le cas par exemple des parcs industriels, dans  
25 certaines circonstances, mais il y en manquait un

1 peu pour assurer sur la base des contrats signés à  
2 la rentabilité, mais où on a fait une analyse  
3 prospective du potentiel de densification puis, sur  
4 cette base-là, on s'est dit : « D'après nous, il va  
5 venir assez de clients à termes même s'ils ne sont  
6 pas engagés maintenant pour rendre le projet  
7 rentable. »

8 Et donc, bien, évidemment, là c'est une  
9 approche qui est... c'est une situation où le  
10 risque est probablement un peu plus grand que si  
11 vous avez tous vos contrats signés dès le départ.  
12 Donc, ça permet de mieux cibler, disons, les  
13 projets sur lesquels vous focuser votre attention  
14 en suivi.

15 Alors, nous, on pense que c'est une bonne  
16 idée, on n'a absolument rien contre ça. Et puis,  
17 notre proposition, ce n'est pas de ne pas faire ça.  
18 Peut-être qu'il y a eu un problème dans la  
19 communication, ou que de la façon dont on l'a  
20 présenté ce n'était pas clair. Mais on n'a  
21 absolument pas de problème avec cette étape-là. On  
22 n'a pas de problème avec le fait de faire une  
23 analyse de rentabilité au départ basée seulement  
24 sur les contrats signés puis, après, de pouvoir  
25 faire la distinction entre les deux types de

1 projets.

2 La deuxième étape du processus de  
3 gouvernance. Bon, bien, c'est l'évaluation du  
4 potentiel de densification pour les projets qui  
5 n'atteignent pas d'emblée l'IP de un (1) sur la  
6 base des contrats signés. Les troisième, quatrième  
7 étapes, et c'est plus là qu'on a un enjeu, c'est...  
8 la troisième étape c'est d'analyser la sensibilité  
9 de la rentabilité de notre projet. En se disant :  
10 Bon, bien, si je veux atteindre mon IP de un (1)  
11 avec mon projet qui est à point huit (0.8), bien,  
12 c'est quoi que j'ai besoin en termes d'ajout de  
13 clients, en termes de... d'ajout de revenus en  
14 fait, là. Puis même pas en termes d'ajout de  
15 revenus, je devrais dire en termes d'ajout de  
16 valeur actuelle nette, parce que dans le fond ça  
17 devrait être ça la vraie mesure, à mon avis.  
18 Qu'est-ce que j'ai besoin en termes d'ajout de  
19 valeur actuelle nette pour... pour que le projet  
20 ait une expectative de rentabilité.

21 (9 h 59)

22 Et puis ensuite, là, on vient dire : bien  
23 là, je sais ce que ça me prendrait pour que mon  
24 projet devienne rentable. Je sais ce que j'ai comme  
25 potentiel, puis je veux faire l'adéquation entre

1 les deux. Puis c'est vraiment là, pour nous, que le  
2 bât blesse parce qu'Énergir dit : bien on va faire  
3 ça de façon qualitative. Et on pense qu'il faut que  
4 ce soit un petit plus formalisé que ça. Et je vais  
5 y revenir.

6 Et la cinquième étape du processus de  
7 gouvernance c'est, bon, bien l'opérationnalisation  
8 de la densification. Et je pense que c'est une  
9 excellente idée d'avoir un processus interne qui  
10 dit : bon, bien O.K., mon projet est lancé,  
11 maintenant il faut que je m'assure que les efforts  
12 sont bien mis en place pour aller chercher le  
13 maximum de densification dans ce projet-là, une  
14 fois que l'investissement est fait.

15 Je... je reviendrais sur... peut-être une  
16 chose que madame Pelletier, vous avez dit tout à  
17 l'heure en questionnant monsieur Paquin, vous avez  
18 dit : « On ne nous demande pas d'approbation sur le  
19 processus de gouvernance ». Je... j'ai une lecture  
20 un peu différente. Le... le processus de  
21 gouvernance, puis l'étape d'adéquation justement,  
22 c'est l'étape où Gaz Métro décide de faire ou de ne  
23 pas faire des projets, sur la base de critères plus  
24 ou moins clairement... plus ou moins formels.

25 Moi, ce que j'ai compris de la décision que

1 vous avez rendue la semaine dernière, peut-être que  
2 je l'ai mal interprétée, mais c'est que la Régie  
3 disait : bien je dois m'assurer que Gaz Métro,  
4 quand il prend des décisions d'investissement, les  
5 critères qu'il va utiliser soient dans l'intérêt de  
6 la clientèle.

7 Alors je pense que la Régie doit poser son  
8 regard sur cette étape-là du processus de  
9 gouvernance, où Énergir dit : bien est-ce que j'ai  
10 une bonne adéquation entre le potentiel de  
11 densification puis ce que j'ai besoin dans mon  
12 projet pour aller chercher la rentabilité à terme?

13 Donc ce qui m'amène à l'étape de  
14 l'adéquation dans le processus de gouvernance.  
15 Donc, un autre avantage qui a été nommé lors des  
16 témoignages... du témoignage d'Énergir, c'est que,  
17 bien, le fait d'y aller avec une approche plus  
18 qualitative, ça évitait, dans le fond, de devoir  
19 formuler des prévisions très précises sur le niveau  
20 de revenus ou d'ajout de clients qui étaient  
21 parfois difficiles à établir.

22 (10 h 01)

23 On n'est pas de ce point de vue-là. On ne  
24 pense pas que ce soit un avantage de devoir...  
25 d'éviter de devoir faire ces prévisions-là. Puis il

1 y a plusieurs raisons à ça.

2 D'abord, quand on a questionné Énergir, une  
3 des choses qu'on a demandé, c'est : C'est quoi la  
4 différence entre le processus de gouvernance que  
5 vous proposez puis ce que vous avez toujours fait?  
6 La réponse qu'on nous a donnée, c'est qu'il y avait  
7 très peu de différence entre les deux approches et  
8 que, essentiellement, le processus de gouvernance  
9 proposé visait peut-être à uniformiser un petit peu  
10 plus la pratique, la rendre plus systématique. Et  
11 il y a aussi, par ailleurs, été mentionné donc une  
12 utilisation plus complète du potentiel de  
13 densification dans les analyses.

14 Mais quand même, ce que je note, c'est  
15 qu'il n'y a pas une différence si grande que ça  
16 entre les deux approches. Or, depuis de nombreuses  
17 années, comme vous le savez, Énergir inclut dans  
18 ses analyses de rentabilité un potentiel de  
19 densification qui est quantifié, qui est quantifié  
20 en termes de nombre de clients, qui est quantifié  
21 en termes de volume de ventes, de revenus, qui est  
22 quantifié aussi en termes d'investissement, dont  
23 les coûts, et ce année par année. Donc, il y a  
24 aussi... On détermine aussi à quel moment ces  
25 clients-là vont arriver dans les projets. Donc, une

1 grande partie à tout le moins de ce processus de  
2 prévision-là, il existe déjà, puis il est fait puis  
3 il n'est pas... manifestement il n'est pas  
4 impossible à faire.

5 L'autre point que je vous dirais, c'est,  
6 même si vous faites une analyse complètement  
7 qualitative, je pense que, nécessairement, il faut  
8 que vous ayez derrière la tête, ne serait-ce  
9 qu'implicitement, une quantification qui est faite  
10 de l'impact de votre potentiel. Je vous donne un  
11 exemple. Vous avez un projet, puis, bon, vous  
12 dites, puis là je vais parler en termes de VAN,  
13 parce que je trouve que c'est plus clair. Mais vous  
14 avez un projet, vous avez un IP de point huit  
15 (0,8), puis vous dites, bien, pour que mon projet  
16 soit rentable, il me manque en valeur actuelle  
17 nette quinze mille dollars (15 000 \$).

18 Alors, là, vous regardez votre potentiel  
19 puis vous dites, bon, je suis dans un parc  
20 industriel, par exemple, puis j'ai trois terrains  
21 vacants, puis il y a plusieurs entreprises qui  
22 s'intéressent à ces terrains-là, puis il y a une  
23 volonté politique, le contexte est très favorable,  
24 donc vous dites, bien, nécessairement, j'ai une  
25 forte probabilité qu'il y en ait au moins un des

1 trois qui viennent, donc ça devrait être rentable.

2 Mais si vous tirez cette conclusion-là,  
3 c'est parce que vous vous êtes dit, bon, bien, s'il  
4 s'en rajoute un, je sais que ça devrait me  
5 rapporter vingt (20 000 \$), vingt-cinq mille  
6 dollars (25 000 \$) de valeur actuelle nette  
7 additionnelle. Puis ça vient combler mon manque à  
8 gagner de mon projet. Vous ne pouvez pas juste  
9 faire ça sans avoir une appréciation de l'apport  
10 concret en termes de rentabilité du projet pour  
11 porter votre jugement. Il faut que vous ayez  
12 minimalement, ne serait-ce que par votre expérience  
13 la connaissance implicite que, bien, ce genre de  
14 projet-là, ça amène suffisamment de rendement pour  
15 combler le manque à gagner.

16 Alors, si vous l'avez implicitement en  
17 tête, il faut que ce soit explicite, il faut qu'il  
18 soit explicite, parce que sinon, comment vous allez  
19 faire quand vous allez vouloir vérifier, faire un  
20 suivi de votre projet puis regarder la  
21 documentation que vous avez, puis vous dire, bon,  
22 bien, là, on a dit oui à ce projet-là, mais c'était  
23 quoi la logique, c'était quoi le rationnel qui  
24 était derrière.

25 (10 h 06)

1 Et c'est vrai aussi, c'est vrai pour un  
2 suivi interne chez Gaz Métro mais c'est aussi pour  
3 un suivi par la Régie qui voudrait valider :  
4 « Bien, après coup, est-ce que les décisions ont  
5 été prises d'une façon avec laquelle je suis  
6 confortable comme régulateur? » Donc, je pense  
7 qu'il doit y avoir une formalisation des  
8 prévisions.

