

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 11 AVRIL 2018

VOLUME 5

CLAUDE MORIN et MONIQUE J. LE CLERC
Sténographes officiels

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 (ROÉE);

Me DOMINIQUE NEUMAN
procureur de Stratégies énergétiques (SÉ).

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
LISTE DES PIÈCES	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE D'ÉNERGIR - (Panel 1) (suite)	
RUSSELL A. FEINGOLD	
DAVE RHÉAUME	
MARC-ANDRÉ GOYETTE	
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	7
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	49
DISCUSSION	143
PREUVE DE OPTION CONSOMMATEURS	
WILLIAM MARCUS	
EXAMINED BY Me ÉRIC DAVID	145
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	163
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	165
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	166
CONTRE-INTERROGÉS BY Me PHILIPP THIBODEAU	172
INTERROGÉS PAR Mme MARILOU LEFRANÇOIS	182
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	184
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	197
PREUVE DE ROÉÉ	
BERTRAND SCHEPPER	
PAUL L. CHERNICK	
INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	201
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT	229
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	231
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	237
INTERROGÉS PAR Mme MARILOU LEFRANÇOIS	247
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	252

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-2 (GM) :	Vérifier si un document permet de préciser si les pertes de clients, pour le marché résidentiel, sont davantage attribuables à des clients qui utilisent des appareils périphériques ou à des clients qui utilisent le gaz au niveau du chauffage (demandé par la Régie)	38
E-3 :	Produire le résultat de ce que représente un IP de 0,6, 0,8, 1,1 et 1,3 et un TRI de 13,99 (demandé par la formation)	53
E-4 (Énergir) :	Présentation du coût en capital prospectif pour approbation (demandé par la Régie)	87

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>	
B-0174 :	Plan de développement 2016-2017, GM-3, Document 2	8
C-OC-0060:	PowerPoint Presentation	150
C-OC-0061 :	Marginal Cost and Revenue Allocation for PG&E - Redacted version, by William B. Marcus	189

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce onzième (11e)
2 jour du mois d'avril :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du onze (11) 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. Donc, à moins qu'il y ait des
15 choses urgences à traiter, on peut continuer le
16 contre-interrogatoire. Vous avez passé une bonne
17 soirée, Messieurs!

18 M. DAVE RHÉAUME :

19 Très bien dormi.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Oui! Bon. O.K. Alors, Maître Cardinal, la parole
22 est à vous.

23

24 PREUVE D'ÉNERGIR - (Panel 1) (suite)

25

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce onzième (11e)
2 jour du mois d'avril, ONT COMPARU :

3

4 RUSSELL A. FEINGOLD

5 DAVE RHÉAUME

6 MARC-ANDRÉ GOYETTE

7

8 SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, déposent et
9 disent :

10

11 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

12 Q. **[1]** Bonjour. En fait, ce matin, ça va être un peu
13 plus court qu'hier, je vous rassure tout de suite.
14 La première pièce à laquelle je vais vous référer,
15 c'est la B-0277. Donc, on continue un peu avec les
16 mêmes pièces que celles d'hier qui est Gaz Métro-7,
17 Document 4, à la page 8.

18 Donc, Énergir explique comment sont
19 intégrés les revenus dans l'analyse de la
20 rentabilité. Puis elle mentionne qu'elle :

21 [...] prévoit également, dans la
22 rentabilité globale du plan de
23 développement, qu'une proportion de
24 projets est annulée, que certains
25 compteurs ne sont jamais ouverts et

1 que d'autres compteurs ne consomment
2 pas continuellement sur 40 ans.

3 Et là il y a une note de bas de page, c'est la note
4 de bas de page 14. Puis si on va... si on la
5 consulte, la note, elle dit :

6 [...] veuillez vous référer aux pièces
7 B-0146 [...]

8 Et en fait, je crois, si je ne me trompe pas, que
9 ce serait plutôt B-0143, Gaz Métro-3, Document 2,
10 et B-0217 qui est Gaz Métro-3, Document 6, du
11 dossier R-3970.

12 En fait, cette pièce-là, le B-0143, je vais
13 en déposer un extrait. C'est le plan de
14 développement deux mille seize, deux mille dix-sept
15 (2016-2017) et donc la cote serait A-0172.

16 LA GREFFIÈRE :

17 174.

18 Me AMÉLIE CARDINAL :

19 174. Ah! Ça va vite. O.K. Merci. 174.

20

21 B-0174 : Plan de développement 2016-2017, GM-3,
22 Document 2

23

24 Q. **[2]** En fait, dans la pièce que je vous ai donnée, à
25 la page 4, vous l'avez au complet là, sinon j'ai

1 fait des copies uniquement des extraits par la
2 suite des tableaux qui sont plus pertinents. Dans
3 la pièce Gaz Métro-3, Document 2, qui est la
4 B-0143, à la page 4, aux lignes 17 et suivantes,
5 Énergir dit que :

6 Pour l'année financière deux mille
7 treize (2013), en fait, Gaz Métro a
8 procédé à la pose de cinq mille quatre
9 cent soixante-six (5466) nouveaux
10 compteurs liés à de nouvelles ventes.
11 Ces compteurs sont associés à cinq
12 mille quatre cent soixante-quatre
13 (5464)...

14 M. DAVE RHÉAUME :

15 R. Excusez-nous, Maître Cardinal.

16 Q. **[3]** Oui.

17 R. Est-ce qu'on est censé avoir ce que vous nous
18 lisez? Je veux juste savoir est-ce qu'il faut noter
19 ce que vous nous dites ou est-ce qu'on a la pièce à
20 laquelle vous référez.

21 Q. **[4]** Vous avez la pièce, c'est ce que je viens de
22 vous donner.

23 R. On a juste un tableau.

24 Q. **[5]** Ah! Attendez un instant.

25 DISCUSSION HORS DOSSIER

1 Me AMÉLIE CARDINAL :

2 Q. [6] En fait, je vous ai donné la pièce au complet,
3 mais ce qu'il est important de retenir là-dedans,
4 c'est les chiffres qui sont repris aux tableaux 1 à
5 3 de la page 5 que tout le monde a dans leur main.
6 (9 h 11)

7 M. DAVE RHÉAUME :

8 R. L'extrait que vous nous lisiez est à quelle page?

9 Q. [7] Il est à la page 4 du document complet, mais
10 c'était pour illustrer les chiffres qui sont à la
11 page 5, qui sont dans les tableaux. Donc, c'est là
12 où on voit la pose de cinq mille quatre cent
13 soixante-six (5466) nouveaux compteurs pour des
14 nouvelles ventes, puis que ces compteurs-là sont
15 associés à cinq mille quatre cent soixante-quatre
16 (5464) installations. Et on constate aussi que, de
17 ces cinq mille quatre cent soixante-quatre (5464)
18 installations, il y en a deux cent quatre-vingt-
19 quatorze (294) qui étaient inactives au premier
20 (1er) février deux mille seize (2016). Ça, c'est ce
21 qui est indiqué dans votre preuve.

22 Ensuite, je vais vous référer à la pièce
23 B-0378 à la page 37, qui est GM-9, Document 17.
24 C'est un tableau qui s'intitule « Pertes de clients
25 par marché ». Donc, ça part de l'année deux mille

1 treize (2013). Pouvez-vous expliquer comment les
2 installations inactives sont prises en compte dans
3 le modèle d'évaluation de la rentabilité du plan de
4 développement?

5 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

6 R. En fait, Monsieur le Président, c'est expliqué
7 davantage... Là, j'essaie de... pour ne pas mêler
8 tout le monde. Je prendrais vraiment la pièce en
9 lien avec la cause tarifaire deux mille dix-sept
10 (2017). C'est à l'intérieur de cette pièce que
11 c'est expliqué cette méthodologie-là. Ce qu'on
12 avait fait, à l'époque, c'était de regarder les
13 compteurs qui étaient installés. On avait ramené ça
14 sur une base d'installation. Là, j'essaie de me
15 rappeler exactement ce qu'on avait fait. Mais de
16 mémoire, on avait ramené ça sur une base
17 d'installation. Il peut y avoir plus d'un compteur
18 sur une installation.

19 Donc, on avait ramené ça sur une base
20 d'installation. Et, là, on avait regardé plus tard,
21 donc mettons la cohorte des compteurs installés en
22 deux mille treize (2013), deux mille quatorze
23 (2014), et on avait regardé en deux mille seize
24 (2016), vers la fin de l'année, je crois, deux
25 mille seize (2016) ou en tout cas à tout le moins

1 en deux mille seize (2016), qu'est-ce qui était
2 arrivé entre ces deux périodes-là.

3 Et ce qu'on avait dit, c'est qu'une partie
4 de ces compteurs-là qui ont été installés, donc qui
5 ont induits des investissements qu'on doit
6 considérer, bien sûr, dans le plan de
7 développement, mais qui n'avaient pas généré, qui
8 n'avaient pas été facturés, donc qui n'avaient pas
9 induit de revenus.