9 Et un autre désavantage du fait de ne pas  
10 quantifier les choses, c'est que... bien,  
11 évidemment, dans le processus on propose la notion  
12 du point huit (0,8) puis on dit : « Bien, même si  
13 j'ai un grand potentiel de densification, si mon  
14 projet est à point sept (0,7), je vais quand même  
15 demander des contributions pour aller jusqu'à point  
16 huit (0.8). » J'avoue que, ça, on est peut-être un  
17 peu ambivalent là-dessus. Quand vous avez projet  
18 qui... présentement, on fait l'analyse en incluant  
19 à la fois le contrat signé puis du prospectif. Et  
20 puis un projet pourrait, par exemple, dans ces  
21 circonstances-là, donner une rentabilité de,  
22 disons, parlons en IP, d'un point un (1,1). Mais si  
23 vous aviez utilisé juste le signé, il aurait donné  
24 point six (0,6). Mais comme le projet donne un  
25 point un (1,1) en rentabilité, vous n'auriez pas

1 demandé de contribution dans ce qui est proposé, on  
2 dit : « Bien, là on le calcule juste sur le signé.  
3 Puis même si, en incluant le potentiel, on arrive à  
4 un point un (1,1), bien, on va quand même vous  
5 demander une contribution, ceux qui sont prêts à  
6 signer les contrats au départ, pour ramener à point  
7 huit (0,8). »

8           Donc, il y a une notion là d'équité que je  
9 ne suis par certain qui est... je ne suis pas  
10 certain que ça respecte l'équité et que c'est tout  
11 à fait juste pour les clients à qui on demande une  
12 contribution dans un projet qui, selon nos  
13 analyses, va de toute manière être rentable.

14           Alors, la recommandation qu'on formule à ce  
15 niveau-là, c'est de formaliser... formaliser le  
16 potentiel de densification et de l'intégrer dans  
17 une analyse de rentabilité secondaire, une deuxième  
18 analyse de rentabilité. Donc, on ne dit pas de ne  
19 pas faire celle basée seulement le signé mais de  
20 prendre le potentiel puis de vraiment l'évaluer de  
21 manière formelle, l'intégrer à l'analyse de  
22 rentabilité qui avait été faite au départ puis voir  
23 si ça permet d'atteindre le seuil de rentabilité. À  
24 mon avis, c'est un peu la seule façon de vraiment  
25 se convaincre qu'on atteint la rentabilité bel et

1 bien.

2 Alternativement, je parlais de VAN tantôt,  
3 ça pourrait peut-être être fait de cette façon-là  
4 aussi. C'est un peu l'équivalent mais si, par  
5 exemple, vous avez... c'est un peu l'équivalent  
6 mais ça peut peut-être alléger le processus à  
7 l'interne, de réintroduire beaucoup de valeurs dans  
8 un fichier de calcul de rentabilité. Si vous avez  
9 un certain nombre de projets... évidemment, Énergir  
10 fonctionne avec des cas types. Donc, vous avez...  
11 dans un développement résidentiel, vous pouvez  
12 dire : « Bon, bien, quand j'ajoute une maison  
13 unifamiliale dans mon développement, ça m'ajoute  
14 cinq cents dollars (500 \$) de valeur actuelle  
15 nette. » Bon, bien, si vous avez un projet qui a...  
16 il vous manque dix mille dollars (10 000 \$) de VAN  
17 pour que le projet soit rentable, bien, vous pouvez  
18 partir du principe que cette maison-là ou ce type  
19 de maison là vous rapporte cinq cents dollars  
20 (500 \$) de valeur actuelle nette. Bien, si vous en  
21 avez vingt (20), vous arrivez à votre seuil de  
22 rentabilité.

23 Donc, c'est la même chose en termes de  
24 résultat que tout intégrer dans la feuille de  
25 calculs parce que, que vous calculiez la VAN de ça

1 intégré dans le reste ou indépendamment ça ne  
2 change rien mais ça allège peut-être le processus  
3 de détermination de la rentabilité.

4 Et, pour conclure sur ça, en lisant et en  
5 cours d'audience, je pense, il a été mentionné...  
6 puis en... par... si je ne me trompe pas, c'est  
7 monsieur Feingold qu'il y avait en Ontario un  
8 processus d'audit qui était réalisé par le  
9 régulateur sur ces... cette approche-là des IP.  
10 (10 h 11)

11 Donc je pense que ce serait une bonne idée  
12 qu'il y ait... par exemple, quand Gaz Métro dépose  
13 son rapport annuel donne la liste de ses projets à  
14 la Régie, qu'elle identifie par exemple ceux qui  
15 ont une IP inférieure à un (1), sur la base de la  
16 première étape du processus de gouvernance. En  
17 fait, préalablement au processus de gouvernance. Et  
18 qu'en séparant, par exemple, les projets plus  
19 réguliers des projets en pavage, puis des projets  
20 en repavage, puis des projets de parc industriel,  
21 bien la Régie pourrait dire : bon, bien j'aimerais  
22 voir ces cinq, six, sept projets-là. Et puis là,  
23 bien on transmet l'information sur comment...  
24 comment ça a été fait à l'interne, comment la  
25 décision a été prise, sur la base de quels

1 critères, c'est quoi les justificatifs pour que la  
2 Régie puisse se rassurer sur le niveau de confort  
3 qu'elle a par rapport au processus interne.

4 Maintenant, les frais généraux  
5 entrepreneurs. Donc, comme je le disais tantôt, les  
6 coûts fixes appartiennent à l'analyse par projet et  
7 appart... les coûts variables appartiennent à  
8 l'analyse de rentabilité par projet et les coûts  
9 fixes ne devraient pas y être. Donc si on veut  
10 savoir si les frais généraux devraient être  
11 intégrés à l'analyse par projet, il faut se  
12 demander : ils sont-ils fixes ou ils sont variables?

13 Et là, il y a une chose qui est importante  
14 à considérer, c'est... évidemment, oui, les  
15 contrats que Gaz Métro a avec les entrepreneurs  
16 généraux fixent, pour un certain temps, le niveau  
17 des frais généraux. Mais est-ce que... est-ce que  
18 c'est vraiment ça qui est important? Je pense que  
19 non, je pense que ce qui est vraiment important  
20 c'est : est-ce que, dans la réalité des opérations  
21 de l'entrepreneur, les coûts de... les coûts  
22 généraux... parce que pour lui, ils sont fixes.  
23 Parce que s'ils ne sont pas fixes pour  
24 l'entrepreneur, quand bien même vous auriez un  
25 contrat qui vous les fixe pour quelque temps,

1 éventuellement ils vont venir augmenter pour vous.

2 Et juste pour illustrer ça, j'ai... la  
3 prochaine diapositive fait un petit exemple. Et  
4 c'est... j'ai essayé de faire ça le plus simple  
5 possible. Alors il y a deux types de clients dans  
6 l'exemple. Il y a un type A, c'est des clients qui  
7 ont une... ils dégagent une valeur actuelle nette  
8 de cinq dollars (5 \$) par client lorsque les frais  
9 généraux sont inclus dans l'analyse. Et il y a les  
10 clients de type B, qui dégagent une valeur actuelle  
11 nette de cinq dollars (5 \$) lorsque les frais  
12 généraux sont inclus dans l'analyse... une valeur  
13 actuelle nette négative de moins cinq dollars  
14 (-5 \$) lorsque les frais généraux sont inclus dans  
15 l'analyse, mais de cinq dollars (5 \$) si les frais  
16 généraux - et là, frais généraux entrepreneurs  
17 toujours, là, des fois je... même si je dis juste  
18 « frais généraux », je parle des frais généraux  
19 entrepreneurs - et cinq dollars (5 \$) s'ils sont  
20 exclus.

21 Donc, la première colonne du tableau  
22 c'est... c'est l'année 1. C'est l'année, par  
23 exemple. Et évidemment, ces calculs-là, cet  
24 exemple-là est fait sur la prémisse que les frais  
25 généraux entrepreneurs sont variables et

1 qu'éventuellement Gaz Métro... ça va se refléter  
2 dans la facture qui va être... que va devoir payer  
3 Énergir. Et donc l'objectif ici, c'est de démontrer  
4 que si... même si vous avez un contrat fixe pour  
5 les frais généraux, s'ils ne sont pas fixes puis  
6 qu'éventuellement ils sont transférés à Énergir,  
7 bien vous avez un problème si vous adoptez une  
8 approche d'analyse des projets individuels qui  
9 n'inclut pas ces frais généraux-là.

10           Donc à l'année 1, la Régie décide, par  
11 exemple, que bon, bien on n'inclura pas les frais  
12 généraux dans l'analyse des projets individuels. Et  
13 là, ce que ça fait c'est que... je vais plutôt  
14 commencer par le haut du tableau. Donc supposons  
15 qu'on décide que, bon, les frais généraux sont  
16 inclus dans l'analyse de rentabilité projet par  
17 projet. Alors à ce moment-là, on réalise dix (10)  
18 projets parce que les projets de type « B » ne sont  
19 pas rentables. Alors, on réalise dix (10) projets  
20 de type « A », on a une facture de frais généraux  
21 de cent dollars (100 \$) et donc la valeur actuelle  
22 nette totale de nos investissements c'est cinquante  
23 dollars (50 \$). Dix (10) projets qui nous dégagent  
24 chacun une valeur de cinq dollars (5 \$). À l'année  
25 deux, à l'année trois, c'est pareil. On essaie de

1 faire varier le moins de choses possibles.