10 Et ce qu'on a décidé de faire au niveau du
11 plan de développement, c'est d'enlever l'entièreté
12 de ces revenus-là sur une période de quarante (40)
13 ans. À ce moment-là, on avait expliqué que c'était
14 quand même assez conservateur dans la mesure que
15 c'est possible que le compteur soit ouvert plus
16 tard. Mais, bon, on avait décidé quand même
17 justement d'être plus conservateur puis de
18 considérer que l'ensemble de ces compteurs-là ne
19 devrait pas réouvrir. Ça donnait, là, je ne me
20 rappelle plus exactement du pourcentage... De
21 mémoire, c'était autour de un point cinq pour cent
22 (1,5 %) disons des revenus.

23 Ensuite de ça, on a dit, O.K., ça, c'est
24 les compteurs qui n'ont jamais été facturés,
25 regardons ceux qui ont déjà été facturés. Et, là,

1 il y a deux choses. Tu as des compteurs qui ont été
2 facturés, qui ont consommé presque de façon
3 permanente à partir du moment qu'ils ont été
4 ouverts disons jusqu'à une certaine période. Il y
5 en a d'autres que la consommation a fluctué. Et,
6 là, ce qu'on a pris, c'est un taux de maturation.
7 C'est-à-dire c'est un peu une moyenne, une façon
8 simple de le voir, c'est un peu une moyenne, c'est
9 quoi le pourcentage sur la consommation
10 contractuelle prévue.

11 Ça fait que si, par exemple, c'est cent
12 mètres cubes (100 m³) par année, bien, on a pris,
13 par exemple, quatre... on a constaté quatre-vingt-
14 quinze (95) au niveau résidentiel, donc quatre-
15 vingt-quinze pour cent (95 %). Au niveau affaires,
16 c'était plus autour de quatre-vingt-cinq (85 %).
17 Voilà!

18 Donc, ce qu'on a fait, c'est qu'au niveau
19 portfolio du plan de développement, autant au
20 niveau de la cause tarifaire que du rapport annuel,
21 on vient dégrossir deux choses : un, le pourcentage
22 de ceux qui n'ouvrent jamais, à peu près un point
23 cinq pour cent (1,5 %); puis, deuxièmement, en
24 fonction du taux de maturation par marché, quatre-
25 vingt-quinze pour cent (95 %) au niveau

1 résidentiel, quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) au
2 niveau affaires. Donc, ça a été ça un peu la... pas
3 un peu, c'est l'approche qui est utilisée.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Q. **[8]** O.K. Bien, je vous entends bien, Monsieur
6 Goyette. C'est plus clair. Là, je comprends votre
7 notion de taux de maturation. Puis je comprends
8 qu'elle s'applique au volume, dans le fond. Vous
9 l'appliquez au volume, pas au nombre
10 d'installations?

11 R. C'est exact, Monsieur le Président.

12 (9 h 16)

13 Q. **[9]** O.K. Mais comment, on essaie de, j'essaie de
14 faire le lien entre... là vous dites, « un point
15 cinq pour cent (1.5 %) », ce que vous avez constaté
16 puis là, ce qu'on voit aux tableaux à la pièce
17 A-0174, aux tableaux 1, 2, 3 et, notamment au
18 tableau 2 et tableau 3, c'est juste les mêmes
19 chiffres mais en pourcentage. Mais on voit cinq
20 point quatre pour cent (5,4 %) en moyenne, cinq
21 point huit (5,8) au résidentiel, quatre point six
22 (4,6) en affaires. Puis, bon, en volume... en
23 volume, c'est du même ordre dans le résidentiel,
24 cinq point quatre (5,4), mais au niveau affaires
25 c'est plus petit, c'est deux point neuf (2,9).

1 J'essaie de voir comment ces constats-là se
2 sont traduits en un taux de maturation de quatre-
3 vingt-quinze pour cent (95 %) pour le résidentiel,
4 quatre-vingt-cinq (85) pour affaires et le chiffre
5 que vous avez évoqué tantôt, d'un point cinq pour
6 cent (1,5 %) de compteurs inactifs ou installations
7 inactives, je... enfin, compteurs et installations,
8 il n'y a pas une grande différence, là, on a vu,
9 c'est juste deux (2) mais...

10 R. Non, vous avez raison. O.K. On va vraiment y aller
11 systématiquement, je pense que ça va être le plus
12 simple. Puis, en fait, ce qui irait le mieux, là,
13 pour faire le tour de cette question-là, c'est la
14 présentation qu'on avait faite lors de la cause
15 tarifaire, et c'est la pièce Gaz Métro-3, document
16 6, et là j'y vais vraiment de mémoire, là. Je ne
17 sais pas si vous y avez accès. Parce que c'est dans
18 cette pièce-là qu'on explique vraiment
19 systématiquement la démarche, mais je peux quand
20 même le faire avec vous. Et c'est dans cette pièce-
21 là qu'on parlait vraiment du taux de maturation.

22 Me MARC TURGEON :

23 Q. **[10]** C'est dans quel dossier?

24 R. C'est la cause tarifaire deux mille dix-sept
25 (2017), donc c'est le dossier R-3970-2016. Donc,

1 c'est bien la Gaz Métro-3, doc 6. Je ne l'ai pas
2 avec moi mais j'ai une bonne mémoire, donc je
3 devrais être en mesure de... B-0217, donc le B-217.

4 M. DAVE RHÉAUME :

5 R. Est-ce que ça pourrait être utile si on se
6 connectait à l'écran pour la montrer pour tout le
7 monde?

8 LE PRÉSIDENT :

9 Ceux qui vont sur le site Internet de la Régie,
10 c'est assez en haut du site, parce que c'est des
11 documents d'audience, B-0217. C'est un PowerPoint.
12 Voilà.

13 Q. **[11]** Félicitation pour votre mémoire.

14 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

15 R. J'ai vraiment l'impression de revenir dans le
16 temps. Donc, on va regarder ça ensemble, je vais
17 essayer d'être le plus clair, le plus systématique
18 possible. Donc, c'est en lien avec un suivi. O.K.?
19 Et c'est les mêmes tableaux, ça va être facile à
20 suivre parce que c'est les mêmes tableaux qu'on
21 retrouve dans la pièce, là, que maître Cardinal
22 nous a transmise.

23 Donc, première chose qu'on a faite, on a
24 une cohorte de compteurs installés en deux mille
25 treize (2013), en deux mille quatorze (2014).

1 Allons voir c'est quoi la proportion de ces
2 compteurs-là, qui sont inactifs, O.K.? Et quand on
3 dit, « inactifs », ça ne veut pas dire qu'ils n'ont
4 pas généré de revenu mais, à une date donnée, ils
5 sont inactifs.

6 Donc, en février deux mille seize (2016),
7 comme trois ans plus tard, il y en a une partie qui
8 sont inactifs, allons voir cette proportion-là. On
9 voit, la moyenne en fait c'était cinq point deux
10 (5,2) en termes de nombre, quatre point un (4,1) en
11 termes de volume. Première chose.

12 Ensuite, on est allé voir, de cette
13 proportion qui était inactive, là, O.K.? On avait
14 des compteurs au début, on regarde trois ans plus
15 tard, on se rend compte qu'il y en a une partie qui
16 sont inactifs. Quels sont ceux qui n'ont jamais
17 consommé, qui n'ont jamais généré de revenu? O.K.?
18 Parce que, comme je le disais, dans ceux inactifs,
19 il y a une portion qui ont généré des revenus mais
20 qu'à un moment donné, ils sont inactifs et il y en
21 a qui n'ont jamais généré de revenu. Et, ça, c'est
22 le tableau 6, toujours sur les tableaux de... Sur
23 les tableaux de maître Cardinal, malheureusement on
24 ne l'a pas cette information-là, mais c'est dans la
25 même pièce. Et donc, là je vois moins de

1 pourcentage, mais c'était, mon Dieu...

2 (9 h 23)

3 LE PRÉSIDENT :

4 Q. **[12]** Ça ressemble à deux virgule neuf (2,9) et un
5 virgule zéro (1,0).

6 R. Exactement. O.K. Donc si on récapitule, on installe
7 des compteurs, on regarde trois-quatre ans plus
8 tard, on se rend compte qu'il y a un pour cent
9 (1 %) ... bien en fait qu'il y a une partie de ces
10 compteurs-là qui n'ont jamais généré de revenus et
11 qu'il y a une autre partie qui sont, qui font
12 partie de ça en fait, là, une autre partie qui ont
13 déjà généré des revenus, mais à ce moment-là ils
14 sont arrêtés.

15 Ça fait que la première chose qu'on se dit
16 c'est : ah bien, ceux qui n'ont jamais généré de
17 revenus, ce un pour cent (1 %)-là - donc un point
18 quatre (1,4 %) résidentiel, point neuf pour cent
19 (0,9 %) affaires - on va considérer dans le plan de
20 développement qu'ils n'en généreront jamais. Ça
21 fait que ça, c'est le premier ajustement qu'on
22 fait. Et comme je disais tantôt, c'est un
23 ajustement qui est assez conservateur parce que
24 dans les faits, un compteur installé pourrait plus
25 tard générer des revenus, mais c'est le premier

1 ajustement qu'on fait.