2 Maintenant, si la Régie dit non, on va  
3 exclure ces frais-là de l'analyse des projets  
4 individuels, alors Énergir dit, parfait, là j'ai  
5 mes dix (10) projets « A » qui me génèrent toujours  
6 de la valeur actuelle nette, mais j'ai mes deux  
7 projets « B » en plus que je vais réaliser et donc,  
8 la valeur totale, la valeur actuelle nette que je  
9 veux dégager, ça va être mes dix (10) projets à  
10 cinq dollars (5 \$), à cinq dollars (5 \$), parce que  
11 les frais généraux de cent dollars (100 \$), je les  
12 applique à ces projets-là, parce qu'il faut que je  
13 les compte quelque part et je veux avoir en plus,  
14 un peu gratuitement, sans frais généraux  
15 additionnels, je vais avoir deux autres projets qui  
16 vont me rapporter cinq dollars (5 \$) chacun. Donc,  
17 je vais avoir une valeur actuelle nette de soixante  
18 dollars (60 \$) et c'est vrai, c'est vrai que tant  
19 que vous ne renouvelez pas votre contrat avec votre  
20 entrepreneur, à quelque part, vous le prenez un peu  
21 par surprise. Lui anticipait que vous feriez dix  
22 (10) projets, il vous a soumis un certain niveau de  
23 frais généraux, finalement vous en faites plus,  
24 mais vous les faites sur le bras comme on dit.  
25 Alors, vous dégagez un bénéfice.

1           Le problème c'est que là, vous arrivez à  
2 l'année deux, puis là vous faites vos... Puis là,  
3 l'entrepreneur vous soumet un nouveau contrat et  
4 puis, bien, ce nouveau contrat-là, comme par la  
5 prémisses de l'analyse c'est que les frais généraux  
6 de l'entrepreneur dépendent du volume de projets  
7 qu'il fait, bien il ne vous demande plus cent  
8 dollars (100 \$) de frais généraux, il vous demande  
9 cent vingt (120). Alors là, ça veut dire que vous  
10 avez laissé plus seulement les dix (10) projets de  
11 type « A » auxquels vous devez allouer dix dollars  
12 (10 \$) de frais généraux, vous devez allouer dix  
13 dollars (10 \$) de frais généraux aussi aux projets  
14 de type « B ». Mais, comme dans votre analyse vous  
15 ne le faites pas, bien, vous dites, ils sont  
16 rentables. Je vais de l'avant. Donc, vous réalisez  
17 ces projets-là, mais ces projets-là vous donnent  
18 une rentabilité négative. Alors, au total, vous  
19 avez cinq projets, dix (10) projets qui vous  
20 apportent cinq dollars (5 \$) de valeur actuelle  
21 nette positive, mais vous avez deux projets qui  
22 vous apportent une valeur actuelle nette négative  
23 de cinq dollars (5 \$). Donc, au total, la valeur  
24 actuelle nette totale que vous dégager c'est  
25 quarante (40) au lieu de cinquante (50). Donc, vous

1           avez perdu en appliquant cette manière-là  
2           d'analyser la rentabilité des projets au niveau  
3           individuel. Vous avez perdu dix (10) dollars par  
4           rapport à la situation où vous aviez cinquante  
5           (50), lorsque les frais généraux n'étaient pas  
6           inclus, étaient inclus, pardon, dans l'analyse des  
7           projets individuels. Et ça c'est vrai pour toutes  
8           les années qui suivent.

9                       Alors, vous avez un petit bénéfice à court  
10           terme, parce que vous prenez en quelque sorte votre  
11           entrepreneur par surprise, mais après ça, tout le  
12           reste des années vous êtes perdants. Donc, la  
13           question, et tout ça était fait sous la prémisse  
14           que les frais généraux de l'entrepreneur sont  
15           variables effectivement, en fonction du volume de  
16           projets que vous faites. Et il y a aussi une autre  
17           possibilité, c'est-à-dire que peut-être que les  
18           frais généraux de l'entrepreneur sont réellement  
19           complètement fixes, mais comme vous, Énergir a  
20           voulu demander plus de volume d'affaires, bien vous  
21           représentez une plus grande proportion de son  
22           chiffre d'affaires et on peut penser que  
23           probablement, si vous représentez une plus grande  
24           proportion de son chiffre d'affaires, il va vous  
25           attribuer une plus grande proportion de ses frais

1 généraux quand va venir le temps de soumettre un  
2 contrat.

3 Mais, au-delà de tout ça, la question qui  
4 est, je pense, qui est centrale, c'est est-ce que  
5 les frais généraux de l'entrepreneur sont sensibles  
6 ou pas à son volume d'affaires et pas seulement...  
7 à long terme.

8 (10 h 21)

9 Alors, on pense que oui, pour un certain  
10 nombre de raisons. D'abord, quand on a questionné  
11 Gaz Métro, on a eu un peu, des réponses un peu  
12 mixtes, si je peux dire. On nous a dit que,  
13 effectivement, on pensait que les frais généraux  
14 allaient varier avec le volume d'affaires. Et  
15 ensuite on disait, bien, peut-être, ce n'est pas  
16 sûr. Une chose qui est claire, c'est que je ne  
17 pense pas que Gaz Métro nous ait dit, non, les  
18 frais généraux de l'entrepreneur ne varient pas  
19 avec son volume d'affaires. Ils nous ont dit, mon  
20 contrat est fixe. Les frais généraux que, moi, je  
21 vais payer tant que mon contrat dure ne varieront  
22 pas avec le volume d'affaires. Mais ils n'ont pas  
23 dit, les frais généraux de l'entrepreneur ne  
24 varient pas avec le volume d'affaires.

25 Une autre raison qui nous amène à croire

1 que, effectivement, ça varie avec le volume  
2 d'affaires, c'est que, dans les contrats généraux  
3 qu'Énergir a avec les entrepreneurs, il y a une  
4 clause qui dit, si le volume change beaucoup, on va  
5 revoir les paramètres du contrat, on va revoir ça.  
6 Donc, si c'est vraiment complètement fixe, tu n'as  
7 pas besoin d'une clause comme ça.

8 Quand vous regardez, par ailleurs, la  
9 nature en réponse à des demandes de renseignements  
10 qu'on a posées, Énergir a détaillé un peu la nature  
11 des coûts inclus dans les frais généraux  
12 entrepreneur. Et quand vous regardez cette liste de  
13 coûts-là, bien, il y a des choses comme des  
14 contremaîtres, des magasiniers, des équipements  
15 spécialisés. Il y a toutes sortes d'éléments qui, à  
16 notre avis, sont susceptibles de varier avec le  
17 volume d'affaires.

18 Et il y a aussi quand on regarde  
19 l'historique, les données historiques entre les  
20 frais généraux et les niveaux d'investissement,  
21 bien, on observe les frais généraux entrepreneur et  
22 niveaux d'investissement, on observe une  
23 corrélation.

24 Alors, à moins qu'Énergir soit capable de  
25 nous faire une démonstration convaincante que les

1 frais généraux de l'entrepreneur lui-même sont  
2 indépendants de son volume d'affaires, nous, on  
3 pense que... Non, je ne pense pas qu'Énergir soit  
4 en mesure de faire ça. En fait, je pense que les  
5 frais généraux de l'entrepreneur varient avec le  
6 volume d'affaires. Et notre recommandation, c'est,  
7 pour les raisons que je vous ai exposées, c'est  
8 d'en tenir compte. Et d'en tenir compte dans  
9 l'analyse individuelle des projets, parce que c'est  
10 ça qui est dans l'intérêt des clients.

11 Et j'ajouterais à ça que la même logique  
12 s'applique au niveau des frais généraux  
13 corporatifs. Là, je ne suis pas capable de vous  
14 dire s'ils sont fixes ou s'ils ne sont pas fixes à  
15 long terme. Mais la question qu'on doit se poser,  
16 c'est, est-ce que, à long terme, ils vont, ces  
17 frais généraux corporatifs vont être influencés par  
18 le volume d'investissement.

19 Et, évidemment, bien, la notion de long  
20 terme est importante, parce que la méthode que vous  
21 approuverez, elle ne sera pas appliquée pendant  
22 deux, trois ans, elle va être appliquée pendant  
23 quinze (15), vingt (20) ans, au-delà... loin au-  
24 delà de la durée des contrats avec les  
25 entrepreneurs.

1                   Et ça m'amène aux autres considérations, à  
2 commencer par le coût en capital prospectif.  
3 D'emblée, je ne vais pas... Je vais vous dire que  
4 je ne vais pas commenter sur quelle est la bonne  
5 approche spécifique entre la méthode IP, avec quel  
6 taux d'actualisation, avec quel critère. Par  
7 contre, sur le principe général, et je vous avoue  
8 que j'ai été un petit peu étonné par le témoignage  
9 du témoin de l'ACIG ce matin. Je pense que c'est la  
10 perspective du client qui doit être prise quand on  
11 fait ces analyses-là, quand on détermine les  
12 critères puis les paramètres des analyses de  
13 rentabilité. Quelle que soit la méthode utilisée,  
14 il faut que le résultat soit que les tarifs de la  
15 clientèle soient protégés.

16                   (10 26)

17                   Et, maintenant, sur la question de la  
18 gestion du risque. Vous avez posé plusieurs  
19 questions sur ça, comment... vous avez exprimé  
20 votre préoccupation et vous avez posé beaucoup de  
21 questions sur comment est-ce qu'on peut se prémunir  
22 un peu contre les risques. Et j'entends, là-dedans,  
23 beaucoup les risques liés notamment à la transition  
24 énergétique puis au potentiel que les ventes... la  
25 diminution des volumes de ventes puis le potentiel

1 qu'au bout de vingt-cinq (25) ans, par exemple, un  
2 client résidentiel, quand la durée de son  
3 équipement est finie, quelle sera la situation?  
4 Quel sera le coût des émissions de GES à ce moment-  
5 là? Quelles seront les technologies en électricité  
6 puis les coûts en électricité étant donné que la  
7 position concurrentielle du gaz aujourd'hui n'est  
8 déjà pas si favorable que ça? Elle est favorable  
9 pas par des années lumière par rapport, notamment,  
10 au secteur... quand les volumes de consommation  
11 sont plus petits dans le résidentiel, aussi dans  
12 une certaine mesure dans le commercial.