2 Ensuite de ça, on est allés se poser la
3 question, et là je vais aller un petit peu plus
4 loin... on est allés se poser la question, O.K. Une
5 fois qu'on a enlevé ces compteurs-là, on se ramasse
6 avec, trois ans plus tard, des compteurs qui sont
7 inactifs et des compteurs qui sont actifs. O.K. Et
8 comme je le disais, les compteurs inactifs, une
9 fois qu'on a enlevé la proportion de ceux qui
10 n'ouvrent jamais, bien ça veut dire qu'il y en a
11 là-dedans qui ont consommé.

12 Et là, ce qu'on a fait, c'est qu'on a
13 regardé un taux de maturation, donc c'est quoi la
14 consommation moyenne par rapport à la valeur
15 contractuelle. Pour les compteurs qui étaient
16 inactifs à une certaine date, le taux de maturation
17 était faible, il était autour de dix pour cent
18 (10 %), alors que pour les compteurs... les
19 compteurs qui étaient actifs, ils étaient plus
20 élevés, peut-être autour de quatre-vingt-seize
21 (96 %), quatre-vingt-dix-sept pour cent (97 %). Et
22 là, on a pris une moyenne pondérée de ça et c'est
23 ce qu'on... c'est là qu'on en est arrivé en fait,
24 et là je vous amène à la troisième ligne du... de
25 ce... bon, c'est une discussion qu'on avait avec la

1 FCEI, donc on va enlever cette partie-là, mais à
2 gauche on arrive avec ce qu'on propose.

3 Donc ce qu'on propose, la ligne d'en haut
4 c'est peu important ici parce que les taux de vente
5 annulées en fait c'est... on avait signé une vente,
6 elle ne s'est jamais réalisée, donc il n'y a eu ni
7 investissements, ni revenus. O.K. Donc ça, c'est
8 pas pertinent pour nous. C'est à partir d'ici que
9 c'est intéressant, donc taux d'installation jamais
10 facturé. On va enlever deux point quatre pour cent
11 (2,4 %) des revenus au niveau résidentiel, point
12 sept (0,7 %) affaires.

13 Au niveau du taux de maturation maintenant
14 des installations actives et inactives, qui ont
15 déjà généré des revenus, bien là on s'est rendu
16 compte que c'est quatre-vingt-quinze pour cent
17 (95 %). Et comme je vous dirais, dans le quatre-
18 vingt-quinze pour cent (95 %) il y a ceux qui
19 étaient actifs, après trois-quatre ans qui avaient
20 un taux de maturation très élevés; ceux qui étaient
21 inactifs, qui avaient un taux de maturation plus
22 bas, mais globalement quatre-vingt-quinze (95 %).
23 Et au niveau affaires, quatre-vingt-six point trois
24 pour cent (86,3 %).

25 Donc c'est les deux ajustements ici qu'on

1 fait. Ça fait qu'on va dégrossir, en fait, notre
2 plan de vente de deux point quatre pour cent
3 (2,4 %) des volumes résidentiels, point sept pour
4 cent (0,7 %), et ensuite on va le dégrossir encore
5 une fois d'un dix pour cent (10 %) au niveau
6 résidentiel, au niveau des volumes et quatorze
7 (14 %), quinze pour cent (15 %) au niveau affaires.

8 Ça fait que c'est vraiment ça... est-ce que
9 vous comprenez? Est-ce que c'est clair? Dans le
10 fond, donc, ça, c'est vraiment les compteurs qui
11 n'ouvrent jamais; puis ça, c'est des compteurs qui
12 ont déjà ouvert, mais qu'une fois qu'on regarde
13 trois-quatre ans plus tard, donc sur l'historique
14 qu'on a de disponible dans nos systèmes, on se rend
15 compte qu'ils, en moyenne, consomment par exemple à
16 quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) des valeurs
17 contractuelles, puis au niveau affaires, quatre-
18 vingt-six pour cent (86 %).

19 Q. **[13]** O.K. Mais regardons l'avenir. Donc, ce que
20 vous proposez ou ce que vous dites que vous faites
21 lorsque le prochain plan de développement que vous
22 déposez...

23 R. Oui.

24 Q. **[14]** ... ou même déjà celui que vous avez déposé il
25 y a quelques jours.

1 R. Oui, absolument.

2 Q. **[15]** Donc, dans ce plan de développement-là, pour
3 vos investissements en dessous du seuil, vous
4 considérez systématiquement, donc, la liste de
5 projets que vous envisagez, puis vous prenez
6 quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) du volume
7 anticipé, associé à ces projets-là pour ce qui est
8 des projets résidentiels, et quatre-vingt-cinq pour
9 cent (85 %) du volume anticipé pour ce qui est des
10 projets affaires. C'est ça?

11 R. C'est exactement ça.

12 Q. **[16]** Et ça, c'est déjà intégré dans votre méthode.

13 R. C'est déjà intégré depuis le dossier tarifaire deux
14 mille dix-sept (2017).

15 Q. **[17]** O.K.

16 R. Puis... voilà.

17 Q. **[18]** Merci. Maître Cardinal.

18 Me AMÉLIE CARDINAL :

19 Q. **[19]** Merci. Est-ce que vous pourriez concilier le
20 nombre d'installation inactives avec les pertes de
21 clients totales du tableau de la pièce Gaz Métro 9,
22 Document 17, qui est B-0378, à la page 37 à
23 laquelle j'ai référé tout à l'heure?

24 R. Excusez, vous voulez que je concilie quoi
25 exactement?

1 Q. [20] Le nombre d'installations inactives avec les
2 pertes de clients totales.

3 R. C'est pas le... c'est pas le même concept, Monsieur
4 le Président.

5 (9 h 28)

6 Pour nous, en fait, les pertes de clients, c'est
7 quelque chose que l'on a expliqué quelques fois,
8 mais les pertes de clients, c'est une méthode... En
9 fait, c'est la Régie qui nous avait demandé de
10 développer une méthode. Et ce que l'on a fait,
11 c'est que l'on considère des installations qui
12 n'ont pas eu de facturation pendant une période de
13 douze (12) mois et à partir de là, on considère que
14 c'est une perte.

15 Bien sûr, un compteur qui est inactif une
16 certaine période, donc, qui n'a pas été facturé
17 pendant un mois ou deux, va généralement et c'est
18 ce que l'on voit, réouvrir dans le temps. Donc, ce
19 n'est pas parce qu'un compteur, à un moment donné,
20 est inactif, que nécessairement il ne va jamais
21 reconsommer. Donc, c'est pour ça que la méthode des
22 pertes de clients qui avait été déposée dans le
23 cadre... Je ne me rappelle plus de quel dossier
24 tarifaire, je crois que c'est deux mille treize
25 (2013), c'était en fonction justement d'une

1 installation où il n'y a pas de facturation pendant
2 une certaine période et de mémoire, c'est douze
3 (12) mois.

4 Q. [21] Parfait merci.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Q. [22] Mais, comme les deux notions peuvent être
7 proches l'une de l'autre, ça se peut qu'il y ait un
8 « overlap », j'imagine, dans le décompte des
9 compteurs inactifs. Bon évidemment, on ne parle pas
10 du tout du même degré.

11 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

12 R. Vous avez raison je vous dirais, Monsieur le
13 président, et lorsque l'on regarde, justement,
14 le... Je ne me rappelle pas du numéro de la pièce,
15 je suis désolé, mais ce tableau-là que l'on... Oui,
16 si on regarde par exemple une année comme deux
17 mille quatorze (2014)...

18 LE PRÉSIDENT :

19 O.K. Attendez. Pour les notes sténos, on va quand
20 même référé... Oui, la pièce A-0170 qui a été
21 distribuée hier, puis là, peut-être que je devance
22 les questions de maître Cardinal, mais attendez
23 monsieur Goyette. Maître Cardinal, est-ce que l'on
24 avait terminé la question?

25

1 Me AMÉLIE CARDINAL :

2 Non. En fait, il m'en restait. J'ai seulement une
3 question de plus par rapport à ça.

4 LE PRÉSIDENT :

5 O.K. Bon bien continuons.

6 Me AMÉLIE CARDINAL :

7 Parfait.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Puis on va y revenir au tableau, Monsieur Goyette.

10 Me AMÉLIE CARDINAL :

11 Q. **[23]** En fait, dans cette ligne-là, ma dernière
12 question c'était de savoir si dans la méthode
13 d'évaluation de la rentabilité des projets
14 d'investissement, les taux de maturation de quatre-
15 vingt-quinze pour cent (95 %) et de quatre-vingt-
16 cinq pour cent (85 %) sont clairement identifiés
17 dans le feuillet Excel.

18 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

19 R. Mon dieu, vous me posez une bonne question. Je ne
20 le sais pas, Monsieur le Président, mais je ne
21 verrais pas pourquoi que ça... S'ils ne le sont
22 pas, on pourra les mettre. On ne voit pas d'enjeux
23 à ce niveau-là, mais je ne me rappelle pas. Je ne
24 vois pas le fichier Excel dans ma tête, mais il n'y
25 aurait pas de problèmes à les mettre. Ça a été

1 quand même dit à la Régie directement lors de la
2 cause tarifaire deux mille dix-sept (2017).

3 Q. **[24]** Est-ce que ça serait possible de prendre un
4 engagement pour démontrer exactement où ils sont
5 ces taux-là?

6 R. Qu'est-ce que vous voulez dire par « où ils
7 sont? ». Ils font partie du calcul des volumes.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Q. **[25]** Je pense que... Je comprends très bien la
10 ligne de questions, puisque je l'ai vue avant
11 qu'elle vous soit posée, mais en fait, c'est ça, la
12 question que l'on se posait c'est est-ce que c'est
13 un paramètre du modèle, puis la réponse
14 probablement est non. C'est un paramètre dont on
15 tient compte lorsque l'on fait une évaluation
16 globale du plan de développement, c'est-à-dire que
17 tous les volumes pris en compte sont dégraissés du
18 facteur... Du taux de maturation dans le fond.

19 R. C'est bien ça.

20 Q. **[26]** Donc, ce n'est pas un paramètre du modèle
21 d'évaluation, c'est ce que vous considérez comme
22 inquant au modèle.

23 R. Exactement, oui.

24 Q. **[27]** Je pense que ça répond à la question.

25

1 Me AMÉLIE CARDINAL :

2 Q. **[28]** Et ma dernière question de cette ligne-là,
3 j'ai une autre ligne. Je ne sais pas si vous
4 vouliez...

5 LE PRÉSIDENT :

6 Oui. Non. Allez-y.

7 Me AMÉLIE CARDINAL :

8 Q. **[29]** Je vais vous référer encore une fois à la
9 pièce B-0378, mais aux pages 33 et 34. En réponse à
10 la question 11.1 de la Régie, si on commence à la
11 page 33, le « bullet » qui est en bas de la page,
12 Énergir dit que :

13 Le nombre de clients, selon la
14 définition d'Énergir, pour une année,
15 est le nombre moyen de contrats actifs
16 sur une période de douze (12) mois et
17 chaque contrat actif lors d'un mois,
18 équivaut donc à une douzième (1/12) de
19 clients. La perte d'un contrat ne
20 signifie pas nécessairement la perte
21 d'un client. Un contrat peut devenir
22 caduc de par un changement
23 contractuel, notamment par une
24 nouvelle entente tarifaire. Un
25 contrat peut également être terminé

1 par un changement de responsabilités,
2 notamment lors d'un déménagement,
3 suivi d'un réaménagement. Dans les
4 deux cas, cela a un effet neutre sur
5 le nombre de clients ou les volumes et
6 Énergir ne les considère ni comme des
7 pertes, ni comme des nouveaux clients.

8 (9h 33)

9 Pour tenir compte qu'un client puisse recommencer
10 à consommer après une longue période d'inactivité,
11 donc au-delà de douze (12) mois, et pour avoir une
12 perspective sur un horizon de dix (10) ans à l'aide
13 des données fournies par le Distributeur à la
14 question 11.1 de la DDR 12 de la Régie, la Régie a
15 compilé des données relatives à la croissance de
16 clients et au nombre de poses de compteurs de
17 nouveaux clients depuis deux mille six (2006). Et
18 là, c'est le graphique que je vous ai transmis hier
19 en fin de journée.

20 Donc, dans ce graphique-là, on peut voir,
21 en bleu, les données qui sont relatives à la pose
22 de compteurs de nouveaux clients...

23 LE PRÉSIDENT :

24 Maître Cardinal...

25

1 Me AMÉLIE CARDINAL :

2 Oui?

3 LE PRÉSIDENT :

4 ... c'est bien notre graphique, la pièce A-0170?

5 Me AMÉLIE CARDINAL :

6 Je ne me rappelle plus du numéro exactement mais...

7 LE PRÉSIDENT :

8 Mais je vous...

9 Me AMÉLIE CARDINAL :

10 ... j'imagine que c'est ça.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Oui.

13 Me AMÉLIE CARDINAL :

14 Oui.

15 Q. [30] Et puis, en vert, vous pouvez voir les données
16 qui sont relatives à la croissance du nombre de
17 clients d'une année à l'autre. Donc, par exemple,
18 la croissance du nombre de clients de deux mille
19 sept (2007) correspond au nombre de clients de deux
20 mille sept (2007) moins celle de deux mille six
21 (2006).

22 Donc, quand on regarde l'évolution de la
23 pose de compteurs pour les nouveaux clients
24 installés à chaque année et qu'on le compare à la
25 croissance du nombre de clients, on remarque que

1 sur une période de dix (10) ans, le Distributeur a
2 raccordé soixante-dix-huit mille trois cent
3 soixante et onze (78 371) nouveaux compteurs,
4 tandis que la croissance du nombre de clients est
5 seulement de trente-six mille cent un (36 101)
6 clients, ce qui fait, grosso modo, un écart de
7 trente-quatre mille deux cents (34 200) clients sur
8 l'ensemble de la période, qui est un taux net de
9 quarante-quatre pour cent (44 %) d'installation
10 inactive.

11 Puis Énergir fournit à la page 38 de Gaz
12 Métro-9, Document 17, qui est la même pièce,
13 B-0378, on peut voir les pertes pour les clients de
14 deux mille treize (2013) à deux mille seize (2016),
15 puis on les a reproduits, pour fins de comparaison,
16 dans le tableau.

17 Donc, vous pouvez remarquer que le nombre
18 de clients perdus est plus élevé que l'écart entre
19 la pose d'un nouveau compteur et la croissance des
20 clients. Dans ce contexte-là, la Régie comprend que
21 les projets d'extension de réseaux des plans de
22 développement peuvent présenter un potentiel de
23 densification. Par contre, la Régie se pose des
24 questions sur l'importance de ce potentiel en
25 comparaison de la perte de clients sur l'ensemble

1 du réseau constatée à chacune des années.

2 Est-ce que vous avez effectué des analyses
3 à l'interne pour identifier les causes de ces
4 écarts entre la pose de nouveaux compteurs et la
5 croissance du nombre de clients?

6 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

7 R. Plusieurs choses ici dans cette question, Monsieur
8 le Président. On va essayer encore une fois d'y
9 aller systématiquement.

10 La lecture de ce graphique-là, pour nous,
11 c'est de se rendre compte que, effectivement, il y
12 a une croissance de notre clientèle dans le temps
13 qui passe de cent soixante-six mille (166 000) en
14 deux mille six (2006) à au-dessus de deux cent
15 mille (200 000) en deux mille dix-sept (2017),
16 alors que les pertes de clients sont plutôt
17 constantes et donc diminuent.

18 Ce que ça veut dire, c'est que notre taux
19 d'attrition, o.k. qui est une mesure que la plupart
20 des entreprises réglementées, non réglementées, on
21 suit, baisse. Juste pour vous donner une idée, en
22 deux mille sept (2007), on avait un taux
23 d'attrition de un point neuf pour cent (1,9 %)
24 selon la base des chiffres que vous présentez. En
25 deux mille dix-sept (2017), on est rendus à un

1 point deux (1,2), ce qui est une bonne nouvelle
2 pour nous. Donc, on perd toujours moins de clients
3 par rapport à nos clients totaux.

4 Deuxième chose, je pense, qu'il faut dire
5 par rapport à ça, c'est normal qu'on perde des
6 clients. On connecte des clients depuis plus de
7 soixante (60) ans. Donc, à chaque année, il y a une
8 partie de cette clientèle-là, on signe des nouveaux
9 clients puis on perd des nouveaux clients. Ça ne
10 dit absolument rien sur... C'est tout à fait normal
11 et ça se peut très bien qu'une bonne partie de
12 cette clientèle-là c'est des clients qu'on avait
13 signés il y a de ça longtemps et qui ont consommé
14 longtemps chez nous. Et on donne des exemples, par
15 exemple, dans le cadre des DDR où, sur les dix (10)
16 plus gros clients VGE qu'on a, on en a cinq que ça
17 fait plus de cinquante (50) ans qu'ils sont
18 raccordés avec nous et quatre plus de trente (30)
19 ans. Donc, c'est tout à fait normal de perdre des
20 clients à ce niveau-là.

21 Pour ce qui est maintenant de comment on se
22 sert de la perte de clients ou du taux d'attrition,
23 je ne me rappelle pas exactement de la DDR - je le
24 sais que c'est dans la même série - on explique un
25 peu les stratégies de maintien de clients qu'on a

1 mises en place dans les dernières années.

2 Et là, encore une fois, je ne peux pas vous
3 référer à la pièce, il y en a beaucoup là. J'ai une
4 bonne mémoire mais il y a une limite. Mais je me
5 rappelle les stratégies de maintien qui ont été
6 mises en place notamment c'est lorsqu'il y a des
7 ré-aménagements, déménagement on s'est aperçu que
8 là ho ça peut être une, un moment critique parce
9 que par exemple des gens pourraient être intéressés
10 à faire des, des rénovations majeures et là ça leur
11 ouvre une opportunité de changer disons de source
12 de d'énergie. Et donc on fait un suivi particulier
13 à ce niveau-là.