13 Et il y a aussi, vous l'avez peut-être un  
14 peu moins mentionné, mais il y a aussi la notion du  
15 risque chez les plus grands clients qui elle n'est  
16 pas liée à la position concurrentielle mais qui est  
17 plus liée à un risque économique de viabilité  
18 économique de ces clients-là. Qui, je pense, doit  
19 être à la base du fait que, chez certains  
20 distributeurs, on utilise des durées de vie plus  
21 courtes pour les très grands... les clients  
22 industriels, par exemple.

23 Donc, il y a un certain nombre de facteurs  
24 de risque puis comment est-ce qu'on fait pour gérer  
25 ces risques-là? Alors, la première chose que je

1       veux mentionner, je pense qui est quand même assez  
2       importante, c'est qu'on a parlé de l'IP pour le  
3       portefeuille. Chez Gaz Métro, on a dit : « Notre  
4       approche est quand même... on a des balises... chez  
5       Énergir - pardon - on a des balises » et puis il y  
6       a différents facteurs qui viennent mitiger les  
7       risques et parmi ces facteurs-là, il y avait le  
8       fait qu'on a un IP global, qui était au-dessus de  
9       un (1). Puis il y avait, notamment, le fait qu'il y  
10      avait de l'attrition qui était intégrée dans  
11      l'analyse du plan de développement.

12             À mon avis, ces éléments-là ne diminuent  
13      pas le risque. On a posé des questions à monsieur  
14      Chernick et monsieur Marcus sur ça hier. Tous deux  
15      vous ont dit que l'IP au niveau du portfolio ça  
16      pouvait peut-être légèrement influencer le choix  
17      des projets au niveau individuel mais pas beaucoup,  
18      de façon très marginale. Ma position là-dessus est  
19      un petit peu plus tranchée qu'eux. Je pense que ça  
20      n'a absolument aucun impact sur le choix des  
21      projets qui vont être réalisés au niveau... au  
22      niveau individuel. En fait, les projets qui,  
23      ultimement, vont être réalisés.

24             Parce que ce qu'Énergir nous a dit,  
25      c'est... et avec raison, je pense, nous a dit :

1 « Quand je regarde un projet, s'il me dégage une  
2 VAN positive, même s'il fait passer IP de portfolio  
3 d'un point un (1.1) à un point zéro cinq (1.05), il  
4 apporte de la valeur à la clientèle. Alors,  
5 pourquoi je ne le ferais pas? » Et donc, dans le  
6 fond, ce qu'il nous dit, c'est : « Bien, cet IP-là  
7 n'est pas contraignant. Il n'est pas contraignant  
8 pour moi quand je vais décider quels projets  
9 individuels je vais faire. »

10 La façon dont je comprends qu'ils vont  
11 l'utiliser, c'est d'ailleurs... c'est plus pour  
12 dire : « Bien, c'est un indicateur. » Oups! là, mon  
13 portfolio, il se rapproche d'un point un (1.1) ou  
14 de un point trois (1.3) ou de n'importe quelle  
15 autre valeur qu'on voudra fixer. Ça veut peut-être  
16 dire que mes frais généraux, mes coûts fixes sont  
17 trop élevés, donc je vais essayer de travailler sur  
18 mes coûts fixes. Et donc la VAN totale dégagée par  
19 mes projets n'est pas suffisante pour couvrir ça.  
20 Donc, je vais travailler à réduire mes coûts fixes  
21 pour que, globalement, je continue à avoir intérêt,  
22 dans le fond, à faire du développement, point à la  
23 ligne, plutôt que faire qu'elle achoppe  
24 complètement, mais ça ne va pas être utilisé pour  
25 dire : bien je ne ferai pas ce projet-là parce que

1 ça affecte mon IP au niveau du portfolio.

2 (10 h 31)

3 C'est la même chose pour les pourcentages  
4 d'attrition. On a fait une analyse au niveau des  
5 pertes de clients. La FCEI on a posé beaucoup de  
6 questions là-dessus, c'est quelque chose qui nous  
7 inquiétait dans le passé, mais ultimement ces  
8 pourcentages d'attrition-là sont considérés  
9 seulement au niveau du portfolio, du portefeuille.  
10 Et il faut bien voir exactement de la même façon,  
11 ça n'a absolument aucun impact sur l'analyse de  
12 profitabilité de vos projets individuels. Ça veut  
13 dire que ça n'a aucun impact sur vos choix  
14 d'investissement.

15 Et si ça n'a pas d'impact sur vos choix  
16 d'investissement, bien ça veut dire que les projets  
17 que vous réalisez dans la vraie vie, quels que  
18 soient ces pourcentages d'attrition-là, sont les  
19 mêmes. Alors votre risque d'affaire, le risque que  
20 vous générez par vos projets d'investissement, il  
21 est déterminé par les investissements que vous avez  
22 faits. Si dans un cas vous avez une façon de  
23 calculer votre IP de portefeuille ou vos  
24 pourcentages d'attrition X et que vous faites les  
25 projets A, B, C, puis dans un autre cas vous

1           utilisez des pourcentages d'attrition Y, mais que  
2           vous faites encore les projets A, B, C, vous avez  
3           fait la même chose. Vous encourez le même risque.

4                       Alors de venir travailler au niveau de l'IP  
5           du portefeuille ou du calcul de la rentabilité au  
6           niveau du plan de développement, ce n'est pas une  
7           bonne façon de venir mitiger les risques. Si vous  
8           faites ça, vous n'aurez absolument aucun impact sur  
9           le risque encouru par la clientèle dans les projets  
10          d'investissement.

11                      Un des éléments qui a été mentionné par  
12          Énergir, par contre, c'est le fait d'utiliser, pour  
13          calculer le IP au départ, seulement les contrats  
14          signés. Alors oui, ça, c'est vrai par rapport à ce  
15          qui était fait avant. C'est plus conservateur, puis  
16          je pense que ça peut... ça peut être considéré  
17          comme quelque chose qui vient réduire le risque,  
18          évidemment dans la mesure où, après ça, votre  
19          processus d'adéquation, lui, ne devient pas moins  
20          conservateur qu'il l'était avant.

21                      Alors la question que vous posiez, Monsieur  
22          le Président, au témoin, c'est : bien O.K. Tout ça  
23          est dit, mais comment je... c'est quoi les outils  
24          que je pourrais avoir pour essayer de mitiger les  
25          risques pour la clientèle?

1                   Alors le premier point c'est, je rappelle  
2 un peu ce que je viens de vous dire : si vous  
3 voulez avoir un moyen qui est efficace à ce niveau-  
4 là, nécessairement vous devez agir au niveau des  
5 analyses de potentiel des projets individuels. À  
6 moins... à moins que vous décidiez de rendre l'IP  
7 portefeuille contraignant. Là, vous pourriez avoir  
8 peut-être un petit effet, mais c'est pas la  
9 proposition d'Énergir.

10                   Et même si vous l'imposiez, l'IP  
11 contraignant au niveau du portefeuille, je partage  
12 en grande partie d'analyse de monsieur Chernick. Et  
13 de toute façon, vous dégagez tellement de  
14 profitabilité présentement dans les grands projets,  
15 que même si en théorie ça impose une contrainte  
16 quand on s'en rapproche, on en est tellement loin  
17 que dans les faits ça n'imposerait pas de  
18 contrainte. Si c'était fait par portefeuille, par  
19 type de marché, peut-être que là ça pourrait avoir  
20 un effet plus concret. Donc fait par type de  
21 marché, donc un IP contraignant au niveau du  
22 portefeuille, mais par marché.

23                   Sinon, bien vous avez parlé d'imposer un  
24 point mort tarifaire inférieur à quarante (40) ans.  
25 Je pense que c'est effectivement une possibilité

1 qui réduit le risque de faire des projets non  
2 rentables. Vous avez également parlé d'imposer une  
3 attrition des volumes après vingt (20) ou vingt-  
4 cinq (25) ans pour refléter, si je comprends bien,  
5 un peu le fait que les équipements de chauffage  
6 c'est à peu près leur durée de vie, puis on ne sait  
7 pas après ça, si on va encore prendre du gaz ou si  
8 on va passer à l'électricité ou à la biomasse  
9 résidentielle, qui sait.

10 (10 h 36)

11 Et, c'est ça, donc une autre... une autre  
12 possibilité qui pourrait être envisagée, je pense,  
13 c'est de prendre les pourcentages d'attrition puis  
14 de les intégrer au niveau des projets. Par contre,  
15 cette option-là, il faut quand même être prudent  
16 parce que ça dépend comment l'attrition se fait.  
17 Puis je pense qu'Énergir, ils en ont parlé un petit  
18 peu dans leur témoignage.

19 Si vous avez quarante (40) projets puis que  
20 l'attrition, dans le fond, c'est que vous en avez  
21 trente-neuf (39) qui font exactement les volumes  
22 qui avaient été prévus au départ puis que vous en  
23 avez un qui ne fait absolument rien et que vous  
24 décidez d'appliquer une attrition de quinze pour  
25 cent (15 %) sur ces projets-là, au niveau

1           individuel, puis que ça fait que finalement vous ne  
2           faites aucun des projets, vous n'êtes peut-être pas  
3           gagnant.

4                       Par contre, si votre attrition est plus  
5           saupoudrée sur tous les projets, donc si vous avez  
6           chaque projet, dans le fond, qui fait quinze pour  
7           cent (15 %) de moins de qu'est-ce qui avait été  
8           prévu, bien là de le mettre au niveau du projet,  
9           c'est une bonne idée parce que vous venez mieux  
10          évaluer la rentabilité de chacun des projets. Mais,  
11          donc une approche comme ça, il faudrait savoir un  
12          petit peu plus à quel type d'attrition qu'on fait  
13          face.