14 Autre chose qu'on a remarqué c'est bien sûr
15 plus les clients ont des appareils au gaz naturel
16 moins ils vont avoir tendance à vouloir changer
17 bien sûr de source d'énergie. Donc on a un effort
18 particulier au niveau des ajouts de charges, c'est
19 important pour nous d'ajouter des appareils. Donc
20 vraiment quand on regarde les attritions, quand on
21 regarde les pertes de clients, après bien on, ça
22 peut être par sondage, de différentes façons on va
23 vouloir mesurer pourquoi. Et une fois qu'on a ces
24 réponses-là bien là on peut des stratégies un petit
25 peu ciblées justement de maintien de la clientèle

1 et c'est ce qu'on a fait. C'est ce qu'on a mis en
2 place là au cours des dernières années et c'est ce
3 qu'on explique là dans le, dans le document aux
4 réponses aux demandes de renseignements.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Q. Et, et si je comprends bien ce que vous venez de
7 dire c'est le fruit de ces stratégies-là qui
8 explique, ou enfin ce que vous, ce que vous laissez
9 entendre, qui explique votre taux d'effritement et
10 le taux d'attrition que vous appelez, diminue dans
11 les dernières années par rapport aux années...
12 qu'on remonte dans le temps?

13 R. On, on aime bien penser que c'est grâce à nos
14 efforts effectivement.

15 Me AMÉLIE CARDINAL :

16 Q. Je peux continuer? Ça va? Parfait. Donc pour le
17 marché résidentiel est-ce que vous êtes en mesure
18 de préciser si c'est, si les pertes sont davantage
19 attribuables à des clients qui utilisent des
20 appareils périphériques ou si ça concerne également
21 des clients qui utilisent le gaz pour leur besoin
22 de chauffage?

23 R. Malheureusement, Monsieur le Président, je ne suis,
24 je ne serai pas en mesure de répondre à cette
25 question-là actuellement. Je ne le sais pas.

1 Q. Est-ce que vous seriez en mesure d'obtenir cette
2 information-là en prenant un engagement?

3 R. Tout est possible, Monsieur le Président là, si la
4 Régie juge que c'est une information pertinente de
5 plus à avoir au dossier on pourra mettre les
6 efforts pour effectivement la, trouver cette
7 information-là.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Q. En fait la question c'est; est-ce que vous faites
10 déjà ce type d'analyse-là vous? Vous sembliez dire
11 que vous avez creuser la question un peu plus
12 récemment puis ça a conduit Énergir à mettre en
13 place des moyens pour réduire le taux d'attrition
14 mais est-ce que vous avez cette connaissance-là à
15 l'interne?

16 R. Je ne veux pas trop m'avancer Monsieur le
17 Président, pour être honnête. C'est, je suis moins
18 dans ces au day-to-day comme on pourrait dire
19 opérationnellement parlant dans ces questions-là.
20 Je le sais par contre qu'on a déjà fourni ce type
21 d'information-là, de ce type d'analyse-là, ce que
22 je propose de faire c'est peut-être de regarder si
23 justement il y a de l'information qui est déjà
24 disponible qui a déjà été donnée à la Régie et puis
25 peut-être de vous revenir là dans la journée en

1 vous indiquant dans quelle pièce peut-être trouver
2 ce type information-là.

3 Me AMÉLIE CARDINAL :

4 Q. Parfait. Donc si pouvez faire la vérification si
5 cette information-là existe dans un document.

6 R. Parfait. On va, on va vous revenir.

7 Q. Merci.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Donc c'est engagement numéro?

10 Me AMÉLIE CARDINAL :

11 Bien en fait je sais pas...

12 M. LAURENT PILOTTO :

13 Non?

14 Me AMÉLIE CARDINAL :

15 Si ça devrait être un engagement juste si pouvez
16 nous pointer la pièce je crois que ça va être
17 suffisant.

18 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

19 R. Parfait.

20 LE PRÉSIDENT :

21 O.K. pas d'engagement. Formel enfin.

22 Me MARC TURGEON :

23 Q. Juste au niveau procédural je pense que ce serait
24 peut-être bon de prendre quand même un engagement
25 formel mais conditionnel de vérifier, en fait

1 l'engagement ça sera de vérifier si, effectivement,
2 il y a quelque chose que vous pouvez nous donner
3 rapidement. Et à ce moment-là donc, ça, ça fera
4 partie des engagements de la... Parce que, là, je
5 veux dire, vous allez terminer votre preuve
6 incessamment. C'est juste que la notion de... vous
7 avez bien raison, Maître Cardinal, la notion
8 d'engagement va faire qu'il y a un lien qu'on va
9 pouvoir suivre jusqu'à tant qu'on termine
10 l'audience.

11 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

12 R. Pas de problème.

13 Me MARC TURGEON :

14 Ça vous va. Oui, vous prenez l'engagement.

15 Me AMÉLIE CARDINAL :

16 Ce serait l'engagement 2. Et si je le formule, là,
17 ça serait de vérifier si un document permet de
18 préciser si les pertes de clients sont, pour le
19 marché résidentiel, sont davantage attribuables à
20 des clients qui utilisent des appareils
21 périphériques ou à des clients qui utilisent le gaz
22 au niveau du chauffage.

23 M. DAVE RHÉAUME :

24 R. On comprend la même chose.

25

1 Me AMÉLIE CARDINAL :

2 Parfait.

3

4 E-2 (GM) : Vérifier si un document permet de
5 préciser si les pertes de clients,
6 pour le marché résidentiel, sont
7 davantage attribuables à des clients
8 qui utilisent des appareils
9 périphériques ou à des clients qui
10 utilisent le gaz au niveau du
11 chauffage (demandé par la Régie)

12

13 Q. [31] Si je poursuis ma ligne de questions. Croyez-
14 vous qu'il serait plus prudent d'intégrer aux
15 paramètres du modèle un taux d'effritement du
16 nombre de clients par marché?

17 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

18 R. En fait, Monsieur le Président, je pense qu'on a
19 déjà mis les mesures appropriées au niveau du
20 calcul de la rentabilité. On le fait par marché
21 aussi. Comme j'ai dit, on dégrossit déjà les
22 volumes, donc les revenus en lien avec un
23 pourcentage des compteurs qui n'ouvrent jamais
24 puis, après ça, un autre pourcentage important pour
25 capter justement le fait que ce n'est pas tous les

1 clients qui vont consommer de façon permanente les
2 volumes contractuels sur la période. Donc, non, on
3 ne pense pas que c'est nécessaire d'ajouter ça.

4 Q. **[32]** Est-ce qu'un taux d'effritement devrait être
5 pris en compte dans les flux de revenus dans la
6 mesure où ce sont les revenus qui sont affectés par
7 les pertes de clients et non pas les coûts puisque
8 les investissements sont déjà réalisés?

9 R. C'est exactement ce qu'on vous explique. Donc,
10 quand on utilise un... Quand on utilise le taux des
11 compteurs jamais ouverts, disons autour de deux
12 pour cent (2 %) puis ensuite de ça un taux de
13 maturation, c'est sur les volumes. Donc, les
14 investissements sont considérés, mais on réduit les
15 volumes, et donc les revenus de ces taux-là, sur
16 une période de quarante (40) ans. Donc, c'est déjà
17 fait, Monsieur le Président. On ne voit pas la
18 nécessité d'ajouter encore davantage d'ajustements.

19 Q. **[33]** Puis enfin ma dernière question, c'est par
20 rapport à l'IP. Je vais vous référer encore à la
21 même pièce, B-0378, qui est Gaz Métro-9, Document
22 17, à la page 74, en réponse à la question 20.1 où
23 la Régie demandait de :

24 Confirmer si dans la nouvelle Méthode
25 proposée, le coût de capital

1 prospectif après impôts est utilisé
2 comme intrant. Le cas échéant veuillez
3 en expliquer les détails.

4 Et Énergir répondait qu'elle confirmait :

5 Que le coût en capital prospectif
6 (CCP) après impôt (5,01 % pour l'année
7 2017-2018) n'est pas utilisé comme
8 intrant dans la Nouvelle méthode sauf
9 en ce qui concerne le calcul de l'IP
10 [...].

11 Et plus bas, Énergir disait que :

12 Pour plus de clarté, le CCP après
13 impôt ne contribue en rien au calcul
14 du flux monétaire [...].

15 Pouvez-vous indiquer si, dans le calcul de l'IP,
16 les flux financiers sont actualisés avec le CCP
17 mixte ou avec le CCP après impôt?

18 (9 h 49)

19 R. Effectivement, là, je vous admetts que la phrase
20 peut porter à confusion. Donc, lorsqu'on va
21 calculer l'impact tarifaire, on va utiliser comme
22 aujourd'hui ce qu'on a appelé, là, dans le dossier
23 le coût en capital mixte, lorsqu'on va regarder le
24 flux monétaire, qui est donc sans financement, on
25 regarde vraiment ce qui est généré par le projet.

1 On va utiliser comme taux d'actualisation le coût
2 en capital prospectif après impôt. Donc, ça va être
3 l'actualisation des flux monétaires du projet avec
4 le coût en capital après impôt divisés par
5 l'investissement initial.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Q. [34] Là il va falloir clarifier ça.