14                      Il y a un début d'informations, je pense,  
15          peut-être qui est disponible là-dessus, mais disons  
16          que c'est difficile à ce stade-ci de vraiment bien  
17          caractériser étant donné les limitations auxquelles  
18          Énergir fait face avec ses données historiques.  
19          Parce qu'on a demandé dans le passé de faire cette  
20          analyse-là puis de savoir... On aurait beaucoup  
21          aimé savoir les projets qui ont été faits il y a  
22          vingt (20) ans, comment ils se comportent  
23          aujourd'hui. Puis ce qu'on nous a dit dans les  
24          dernières années, c'est qu'on n'était pas capable.  
25          Donc, le processus essentiellement, il commence en

1 deux mille douze (2012), deux mille treize (2013).

2 Alors, aujourd'hui, ce qu'on a, c'est cinq,  
3 six ans de données. Alors, de caractériser de façon  
4 précise l'attrition avec six ans de données ce  
5 qu'elle sera dans vingt (20) ans, c'est un peu  
6 difficile. Donc, c'est une possibilité, mais il y a  
7 un certain risque qui y est attaché.

8 Je pense que la Régie demandait hier des  
9 informations sur les types de clients qui étaient  
10 inactifs ou les choses comme ça. Il y a un  
11 engagement qui a été demandé pour savoir si cette  
12 information-là existait à titre informatif.

13 Je pense qu'il y a un début d'information  
14 là-dessus justement dans le dossier. Je ne sais  
15 pas, je pense, c'est 3970, sauf erreur. On avait  
16 fait des demandes de renseignements là-dessus.  
17 Donc, dans les demandes de renseignements qui ont  
18 été faites dans ce dossier-là. Si ça n'a pas été  
19 porté à votre attention déjà, il y a peut-être un  
20 début de réponse à ce niveau-là.

21 Puis l'autre, le dernier élément que je  
22 veux vous mentionner, tantôt je vous disais, bon  
23 bien, imposer un point mort tarifaire de quarante  
24 (40) ans, ça réduit le risque de raccorder des  
25 clients... inférieur, pardon, à quarante (40) ans,

1           imposer un point mort tarifaire inférieur à  
2           quarante (40) ans ou imposer de l'attrition des  
3           volumes à partir de vingt (20) ans, ça réduit le  
4           risque de raccorder des clients non rentables.

5                        Mais, je pense qu'Énergir mentionne, à  
6           juste titre aussi, qu'il y a aussi le risque de ne  
7           pas raccorder des clients rentables qui existe et  
8           c'est vrai. C'est vrai que, idéalement, si vous  
9           êtes tellement restrictif pour ne pas raccorder les  
10          clients non rentables, vous pouvez, au bout du  
11          compte, perdre des opportunités puis c'est pas  
12          nécessairement souhaitable. Donc, il y a un  
13          équilibre à trouver et, ça, c'est votre travail.

14                        Alors, ça termine ma présentation.

15           LE PRÉSIDENT :

16           Vous dites ça avec le sourire.

17           Me ANDRÉ TURMEL :

18           Sur ces mots d'équilibre et de flexibilité, merci,  
19           Monsieur Gosselin. Alors, ça termine le témoignage,  
20           la preuve de la FCEI. Peut-être, je ne sais pas si  
21           vous voulez prendre une pause ou pas, mais de toute  
22           manière, monsieur Gosselin est prêt à être contre-  
23           interrogé de toute manière.

24           (10 h 41)

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui. On va prendre une pause puis on va revenir  
3 avec les questions. Oui. S'il vous plaît. Alors, on  
4 va prendre un bon dix (10) minutes là.

5 Me ANDRÉ TURMEL :

6 Si vous permettez, Monsieur le Président, quinze  
7 (15) minutes?

8 LE PRÉSIDENT :

9 Oui, c'est ça que j'allais dire là. Allons-y pour  
10 quinze (15). De retour à moins cinq, c'est bon?

11 Me ANDRÉ TURMEL :

12 Parfait. Merci.

13 SUSPENSION

14 (11 h 06)

15 REPRISE

16 LE PRÉSIDENT :

17 Rebonjour. On va y aller tout de suite avec les  
18 contre-interrogatoires. Donc, Maître Gertler... Ah!  
19 Maître David, bonjour. Donc, maître Gertler avait  
20 annoncé un contre-interrogatoire mais comme il  
21 n'est pas là... Y en a-t-il d'autres qui veulent  
22 contre-interroger monsieur Gosselin? Oui, à part  
23 vous, bien sûr, Maître Thibodeau. Non. Alors,  
24 allez-y, Maître Thibodeau.

25

1 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIP THIBODEAU :

2 Q. **[45]** Bon matin. Je ne vais pas être très long avec  
3 mes questions, seulement quelques points que je  
4 voudrais couvrir. Je comprends du témoignage que  
5 vous venez de nous donner... je crois qu'on  
6 s'entend sur certains points. C'est-à-dire que, je  
7 comprends que pour vous, les frais fixes doivent  
8 être attribués au portfolio et les coûts qui sont  
9 variables doivent être attribués projet par projet,  
10 c'est exact?

11 R. C'est ça. Variables... variables à long terme. Il  
12 peut y avoir un coût qui est fixe à court terme  
13 mais variable à long terme. Donc, variable à long  
14 terme. Mais, oui. Oui, je pense que la réponse, là,  
15 on s'entend sur le principe, les coûts variables  
16 vont dans l'analyse portfolio et les coûts fixes  
17 n'y vont pas... l'analyse par projet et les coûts  
18 fixes n'y vont pas.

19 Q. **[46]** Je fais du pouce sur ce que vous dites parce  
20 que je veux être clair dans ma compréhension. Pour  
21 que ce soit un coût fixe, donc je comprends que,  
22 pour vous, il faut que ce soit un coût fixe à long  
23 terme?

24 R. Exact.

25 Q. **[47]** Bon. L'endroit où je pense que nos chemins

1 s'écartent, c'est probablement au niveau de qu'est-  
2 ce qui est des coûts fixes et qu'est-ce qui est des  
3 coûts variables.

4 R. C'est ça.

5 Q. **[48]** Bon. Là je comprends de vos explications que  
6 les frais entrepreneurs généraux, selon vous, ce  
7 sont des coûts qui sont variables, c'est exact?

8 R. Au-delà de la durée des contrats...

9 Q. **[49]** Exactement.

10 R. ... qu'Énergir a avec ces entrepreneurs-là, oui.

11 Q. **[50]** Est-ce que c'est votre prétention que, dans la  
12 mesure où le nombre de projets réalisés par des  
13 entrepreneurs augmente ou s'il y en a davantage,  
14 automatiquement ça veut dire que, lorsqu'il va y  
15 avoir le renouvellement de contrats, dans trois à  
16 cinq ans, les frais généraux vont augmenter?

17 R. Je ne peux pas vous dire « automatiquement », ça  
18 dépend de l'ampleur de l'augmentation du nombre de  
19 projets. Mais... puis... je pense que c'est  
20 monsieur Rhéaume qui disait : « Bien, là peut-être  
21 que si ça change le type de projet, ça peut... » il  
22 peut peut-être y avoir des considérations comme ça,  
23 où certains types de projets entraînent plus de  
24 frais généraux puis d'autres en entraînent moins.  
25 Mais, ça, l'évolution du mixte de projets, on ne la

1 connaît pas, là. Alors, je pense qu'il faut  
2 réfléchir comme... toutes choses étant égales par  
3 ailleurs et puis...

4 Q. **[51]** Mais est-ce que vous avez de la documentation  
5 ou quelque chose pour supporter, justement, ce lien  
6 que vous voulez créer entre les...

7 R. Bien, j'ai les clauses contractuelles qui lient les  
8 entrepreneurs à Gaz Métro et qui prévoient que, si  
9 le nombre de projets augmente beaucoup, il faut  
10 revoir les paramètres.

11 Q. **[52]** O.K. Donc, c'est en vertu de cette clause-là?

12 R. Bien, il y a celle-là et puis il y a aussi  
13 l'analyse de la nature des dépenses. C'est à... si  
14 vous regardez la pièce B-0286, si je ne me trompe  
15 pas, c'est Gaz Métro-9, document 11, il y a... en  
16 réponse à la question 2.6, il y a une série de  
17 types de dépenses qui sont identifiés. Donc, moi,  
18 quand je passe à travers cette liste-là, ce que ça  
19 me suggère, c'est qu'effectivement, il y a  
20 probablement des choses là-dedans qui sont  
21 variables si le volume de travail augmente de façon  
22 significative.

23 (11 h 10)

24 Q. **[53]** Puis si je pousse le raisonnement, je  
25 comprends que ce que vous soutenez ici, c'est que

1 dans trois à cinq ans, quand va venir le moment de  
2 renouveler le contrat avec cet entrepreneur-là,  
3 bon, c'est pas automatique, mais vous dites qu'il y  
4 a un risque que ce soit... que les frais fixes  
5 augmentent en fonction de ce qui s'est passé avec  
6 cet entrepreneur-là dans le passé.

7 R. Oui, il y a un risque, puis je vous dirais quand je  
8 considère l'ensemble de l'information qui est  
9 disponible, puis je le mentionnais tout à l'heure,  
10 la présence des clauses dans les contrats,  
11 l'observation de l'évolution historique des frais  
12 généraux entrepreneurs puis des investissements.  
13 Quand je regarde la nature des dépenses, puis aussi  
14 quand je constate que Gaz... Énergir, pardon, n'est  
15 même pas en mesure de dire que, non, ça ne dépend  
16 pas assurément du volume d'affaires, les frais  
17 généraux de l'entrepreneur.

18 Q. **[54]** Pouvez-vous juste me répéter? Qu'est-ce que  
19 vous dites qu'Énergir a affirmé?

20 R. Bien, moi, dans les questions qu'on posait lors du  
21 témoignage de vos témoins, on a posé des questions  
22 dans ce sens-là puis une réponse... la première  
23 réponse qu'on a eue c'est : bien oui, il y a un  
24 lien entre le volume de projets et les frais  
25 généraux. Puis après ça, il y a eu des nuances,

1           mais...