8 R. On est là pour ça. Parlons-en.

9 Q. [35] Moi, hier, ce que j'ai retenu puis qui
10 semblait, excusez-moi l'anglicisme, mais faire du
11 sens dans ma tête, c'est qu'on établit un coût en
12 capital prospectif après impôt et c'est ce que vous
13 demandez, que dorénavant on utilise un vrai CCP
14 après impôt donc... où la partie dettes est après
15 impôt. Puis, dans les chiffres d'aujourd'hui, donc
16 ça ferait passer le CCP après impôt, de cinq
17 quarante-trois (5,43), qui est était celui approuvé
18 lors du dossier, à cinq zéro un (5,01). Et ça, ce
19 CCP après impôt là, c'est le CCP qui sert de balise
20 pour comparer le TRI.

21 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

22 R. C'est exact.

23 Q. [36] Ça va jusque-là.

24 R. Jusque-là, on est exactement à la même place.

25 Q. [37] Ce que j'ai retenu de notre conversation

1 d'hier là-dessus aussi c'est que nous avons besoin
2 d'un CCP mixte depuis toujours, et la confusion
3 provient probablement de là, le CCP mixte est utile
4 à... comme taux d'actualisation lorsqu'on actualise
5 les flux monétaires dans la perspective de calculer
6 l'impact tarifaire.

7 R. En fait, pour calculer l'impact tarifaire, ce qu'on
8 regarde, c'est la différence entre le revenu du
9 projet, généré par le projet, et le coût de service
10 induit par le projet également. Et là ça nous donne
11 un impact tarifaire et, lorsqu'on regarde l'impact
12 tarifaire cumulatif à travers les années, on va
13 l'actualiser, effectivement, avec le taux de cinq
14 quarante-trois (5,43). Donc, jusque-là ça va.

15 Quand on parle du flux monétaire, on parle
16 vraiment du flux monétaire... pas de l'impact du
17 coût de service, là, vraiment le flux monétaire
18 brut, les revenus du projet moins les coûts du
19 projet moins l'investissement initial, puis moins
20 l'impôt aussi parce que c'est un flux monétaire.
21 C'est ce flux monétaire là qu'on dit qu'on va
22 utiliser comme balise, effectivement. On va
23 regarder le taux de rendement interne de ce flux-là
24 puis on va le comparer au coût du capital
25 prospectif après impôt. Donc, je pense qu'on est à

1 la même place à ce niveau-là. Est-ce que je me
2 trompe?

3 Q. **[38]** Non, là vous m'avez perdu. Bon, on s'entend
4 sur la balise, hein. Le TRI, on le compare à un CCP
5 après impôt. Enfin, c'est ce que vous nous demandez
6 et c'est ce que la Régie, même, a acquiescé chez
7 Gazifère, dorénavant d'utiliser un CCP après impôt
8 pur. Comme la finance l'enseigne.

9 R. Absolument. Absolument. Oui.

10 Q. **[39]** Donc, ça, ça va pour la balise?

11 R. Oui.

12 Q. **[40]** Bon. Mais pour ce qui est de l'actualisation
13 des flux monétaires, vous dites : « On continue à
14 utiliser le cinq quarante-trois (5,43) ou le CCP
15 mixte. » Là vous venez de me dire : « Oui, mais pas
16 dans tous les cas. »

17 R. Oui, écoutez, effectivement, je me suis peut-être
18 mal exprimé, Monsieur le Président. On n'utilise
19 jamais le CCP mixte dans l'actualisation des flux
20 monétaires. Actuellement, les flux monétaires, on
21 ne les actualise pas, on calcule vraiment un taux
22 de rendement interne. On utilise le CCP mixte quand
23 vient le temps de regarder la valeur de l'impact
24 tarifaire en dollars d'aujourd'hui. Donc,
25 actualisé.

1 Et l'impact tarifaire, encore une fois,
2 c'est la différence entre, vous le savez, le revenu
3 et le coût de service induit par le projet. Dans le
4 coût de service il y a les frais financiers, il y a
5 le bénéfice net, il y a l'impôt, il y a l'ensemble
6 de ces... ce qu'il faut aller chercher à travers,
7 bien sûr, les tarifs.

8 Et donc, si les revenus générés par le
9 projet sont supérieurs à ce coût de service-là, ça
10 va générer des baisses tarifaires. Et là il va y
11 avoir une baisse tarifaire ou une hausse à l'an 1,
12 à l'an 2, à l'an 3. Lorsqu'on veut... on vous donne
13 comme information, justement, dans le cadre des
14 plans de développement, ce qu'on appelle la
15 contribution tarifaire ou l'impact tarifaire après,
16 par exemple, cinq ans. On va donc actualiser ces
17 contributions annuelles-là, année 1, 2, 3, 4, 5 et
18 on va les ramener en valeurs d'aujourd'hui en
19 utilisant le coût du capital mixte. Et c'est normal
20 qu'on utilise le coût du capital mixte puisque ce
21 calcul-là est en fonction, justement, du coût de
22 service, dans lequel les frais financiers, l'impôt
23 et le bénéfice net sont considérés. Donc,
24 seulement quand on fait l'actualisation de l'impact
25 tarifaire, on va utiliser le coût en capital mixte.

1 Quand on regarde les flux monétaires d'un
2 projet, lesquels sont... dans lesquels on considère
3 qu'il n'y a pas de financement, il n'y a pas de
4 frais financiers, ah bien là on va utiliser le taux
5 de rendement interne, comme vous l'avez bien dit,
6 et on va le comparer au coût en capital prospectif
7 après impôt.

8 (9 h 54)

9 Ça fait que c'est... je comprends. En fait,
10 ce qui est difficile parfois, c'est qu'on a un
11 modèle d'évaluation de la rentabilité qui à la fois
12 calcule deux choses : un impact tarifaire, puis
13 même s'il y a une cohérence - puis on en a parlé
14 hier - il y a une partie qui calcule l'impact
15 tarifaire, puis il y a une partie qui calcule le
16 taux de rendement interne. Tout ça, bien que c'est
17 compliqué, c'est cohérent, c'est-à-dire qu'un
18 projet qui va générer un taux de rendement interne
19 qui est égal au coût en capital prospectif ne
20 générera pas d'impact tarifaire sur quarante (40)
21 ans, une fois que tu vas l'actualiser en valeur
22 d'aujourd'hui. Tout ça est cohérent, mais
23 j'acquiesce et je concède que ça peut être un peu
24 difficile à... toutes ces subtilités-là, à
25 comprendre.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Q. [41] O.K. Et je vous ai bien compris jusque-là.

3 Maintenant, on rentre dans le monde de l'IP. Et
4 l'IP, c'est un ratio de flux monétaire.

5 R. Exactement, exactement.

6 Q. [42] Qui sont actualisés.

7 R. Exactement. Et là donc, c'est pour ça que c'était
8 pas... en fait, l'IP puis le TRI c'est deux trucs
9 qui sont très, très reliés, dans le fond. Parce
10 qu'un IP de un (1), c'est la même chose qu'un taux
11 de rendement interne qui est égal au coût en
12 capital prospectif après impôt. C'est exactement la
13 même chose ou ce serait la même chose qu'une valeur
14 actualisée des flux monétaires en utilisant comme
15 taux d'actualisation le coût en capital après
16 impôt, qui est plus grand que zéro. Donc c'est ça
17 que ça veut dire, un IP de un (1).

18 Ce qu'on va faire, c'est qu'on va prendre
19 les flux monétaires du projet sans financement,
20 encore une fois, sans frais financiers, vraiment
21 les revenus moins les coûts, moins l'impôt. On va
22 les actualiser au niveau du coût en capital
23 prospectif après impôt, parce qu'il faut avoir la
24 même cohérence qu'avec le TRI, on parle vraiment du
25 flux monétaire sans financement. Donc, le taux

1 d'actualisation, ça va être le coût en capital
2 après impôt et on va le diviser par
3 l'investissement initial. Et si ça, ça donne un
4 (1), pour vous donner une exemple, c'est exactement
5 la même chose que si on avait calculé un taux de
6 rendement interne sur les mêmes flux, qui serait
7 égal au coût en capital prospectif après impôt.

8 Q. **[43]** Ça va.

9 R. Ça va, merci.

10 Q. **[44]** J'espère que ça va tenir dans ma tête, mais
11 pour l'instant ça va.

12 Me AMÉLIE CARDINAL :

13 Q. **[45]** Donc ma dernière question. Pouvez-vous
14 expliquer l'avantage d'utiliser un IP au lieu de
15 maintenir le TRI?

16 R. En fait, à ce niveau-là c'est une recommandation de
17 Black & Veatch, de monsieur Feingold, et on
18 trouvait ça intéressant parce que notre méthode,
19 globalement, est... en fait, est assez inspirée de
20 ce qui se fait en Ontario. En Ontario, ils
21 utilisent également un IP. Pour nous, il n'y a pas
22 vraiment de changement conceptuel. Et ça facilite
23 un peu, je trouve, la compréhension ou
24 l'interprétation des projets, en ce sens qu'on sait
25 que t'as pas be... à chaque année le coût en

1 capital, par exemple, va changer : 5,43, 5,22, 4.
2 Et si c'est... si c'est au-dessus de point huit
3 (0,8) ou avec densification au-dessus de un (1), on
4 retient ça à chaque année en fait. C'est simple à
5 comprendre. Bien on sait que le projet, dans le
6 fond, on le considère rentable ou non. Donc, voilà
7 en fait. C'est... un, c'était pour davantage nous
8 aligner avec ce qui se fait ailleurs, notamment en
9 Ontario chez FortisBC, et deuxièmement, bien
10 c'est... je trouve que ça rend l'interprétation au
11 niveau de la rentabilité et de la profitabilité des
12 projets plus facile. Mais conceptuellement parlant,
13 je suis d'accord, c'est un peu la même chose.

14 M. RUSSEL FEINGOLD :

15 I would like to had, if I could.

16 (9 h 58)

17 From a conceptual point of view, profitability
18 index is really a dimensionless measure. As
19 monsieur Goyette mentioned, it doesn't require
20 adjustment to reflect changes in the IRR because it
21 has taken that out of the equation, so to speak, by
22 using that index, or profitability index, where the
23 rate of return is essentially integrated into the
24 value of the index itself.

25

1 THE PRESIDENT:

2 Thank you.

3 Me AMÉLIE CARDINAL :

4 Je vous remercie, ça complète mes questions.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Merci, Maître Cardinal. Madame Pelletier.

7 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

8 Mme LOUISE PELLETIER :

9 Q. **[46]** Oui. J'aimerais poursuivre sur cette question
10 de l'IP. Un IP de point zéro huit (0,8), ça
11 correspondrait à un TRI de quoi? Si on dit qu'un IP
12 de un (1) ça correspond au coût de capital
13 prospectif après impôt, cinq point zéro un (5,01).
14 Hein?

15 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

16 R. Oui.

17 Q. **[47]** Ça va?

18 R. Ça va, absolument.

19 Q. **[48]** Dans le plan de développement qui nous a été
20 déposé, dans A-0167, on a un TRI global, un taux de
21 rendement interne de treize point quatre-vingt-dix-
22 neuf pour cent (13,99 %). Ça correspondrait à un IP
23 de combien, ça?

24 R. Bien honnêtement...

25 Q. **[49]** Ça ne se fait pas?

1 R. Ça se fait, là. Comme ça, non, je ne serais pas
2 capable de vous le faire...

3 Q. **[50]** O.K.

4 R. ... comme ça devant vous. Mais oui, ça se fait la
5 correspondance. Mais pour vous donner une idée
6 d'ordre de grandeur, parce qu'il faut bien faire
7 attention, un IP de point huit (0,8) ce n'est pas
8 égale à quatre-vingts pour cent (80 %) disons,
9 mettons cinq point zéro un (5,01). On peut utiliser
10 ça comme règle du pouce. Ça ne sera pas
11 nécessairement le cas. Ça dépend des annuités, ça
12 dépend de toutes sortes de facteurs.

13 Un IP de un (1) avec un coût en capital de
14 cinq zéro un (5,01), ça doit donner un taux de
15 rendement interne autour de trois soixante (3,60),
16 trois soixante-dix (3,70), je vous dirais, dans ce
17 coin-là.

18 M. DAVE RHÉAUME :

19 R. Tu as dit un IP de un (1). Tu voulais dire de zéro
20 virgule huit (0,8).

21 Q. **[51]** Oui.

22 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

23 R. Ah, pardon. Oui, de zéro virgule huit (0,8). Merci.
24 Ça donnerait à peu près trois soixante (3,60),
25 trois soixante-dix (3,70).

1 Q. **[52]** Puis un IP de un point un (1,1), ça nous
2 donnerait quoi?

3 R. Ça serait autour de six point deux (6,2), je vous
4 dirais, pour cent, environ.

5 Q. **[53]** O.K.

6 R. Je peux prendre un engagement, si vous voulez, puis
7 vous le calculer. Ça ne me dérange pas.

8 M. DAVE RHÉAUME :

9 R. On pourrait faire point huit (0,8), un point un
10 (1,1) et vous revenir avec qu'est-ce qu'un IP de
11 treize point quatre-vingt-dix-neuf (13,99)?

12 Q. **[54]** Oui et puis je rajouterais aussi le un virgule
13 trois (1,3) dont on a fait référence, les
14 intervenants ont fait référence, si on devait
15 modifier ou ajuster la durée de vie utile de
16 quarante (40) ans. Alors...

17 R. On va...

18 Q. **[55]** ... c'est un engagement que vous prenez?

19 R. Oui, on va prendre l'engagement mais je le dis
20 d'emblée, la personne qui fait d'habitude, le
21 responsable, je dirais, du calcul est en vacances
22 mais je suis convaincu qu'on va trouver quelqu'un
23 d'autre rapidement puis on va être capables de vous
24 revenir d'ici la fin de la journée.

25 Q. **[56]** C'est bien. Donc, c'est engagement numéro 3.

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 Franklin Gertler pour le ROÉÉ.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Attendez Maître Gertler, on va juste libeller
5 l'engagement.

6 Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 Oh, excusez-moi, mais c'était par rapport à ça.

8 C'est pour ça que j'ai... En tout cas, c'est...

9 LE PRÉSIDENT :

10 Oui.

11 Me FRANKLIN S. GERTLER :

12 C'est bon.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Vous ne voulez pas qu'on prenne l'engagement?

15 Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 Non, j'avais une suggestion mais ça va.

17 LE PRÉSIDENT :

18 O.K. Bien allez-y dans ce cas-là.

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 Bien, c'est simplement que dans la preuve de
21 monsieur Chernick, il parle de point six (0,6),
22 zéro point six (0,6). Alors, je me demande si on ne
23 pourrait pas en même temps calculer celle-là pour
24 être capables de le comprendre.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Très bien.

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 Merci beaucoup.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Vous avez bien fait d'intervenir. Donc...

7 Mme LOUISE PELLETIER :

8 On ne doit pas en être à un calcul près.

9 Q. **[57]** Bon. Donc, s'il était possible de produire le
10 calcul ou le résultat de ce que représente un IP de
11 zéro virgule huit (0,8), non, point huit (0,8)...

12 R. Point huit (0,8), point six (0,6)...

13 Q. **[58]** Point six (0,6), point huit (0,8)...

14 R. ... un point un (1,1).

15 Q. **[59]** ... un point un (1,1), un point trois (1,3) et
16 le TRI de treize point quatre-vingt-dix-neuf,
17 (13,99) ça représenterait aussi quoi?

18

19 E-3 : Produire le résultat de ce que représente
20 un IP de 0,6, 0,8, 1,1 et 1,3 et un TRI de
21 13,99 (demandé par la formation)

22

23 R. Parfait.

24 (10 h 03)

25 Q. **[60]** Ça va? Merci. Je resterais un peu dans la

1 question de l'IP, si vous me permettez. Et là,
2 suite à maître Gertler qui s'est levé, ça me fait
3 penser, essentiellement, dans sa preuve ROÉÉ, on
4 résume certaines recommandations de monsieur
5 Chernick qui est, je peux vous référer, c'est à la
6 page 18 mais je vais vous le lire. La preuve ROÉÉ,
7 on résume certaines recommandations de monsieur
8 Chernick qui est, je peux vous référer, c'est à la
9 page 18, mais je vais vous le lire. Page 18, ligne
10 11, on dit, Chernick dit :

11 If the evaluation period remains at
12 forty (40) years that Énergir
13 proposed, I believe the acceptance
14 ratio should be increased to one point
15 three (1.3) reflecting the risk of
16 falling revenues over time.

17 De même, monsieur Marcus, dans la preuve de OC, OC-
18 0049, à la page 3, ligne 65, l'expert Marcus
19 indique, quant à l'IP global :

20 I can agree with the 40-year timeline
21 for project evaluation, but
22 uncertainty associated with the time
23 frame for analysis is one of the
24 issues that leads me to recommend a
25 higher profitability index threshold.

1 Pourriez-vous commenter sur ces recommandations des
2 deux experts quant à l'utilisation d'un IP de un
3 point trois (1,3) au lieu de un point un (1,1).
4 Évidemment, ceci étant relié à la durée de quarante
5 (40) ans si la Régie devait être plutôt favorable à
6 ces recommandations. Alors, est-ce que vous avez
7 une position à exprimer là-dessus? Est-ce que vous
8 seriez favorables à ça ou non?

9 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

10 R. Question qui est très intéressante, selon nous, et
11 qui fait un peu un lien avec ce qu'on a essayé
12 d'expliquer sur, selon nous, ce qui est le plus
13 adéquat pour prendre en considération de
14 l'incertitude, parce que c'est un peu de ça qu'on
15 parle ici, le fait qu'il y a toujours de
16 l'incertitude au niveau des coûts, des revenus, de
17 est-ce que les clients vont consommer pleinement
18 pendant quarante (40) ans, et caetera.