2           Q. **[55]** Vous dites que les témoins d'Énergir ont  
3           affirmé qu'il y avait un lien entre les frais...  
4           les frais entrepreneurs généraux et le nombre de  
5           projets effectués?

6           R. Bien...

7           Q. **[56]** Moi, j'ai compris qu'il y avait une différence  
8           entre, par exemple, des frais fixes ou des frais...  
9           un dépanneur et un Walmart, je crois que c'était ça  
10          la comparaison qui avait été donnée. Mais vous  
11          dites que les témoins...

12          R. Bien c'est ma compréhension, écoutez, je vais  
13          retourner voir. Je me suis peut-être... j'ai peut-  
14          être mal interprété la réponse. On pourra le  
15          clarifier.

16          Q. **[57]** Est-ce que, dans la réponse que vous avez  
17          donnée, est-ce que vous avez pris en compte ou est-  
18          ce que vous pouvez commenter sur le fait qu'au  
19          terme du trois à cinq ans, ce n'est pas un  
20          renouvellement automatique avec cet entrepreneur-  
21          là, en fait c'est... le processus, c'est un  
22          processus d'appel d'offres avec différents  
23          entrepreneurs. Donc comment est-ce que vous faites  
24          le lien entre l'augmentation possible à cause des  
25          travaux additionnels réalisés par un entrepreneur

1 et le processus d'appel d'offres ensuite qui vient  
2 avec différents entrepreneurs?

3 R. Présumément, la structure de coûts d'un  
4 entrepreneur qui fait ce genre de travaux-là est à  
5 peu près la même que celle de l'entrepreneur A,  
6 l'entrepreneur B, l'entrepreneur C. Si un  
7 entrepreneur fait face à, je ne sais pas, moi,  
8 vingt-cinq pour cent (25 %) plus de travaux, bien  
9 que ce soit n'importe lequel, il va subir ces  
10 coûts-là, puis s'il subit ces coûts-là...

11 Q. **[58]** Si l'entrepreneur A fait dix pour cent (10 %)   
12 de plus de travaux, vous dites que les  
13 entrepreneurs B et C vont en tenir compte dans son  
14 prix qu'il va soumissionner à Énergir?

15 R. Bien l'entrepreneur B et C... si l'entrepreneur A  
16 fait dix pour cent (10 %) plus de travaux, bien  
17 l'entrepreneur B aussi va faire dix pour cent  
18 (10 %) de plus de travaux, si c'est lui qui a le...  
19 si c'est lui qui obtient le contrat. Alors si je  
20 comprends bien votre question, ce que vous êtes en  
21 train de suggérer c'est que l'entrepreneur va avoir  
22 fait dix pour cent (10 %) de plus de travaux,  
23 l'entrepreneur B ne le saura pas et donc il va...  
24 il ne va pas soumissionner en tenant compte du fait  
25 qu'il y a plus de travaux?

1 Q. **[59]** Bien en fait, moi, c'est plutôt le chemin  
2 inverse. J'essayais de comprendre l'adéquation  
3 automatique entre le dix pour cent (10 %)  
4 additionnel que l'entrepreneur pourrait faire  
5 durant les trois à cinq ans et les coûts de frais  
6 généraux qui vont devoir être payés par le prochain  
7 entrepreneur.

8 R. Ce que... ce que... si... s'il y a dix pour cent  
9 (10 %) de plus de travaux puis peu importe les  
10 paramètres du contrat puis la soumission qui aura  
11 été faite, dans la mesure où les frais généraux  
12 sont effectivement variables avec le nombre de  
13 projets, bien quelque soit l'entrepreneur qui va  
14 obtenir le contrat, il va subir ces frais généraux-  
15 là. Maintenant, est-ce qu'il va avoir bien évalué  
16 son affaire quand il va avoir fait la soumission?  
17 Est-ce qu'il va soumettre une soumission juste? Je  
18 ne le sais pas. Ça se peut qu'il y en ait un qui se  
19 trompe, mais la prémisse de base c'est que, un, ils  
20 savent ce qu'ils font, puis que bien on ne peut  
21 pas... on ne peut pas baser la méthodologie  
22 d'analyse de rentabilité sur la prémisse que les  
23 entrepreneurs ne vont pas refléter correctement  
24 leurs coûts dans les...

25 Q. **[60]** O.K.

1 R. ... dans les contrats ou qu'ils ne vont pas  
2 anticiper correctement.

3 (11 h 15)

4 Q. **[61]** Puis pour valider ça, parce que je ne veux pas  
5 m'étendre trop longtemps sur ce sujet-là non plus,  
6 mais donc je comprends que la position que vous  
7 avez c'est sur la prémisse qu'il y a un lien  
8 justement entre le nombre... S'il y a un  
9 dépassement ou plus de contrats que prévu qui  
10 sont... Plus de projets que prévu et le montant  
11 qu'Énergir va devoir payer dans trois à cinq ans.  
12 Et ça est-ce que je comprends que c'est basé sur,  
13 vous avez dit, le fait qu'il y a une clause dans le  
14 contrat et la DDR dans laquelle vous nous avez...  
15 Est-ce qu'il y a d'autres éléments à l'appui de  
16 cette prétention-là.

17 R. Non. Notre prétention c'est qu'il y a un lien entre  
18 les frais généraux que subit l'entrepreneur, que  
19 doit encourir l'entrepreneur pour faire ses  
20 affaires et le volume de travail qu'on lui demande  
21 de faire et notre prétention c'est également que  
22 ça, ça va se refléter dans les contrats ultimement.

23 Q. **[62]** Je répète ma question, puis ce n'est pas  
24 pour... Encore une fois, je comprends ce que vous  
25 me dites, mais est-ce que vous avez de la

1 documentation qui supporte cette prétention-là?

2 R. Bien j'ai ce que j'ai mentionné...

3 Q. **[63]** Mis à part de ce que vous nous avez référé  
4 tout à l'heure?

5 R. Non.

6 Q. **[64]** Non? O.K. Et au niveau des frais corporatifs,  
7 vous en avez parlé rapidement, puis ce n'est pas  
8 clair pour moi. Est-ce que vous considérez qu'ils  
9 sont fixes ou variables.

10 R. Je ne le sais pas. Je n'ai pas d'opinion là-dessus.  
11 Tout ce que j'ai dit c'est que la même logique doit  
12 s'appliquer. Ce qu'il faut regarder, c'est est-ce  
13 que les frais généraux corporatifs sont liés au  
14 volume de travail à long terme? Et s'ils le sont,  
15 ils devraient être inclus au niveau des projets et  
16 s'ils ne le sont pas, ils ne devraient pas l'être.  
17 Mais, est-ce que dans les faits, ils sont liés au  
18 niveau de l'activité ou ils ne le sont pas? Je ne  
19 suis pas en mesure de me prononcer sur ça.

20 Q. **[65]** O.K. Je vous pose la question pour  
21 compréhension. Quels sont selon vous les frais  
22 fixes?

23 R. Qu'est-ce que vous voulez dire?

24 Q. **[66]** Les frais fixes qu'Énergir va devoir  
25 attribuer, projet par projet? Au niveau du

1 portfolio, pardon.

2 R. Vous parlez des frais corporatifs?

3 Q. **[67]** Bien, je vous pose la question. Vous dites que  
4 vous n'êtes pas en mesure de le dire si les frais  
5 corporatifs le sont ou non. Je comprends que les  
6 frais entrepreneur généraux ne le sont pas?

7 R. Oui.

8 Q. **[68]** Maintenant, si je vous demandais quels sont-  
9 ils?

10 R. Bien, écoutez, je ne peux pas vous les iden... Si  
11 vous me demandez de les identifier poste par poste,  
12 je...

13 Q. **[69]** Non, mais est-ce qu'il y en a?

14 R. Est-ce qu'il y a des frais généraux corporatifs qui  
15 devraient être...

16 Q. **[70]** Non, pas généraux corporatifs. Un pas en  
17 arrière. Vous avez dit au début, bon, il y a des  
18 frais fixes qui doivent être attribués au  
19 portfolio, il y a des frais variables qui eux  
20 doivent être attribués projet par projet.  
21 Maintenant, si je vous pose la question, quels sont  
22 les frais fixes qui doivent être attribués au  
23 portfolio?

24 R. Bien, c'est le... Donc, vous me demandez  
25 d'identifier des frais fixes spécifiques dans le

1 fond, dans la structure de coûts?

2 Q. **[71]** Oui.

3 R. Les frais qui sont vraiment fixes pour Énergir à  
4 long terme, fixes, évidemment fixes eu égard au  
5 niveau d'investissement, aux projets  
6 d'investissement, parce qu'ils peuvent varier pour  
7 d'autres considérations, mais ne pas varier à cause  
8 du niveau de... Je ne sais pas. Je ne suis pas  
9 capable de vous dire ça et...

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

11 R. J'imagine qu'au niveau des activités comptables, il  
12 peut y avoir des choses, un peu comme l'exemple que  
13 l'on donnait hier ou avant-hier, je pense au niveau  
14 des approvisionnements; bien, faire un plan  
15 d'approvisionnement pour cent mille (100 000)  
16 clients ou trois cent mille (300 000) clients, ça  
17 ne change pas grand chose. Il y a probablement des  
18 choses qui sont similaires au niveau des frais  
19 généraux corporatifs. Je suspecte qu'il y en a  
20 probablement qui ne le sont pas aussi, puis qui  
21 sont plus variables, mais je n'ai pas fait cette  
22 analyse-là. Je ne suis pas capable de me prononcer  
23 là-dessus.

24 Q. **[73]** Mon dernier sujet, les... Bon, on a parlé tout  
25 à l'heure des différents IP, c'est-à-dire le IP de

1 un point zéro (1.0), sans potentiel de  
2 densification, et le IP point huit (.8) pour les  
3 projets avec potentiel de densification. Et peut-  
4 être que vous pouvez m'éclairer une peu. Qu'est-ce  
5 que vous proposez exactement pour les projets de  
6 point zéro huit (.08) qui doivent atteindre, point  
7 huit (.8), qui doivent atteindre un IP d'un (1) au  
8 niveau de l'analyse quand vous parlez de  
9 quantitative pour s'assurer qu'ils atteignent un IP  
10 d'un (1)?

11 R. Bien en fait, ce que je recommande, c'est que  
12 plutôt que d'avoir le processus qualitatif  
13 qu'Énergir demande...

14 Q. **[74]** Hum hum.

15 R. Bien je pense que ce processus qualitatif-là  
16 devrait devenir quantitatif. Il devrait y avoir une  
17 quantification qui est faite des...

18 Q. **[75]** Vous parlez de quantification, vous voulez  
19 dire de faire un nouveau revenu requis pour... ?  
20 (11 h 20)

21 R. Bien, une fois... Parce que c'est parce que  
22 quantifier, ça dépend ce qu'on quantifie, hein!  
23 Quantifier le nombre de clients, pour moi, ça ne  
24 veut pas dire grand-chose. On peut dire : bien, ça  
25 me prend trois clients de plus dans mon... Quand on

1 fait nos analyses de sensibilité, on peut dire  
2 : bien, ça prend trois clients de plus pour que mon  
3 projet soit rentable. Puis de l'autre bord, on  
4 regarde puis on dit : ah! Bien, j'ai trois clients  
5 de plus. Mais, c'est-tu les mêmes clients? Ils  
6 arrivent-tu au même moment?

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Q. [76] Hum, hum.

9 R. Puis je sais que dans les réponses qui ont été  
10 données, il s'est dit : bien, on en tient compte.  
11 Mais, concrètement, la seule façon de vraiment en  
12 tenir compte puis de vraiment s'assurer que tout ça  
13 fonctionne, c'est de le mettre dans une analyse de  
14 revenus requis puis voir si...

15 Q. [77] Donc, par projet justement pour chaque point  
16 huit (0,8) à un (1), de faire une analyse de  
17 revenus requis?

18 R. Bien, j'avais aussi proposé une alternative de  
19 regarder les valeurs nettes.

20 Q. [78] Oui.

21 R. Mais, oui.

22 Q. [79] O.K.

23 R. Je pense que...

24 Q. [80] Et votre proposition, est-ce que je comprends  
25 que... À quel moment, ça devrait être déposé? Est-

1 ce que vous parlez de déposer ça à la fin de  
2 l'année dans le rapport annuel pour chacun des  
3 projets? À quel moment, vous envisagez qu'on dépose  
4 ce...

5 R. Ça, c'est dans le processus de gouvernance.

6 Q. **[81]** Oui.

7 R. Je pense que l'information qui devrait transiter  
8 dans votre processus de gouvernance devrait inclure  
9 ça pour que le vice-président, quand il reçoit ça,  
10 bon, bien, il puisse avoir quelque chose de concret  
11 sur lequel se prononcer, porter un jugement. Puis  
12 pour ce qui est du rapport annuel, je ne pense pas  
13 qu'au rapport annuel, Énergir devrait déposer  
14 toutes ses documentations pour tous les projets  
15 qu'elle a faits dans l'année.

16 Q. **[82]** O.K.

17 R. Ce que je dis, c'est que, au rapport annuel,  
18 Énergir dépose déjà la liste des projets qu'elle a  
19 faits dans l'année avec les numéros de projets,  
20 projet par projet. Et que la Régie pourrait,  
21 aléatoirement, sélectionner quelques-uns juste pour  
22 aller valider.

23 Q. **[83]** O.K. Et demander l'information là-dessus.

24 R. Demander l'information sur ces projets-là.

25 Q. **[84]** Je vous suis. Ça fait le tour.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci, Maître Thibodeau.

3 Me AMÉLIE CARDINAL :

4 Non, pas de questions. Merci.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Pas de questions. Madame Pelletier?

7 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

8 LE PRÉSIDENT :

9 Q. [85] Monsieur Gosselin, je n'aurai pas beaucoup de  
10 questions, mais je veux être bien sûr de comprendre  
11 que, ce que vous proposez, vous avez proposé de  
12 mettre en place un processus d'audit aléatoire.  
13 Mais aussi, par ailleurs, vous dites, puis c'est à  
14 votre planche 6 :

15 La FCEI recommande d'utiliser une  
16 analyse de rentabilité secondaire pour  
17 valider la rentabilité prospective des  
18 projets dont l'IP est inférieur à 1  
19 [...]

20 Je vous ai entendu, vous parlez d'avoir une  
21 approche plus quantitative. Est-ce que, dans votre  
22 esprit, ça prendrait la forme que lorsque Énergir  
23 présente son plan de développement dans le dossier  
24 tarifaire qui demande une autorisation de ces  
25 projets-là en vertu de l'article 73, il aurait une

1 ligne qui identifierait les projets qui sont entre  
2 point huit (0,8) et un (1) et une autre ligne  
3 accompagnerait cette ligne-là pour dire quelle est  
4 la valeur actuelle nette supplémentaire qui a été  
5 considérée et qui font que ces projets-là sont dans  
6 le plan de développement?

7 R. Vous parlez au dossier tarifaire? Donc, tout ça  
8 serait en prospectif.

9 Q. **[86]** Bien, c'est là qu'on va autoriser le plan de  
10 développement et donc les projets à venir. Mais  
11 j'en fais un truc complètement différent de...

12 R. Oui. Oui.

13 Q. **[87]** ... de mettre en place un processus d'audit  
14 aléatoire.

15 R. Oui, oui. Je comprends.

16 (11 h 26)

17 Q. **[88]** Ça, c'est autre chose. Ça, c'est forcément a  
18 posteriori. Mais, je suis en mode prospectif parce  
19 que c'est là que ça se passe, chaque année dans les  
20 dossiers tarifaires, on nous présente un plan de  
21 développement et associé à ça un certain nombre de  
22 projets, qu'on n'analyse pas projet par projet  
23 puisqu'ils sont en dessous du seuil, qu'on va  
24 analyser de façon globale, par catégories?

25 R. Oui. Écoutez, je ne sais pas, je ne suis pas

1 convaincu que... j'ai de la misère à voir ce que ça  
2 ajouterait comme information. Parce qu'évidemment,  
3 même si on le met dans le plan... On va vous  
4 soumettre un nombre de projets, disons, qui ont un  
5 IP entre zéro point huit (0.8) puis un (1), puis on  
6 va vous dire : globalement, ces projets-là, sur la  
7 base du signé anticipé, ont un déficit d'une valeur  
8 actuelle nette - je ne sais pas, moi - de cinq cent  
9 mille (500 000) et, globalement, on pense qu'ils  
10 vont aller chercher cinq cents... en potentiel de  
11 densification, un million (1 M). Ma compréhension,  
12 c'est... puis là, bien, c'est dans les  
13 subtilités... évidemment, oui, vous dites : on  
14 approuve au dossier tarifaire, mais on approuve  
15 quelque chose de prospectif. Ma compréhension,  
16 c'est qu'il y a une espèce d'autre approbation  
17 après ça qui est faite quand ces sommes-là... quand  
18 les projets sont vraiment concrétisés puis...

19 Au dossier tarifaire, vous cherchez à avoir  
20 une estimation : ça va être quoi l'ajout à la base  
21 de tarification, est-ce que c'est raisonnable? Est-  
22 ce que de séparer ces deux choses-là en deux vous  
23 donne un meilleur regard là-dessus? Écoutez, je ne  
24 le sais pas. Je pense que je tourne un peu en rond,  
25 là, je ne le sais pas.

1 Q. **[89]** O.K. Mais je ne suis pas d'accord avec vous,  
2 là. Dans le dossier tarifaire, bien sûr, on doit  
3 déterminer les auditions à la base, mais on a rendu  
4 une décision qui dit : dorénavant, dans les  
5 dossiers tarifaires, on va autoriser en vertu de  
6 73, comme on le fait pour HQD, HQT, pour les  
7 projets en dessous du seuil. Donc, on donne une  
8 autorisation qui dit qui confère à ces projets-là,  
9 pris dans leur ensemble, présentés par catégories,  
10 qui confèrent à ces projets-là un caractère  
11 prudemment acquis et utile, a priori.

12 R. A priori.

13 Q. **[90]** À priori. Mais pour porter ce jugement-là, ça  
14 nous prend de l'information, hein? Un minimum  
15 d'information.

16 R. Hum, hum. Mais, au réel, le montant qui va vraiment  
17 se ramasser dans la base de tarification l'année  
18 suivante ou deux ans après n'est pas nécessairement  
19 celui-là. Il y aura... en tout cas, il y a  
20 l'espace, si ma compréhension du processus est  
21 bonne, il y a un espace qui reste après ça pour  
22 venir requestionner potentiellement les choix qui  
23 auront été vraiment faits, indépendamment de ce qui  
24 a pu être autorisé a priori. Mais...

25 Q. **[91]** Vous avez raison, il y a une autre étape.

1 D'ailleurs, dans la plaidoirie de maître Thibodeau,  
2 il l'avait évoqué, il y a quatre moments dans la  
3 vie d'un projet, mais effectivement, oui, il y a  
4 toujours un posteriori, là, mais...

5 R. Hum, hum.

6 Q. [92] Moi, je focussais sur l'a priori.

7 R. Oui. Comme je vous dis, je n'ai pas... enfin, vous  
8 me prenez un peu au dépourvu, je n'ai pas du tout  
9 réfléchi à ça.

10 (11 h 31)

11 Q. [93] C'est correct. Je vous mettrai un E pour  
12 effort. Oui, c'est l'expression de ma collègue. Je  
13 veux valider avec vous, mais je pense qu'on a  
14 compris la même chose, que le taux de maturation de  
15 cinq (5) ou de quinze pour cent (15 %), selon les  
16 marchés, vous avez entendu comme nous, en tout cas,  
17 c'est notre compréhension, qu'Énergir l'applique à  
18 l'heure actuelle au niveau du portefeuille ou du  
19 portfolio. Et votre suggestion, c'est que ça soit  
20 plutôt appliqué au niveau projet par projet?

21 R. Bien, ce que je vous dis, c'est que c'est une  
22 possibilité pour... dans les options pour essayer  
23 de réduire le risque de faire des investissements  
24 non rentables, c'est une possibilité, avec la  
25 réserve que j'exprimais sur le caractère à propos

1 de faire ça selon le type d'attrition à laquelle on  
2 fait face.

3 Q. [94] O.K. Merci, je n'ai pas d'autres questions.

4 Donc, vous êtes... Oh! Oui? Réinterrogatoire, peut-  
5 être, Maître Turmel?

6 Me ANDRÉ TURMEL :

7 Non, Monsieur le Président, merci beaucoup. Alors,  
8 on peut libérer monsieur Gosselin.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Très bien.

11 Q. [95] Alors, vous êtes libéré. Merci beaucoup.

12 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS.

13 LE PRÉSIDENT :

14 On va faire une pause jusqu'à demain. Mais  
15 attendez, avant... Ah! Maître David, vous avez des  
16 choses à me dire?

17 Me ÉRIC DAVID :

18 Alors, bonjour, la Formation. Bien, au fond,  
19 c'était simplement parce que je voulais clarifier  
20 un peu le déroulement de demain et les intentions  
21 d'Énergir quant à l'administration d'une contre-  
22 preuve, parce que j'ai compris ce matin qu'il  
23 risque d'y avoir une contre-preuve. Évidemment, la  
24 règle, c'est qu'il ne peut pas y avoir de nouvelle  
25 preuve administrée lors d'une contre-preuve. C'est

1 uniquement pour commenter des nouveaux éléments de  
2 preuve qui auraient été introduits lors des  
3 témoignages des intervenants. J'aime mieux en  
4 parler maintenant parce que c'est sûr que je  
5 m'objecterai à toute tentative d'introduire une  
6 nouvelle preuve.

7           Ça fait que je pense que ça serait utile de  
8 clarifier les sujets sur lesquels la contre-preuve  
9 portera, qui va témoigner. Et, évidemment, je vais  
10 peut-être me réserver le droit, exceptionnellement,  
11 de vous demander la permission de faire réentendre  
12 mon témoin expert, si nécessaire. Évidemment, je  
13 sais que c'est exceptionnel, on est le jour même  
14 des plaidoiries, à quelques minutes des  
15 plaidoiries, vous comprenez que ça met les  
16 procureurs dans une situation un peu difficile si,  
17 effectivement, il y a des nouveaux éléments  
18 complexes qui sont introduits. Alors, voilà, c'est  
19 pour éviter qu'il y ait un dérapage demain que  
20 j'aimais mieux en parler dès aujourd'hui.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Très bien. Merci, Maître David.

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Je vais probablement rassurer mon collègue. Le but,  
25 ce n'est pas d'introduire de la preuve nouvelle,

1 évidemment. Le but de la contre-preuve, c'est pour  
2 adresser certains éléments nouveaux qui ont été  
3 soulevés lors des preuves des intervenants. Donc,  
4 le but, ce n'est pas d'introduire de la nouvelle  
5 preuve. Et puis je pense que... je me répète  
6 beaucoup, mais on n'annonce pas une longue contre-  
7 preuve demain. Oui, là il y a eu la question des  
8 sujets qui étaient envisagés. Il y a toujours des  
9 discussions qui vont avoir lieu avec ça. J'aimerais  
10 vous dire, c'est sûr, que voici le sujet. Pour ce  
11 qui est des témoins, par contre, on sait que ça va  
12 être Marc-André Goyette et Dave Rhéaume seulement  
13 qui vont être comme témoins pour la contre-preuve.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Est-ce que ça vous rassure?

16 Me ÉRIC DAVID :

17 Partiellement.

18 Me MARC TURGEON :

19 Ça éclaire.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Très bien. Je dois vous dire que la formation aura  
22 des questions additionnelles à poser aux témoins  
23 Rhéaume et Goyette. Donc, de toute façon, vous  
24 devrez revenir nous voir dans la boîte des témoins.  
25 Pour ce qui est des engagements, le plus tôt sera

1 le mieux, même s'il n'y a pas de référence aux  
2 notes sténographiques, parce que je ne veux surtout  
3 pas mettre de pression sur nos sténographes.

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Je viens de voir que c'est en cours de dépôt  
6 présentement. Donc, soit ça devrait être déposé ou,  
7 si ça ne l'est pas tout de suite, ça devrait être  
8 sous peu qu'ils devraient être déposés.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Très bien. Et la Régie va déposer une pièce qui  
11 va... bien, quand vous allez en prendre  
12 connaissance, vous allez comprendre, là. Donc, ça  
13 va vous laisser l'après-midi et la soirée pour en  
14 prendre connaissance puis, évidemment, vous pourrez  
15 nous en reparler demain.

16 Mme LOUISE PELLETIER :

17 Alors, c'est une question qui fait suite aux  
18 références aux notes sténographiques du dix (10)  
19 avril et, principalement, qui se rapporte au sujet  
20 d'une demande de contribution pour les projets dont  
21 les projets d'extension du réseau qui ne  
22 rencontreraient pas le critère de rentabilité. Et  
23 réponse selon laquelle Énergir s'est montrée  
24 ouverte, en tout cas, conciliante au fait de  
25 modifier l'article 4.3.4 des Conditions de service.

1 Alors, la Régie vous propose un texte qui  
2 remplacerait l'actuel 4.3.4, les soulignements  
3 indiquent quels sont ces changements. Et la Régie  
4 voudra assurément vous entendre là-dessus demain  
5 dans le cadre de votre plaidoirie. C'est plutôt  
6 juridique, or même si ce n'est pas un juriste qui  
7 vous le propose, qui vous la soumet. Or, vous  
8 entendre sur cette proposition de nouveau texte  
9 qu'aurait... de l'article 4.3.4. Ça va?

10 (11 h 36)

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Dans la mesure où ce n'est pas considéré comme de  
13 la nouvelle preuve, ça va nous faire plaisir de  
14 vous en parler demain.

15 Mme LOUISE PELLETIER :

16 Pas du tout. Ça vient des notes sténographiques.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Fantastique!

19 Me MARC TURGEON :

20 Dernier point, Maître Thibodeau. Juste voir, vous  
21 aviez annoncé qu'il n'y aurait pas de service  
22 d'interprétation demain. Il y a donc déjà... La  
23 preuve n'est pas close. La preuve n'est pas close  
24 parce que SÉ seule n'a pas fait la sienne. Nous  
25 aurons nous aussi... On va rassoier. Ça fait que

1 c'est à vous à juger si le service  
2 d'interprétation, vous en avez encore besoin, si  
3 encore quelqu'un va en avoir besoin dans la salle,  
4 parce que la preuve n'est pas close.

5 Me PHILIP THIBODEAU :

6 Je vous remercie.

7 Me MARC TURGEON :

8 Parfait.

9 LA GREFFIÈRE :

10 Et nous allons coter la pièce que la Régie a  
11 déposée sous la cote A-0176. Merci.

12

13 A-0176 : Document « Questions à Énergir »

14

15 LE PRÉSIDENT :

16 Là, il me reste un dernier commentaire qui  
17 s'adresse à tous. On s'aligne, comme je l'ai dit ce  
18 matin, pour une longue journée demain. C'est  
19 vendredi, jour de tempête. Mais enfin... un  
20 vendredi treize (13) en plus!

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Vous voulez qu'on parle rapidement, c'est ce que je  
23 comprends?

24 LE PRÉSIDENT :

25 Non, non, je ne veux pas qu'on parle rapidement,

1           mais je veux que tout le monde en soit conscient,  
2           parce qu'on va tous avoir une longue journée.

3           Monsieur le sténographe, on a déjà abusé beaucoup  
4           de sa patience cette semaine.

5           Me ANDRÉ TURMEL :

6           À cet effet, je ne veux pas vous interrompre, mais  
7           je me demandais si on ne pourrait pas débiter à  
8           huit heures trente (8 h 30), une demi-heure plus  
9           tôt, notamment... Bien, je n'ai pas parlé à mon  
10          confrère, Maître Neuman. Mais souvent ça nous  
11          permet de, bien, de gagner du temps un peu compte  
12          tenu qu'on finit plus tôt, mais c'est une  
13          suggestion que je fais bien humblement.

14          LE PRÉSIDENT :

15          Si personne s'oppose, c'est une suggestion...

16          Me PHILIP THIBODEAU :

17          Je suggère peut-être au moins d'aviser maître  
18          Gertler pour être certain qu'il...

19          LE PRÉSIDENT :

20          Ah oui, c'est vrai, maître Gertler.

21          Me PHILIP THIBODEAU :

22          ... soit présent demain matin.

23          LE PRÉSIDENT :

24          Maître Neuman, je vous voyais au téléphone.

25          J'imagine que vous parliez à...

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Non, justement, je n'ai pas réussi à lui parler. Il  
3 n'y a pas de réponse. Donc, je présume... Bien, je  
4 vais lui parler aujourd'hui, c'est certain, mais je  
5 présume que ça ira, mais je ne lui ai pas encore  
6 parlé. En principe oui, mais...

7 LE PRÉSIDENT :

8 Sauf que, là, il faudrait donner des instructions.  
9 Bon, bien, Maître Turmel, bel effort. On va rester  
10 à neuf heures (9 h), mais soyons tous là à neuf  
11 heures (9 h). Ma collègue a rappelé à maître Neuman  
12 le temps qu'il avait annoncé. Donc, merci à tous.  
13 Bonne journée et bonne soirée et à demain.

14

15 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

16

---

17

1 SERMENT D'OFFICE :

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

8

9 ET J'AI SIGNE:

10

11

12

---

Sténographe officiel. 200569-7