19 Notre position là-dessus c'est qu'on a mis,
20 selon nous, bien honnêtement, en place plusieurs
21 mesures de mitigation et j'en ai parlé, et je ne
22 veux pas me répéter nécessairement, mais seulement
23 les revenus engagés contractuellement, justement
24 les compteurs qui ne consomment pas, le taux de
25 maturation, des trucs, en fait, des éléments qu'on

1 ne retrouve pas, par exemple, en Ontario, qu'on ne
2 retrouve pas non plus chez FortisBC.

3 Donc, on trouvait déjà qu'on ajoutait un
4 élément de mitigation de risque qu'on ne voyait pas
5 ailleurs et ça, on trouvait ça intéressant. On
6 trouvait qu'on ajoutait ça, mais qu'en plus, on
7 gardait, on proposait aussi un point un (1,1), donc
8 qui permet de mitiger le risque entre un (1) et un
9 point un (1,1), ça sert à ça.

10 Donc, pour nous, la réponse très claire,
11 pour nous le un point un (1,1), on pense qu'il est
12 cohérent, qu'il fait du sens - pour utiliser
13 l'anglicisme - avec les autres mesures de
14 mitigation qu'on a mises en place.

15 Ceci étant dit, je vous dirais qu'on est
16 plus à l'aise, et on pense que c'est plus adéquat
17 de, comment dire, de mitiger le risque,
18 l'incertitude, en jouant sur ce paramètre-là, que
19 sur le paramètre de la durée de vie utile alors que
20 la durée de vie utile, on n'a pas actuellement,
21 comme je disais, on n'a pas de raison de croire
22 qu'en moyenne nos clients vont être là sur une plus
23 petite période.

24 Donc, je pense être assez clair, on pense
25 qu'un point un (1,1) c'est la meilleure approche

1 compte tenu des autres mesures de mitigation qu'on
2 a mises en place. Mais si la Régie avait à se
3 prononcer puis jugeait qu'on n'a pas assez mitigé
4 ces risques-là, on est davantage en faveur de jouer
5 sur ce paramètre-là. On pense que c'est beaucoup
6 plus adéquat, ça ne brise pas le lien qui existe,
7 justement, entre la durée de vie utile d'un actif,
8 la période d'amortissement puis les avantages
9 économiques futurs et donc, voilà, on pense que
10 c'est plus adéquat.

11 M. DAVE RHÉAUME :

12 R. Je vais quand même faire un ajout, Madame la
13 Régisseuse, et monsieur Goyette l'a dit, mais je
14 veux être sûr que ça soit bien entendu, là, non, on
15 n'est pas favorables à utiliser ce un point trois
16 (1,3) là, puis je dirais, il y a deux raisons
17 fondamentales que je veux juste qui soient très
18 bien comprises, là. Un, selon nous, il n'y a pas de
19 précédent pour ça. C'est-à-dire qu'il n'y a pas, on
20 a eu des références de maître Gertler à la
21 Colombie-Britannique puis au fait que le contexte
22 environnemental, la compétition, les risques à
23 associer à la transition énergétique ressemblaient
24 à ceux du Québec. Puis monsieur Feingold l'a
25 expliqué, ils utilisent un point un (1,1), puis

1 dans les dernières années, ils ont augmenté la
2 période sur laquelle ils évaluaient les projets de
3 vingt (20) pour revenir à quarante (40) ans. Donc,
4 d'autres endroits qui peuvent ressembler au Québec,
5 on utilise quarante (40) ans, il y en a. Puis ces
6 endroits-là, ils utilisent aussi un point un (1,1).
7 (10 h 08)

8 Le deuxième point, donc, au-delà que ce
9 n'est pas justifié, le deuxième point c'est, il
10 faut se questionner, puis je l'ai dit hier, mais je
11 veux que ça soit bien compris, une approche qui
12 fait en sorte qu'il y a des projets non rentables
13 puis ait des projets rentables, pardon, qui
14 seraient écartés, c'est une perte de bénéfices pour
15 la clientèle. C'est une perte d'opportunités de
16 réduire les tarifs de l'ensemble de la clientèle et
17 je pense que ce serait, je vais le dire comme ça,
18 je pense qu'il ne faut pas avoir le réflexe sur
19 cette question-là de se dire, bien, c'est juste
20 plus de sécurité, on se rajoute des contingences,
21 on s'assure de la sécurité. C'est vrai. À chaque
22 fois que l'on va remonter la cible, on s'assure de
23 ne pas faire de projets. On réduit les risques de
24 faire des projets qui pourraient finir non
25 rentables, mais en contrepartie, on se met à

1 bloquer des projets qui eux, seraient rentables.

2 Puis il n'y en a pas un qui est pire que
3 l'autre. Moi, je pense que c'est un point qu'il est
4 important qu'il soit compris qu'un projet qui crée
5 une hausse tarifaire de cent dollars (100 \$), qui
6 n'aurait donc pas dû être fait, ce n'est pas pire
7 pour la clientèle qu'un projet qui aurait généré
8 une baisse tarifaire de cent dollars (100 \$) qu'on
9 ne fait pas.

10 J'ai l'analogie du hockey, on va parfois
11 blâmer un défenseur qui fait une erreur, qui cause
12 un but, mais l'attaquant que ça fait cinq fois
13 qu'il rate le filet, à la fin du match, on n'en
14 parle pas. Je pense que l'impact peut aussi être
15 important. Donc, la perte d'opportunités de faire
16 des bons projets, c'est aussi pire que de faire des
17 mauvais projets, puis selon nous, l'augmentation
18 au-delà du un point un (1.1), il n'y a pas de
19 justifications actuellement pour ça, puis il y a
20 probablement des impacts qui sont négatifs, qui
21 sont importants pour la clientèle.

22 Mme LOUISE PELLETIER :

23 Q. [61] Merci, Monsieur Rhéaume, cependant, ce que
24 vous venez d'indiquer, ce n'est pas ce que j'avais
25 compris de ce que monsieur Goyette a exprimé.

1 Monsieur Goyette a exprimé que si on avait un
2 paramètre sur lequel jouer, ma compréhension était
3 que c'était sur le IP et non pas sur la durée de
4 vie et vous vous me dites : « Non, non, non. Ne
5 touchez pas à ça. On n'en veut pas de un point
6 trois (1,3). ». Là où on va se situer? À un point
7 deux (1,2) d'abord?

8 R. En fait, je...

9 Q. **[62]** C'est entre les deux? Je ne le sais pas.

10 R. Je suis d'accord avec monsieur Goyette. En fait,
11 c'est-à-dire que si vous arrivez à la conclusion
12 qu'il y a des risques qui selon vous sont plus
13 élevés que notre évaluation ou plus élevés qu'en
14 Colombie-Britannique, par exemple, puis que vous
15 décidez de jouer avec un facteur, on pense que le
16 bon facteur avec lequel jouer c'est le un point un
17 (1.1). Ça, c'est ce que monsieur Goyette disait. Je
18 suis cent pour cent (100 %) du même avis que
19 monsieur Goyette. Si la Régie arrive à la
20 conclusion qu'il y a des risques supplémentaires,
21 et donc, une probabilité qu'il y ait plus de pertes
22 que ce qu'on a vu par le passé. Si c'est à la
23 conclusion à laquelle la Régie arrive, on pense que
24 c'est le un point un (1,1) qui devrait être
25 augmenté. Ce que j'ajoutais c'est, mais nous on ne

1 le pense pas, puis on ne voit pas la preuve au
2 dossier qui nous démontre en fait que le un point
3 un (1,1), qui a pu être raisonnable dans les
4 dernières années, qui tout d'un coup, ne serait pas
5 raisonnable, parce qu'il y a une telle
6 transformation du taux de rétention de la clientèle
7 ou de l'évolution des volumes ou de l'évolution des
8 coûts, on pense que l'on est dans les tendances que
9 l'on voit ailleurs, puis qu'il n'y a pas de
10 justificatifs.

11 Q. **[63]** O.K.

12 M. RUSSELL A. FEINGOLD :

13 Q. **[64]** Excusez-moi. I'd like to add one more
14 conceptual perspective to this discussion. When I
15 look at the evaluation period, it is one of many
16 parameters in the profitability analysis but it's
17 an important one, and in determining whether to
18 shorten that period, there are some very important,
19 but somewhat speculative decisions that would have
20 to be made on forty (40) years from now, if the
21 business of Énergir is gonna be different than it
22 is today.

23 And I think the mitigation measures that
24 Énergir has proposed as described by Mr. Goyette,
25 better track the gradual changes over time that may

1 or may not occur as a result of changes in the
2 business, changes in technology, changes in the
3 habits of gas customers and I think that is the
4 better way to be able to measure on an ongoing
5 basis the relative profitability of deciding to
6 bring on new customers to the system.

7 Q. [65] Thank you Sir. Donc, je dois un peu en
8 déduire, si je reviens ou si je vous cite. UC,
9 Union des consommateurs qui maintenant est
10 observateur dans notre dossier, mais qui a quand
11 même exprimé ou recommandé à la Régie parmi ses
12 recommandations... qui a recommandé plutôt à la
13 Régie d'errer vers la prudence et d'y aller sur le
14 un point trois (1,3), considérant la situation
15 actuelle ou prévue. On a quand même... Il y a une
16 politique énergétique qui nous dit quelque chose,
17 que le gaz est une source d'énergie de transition.
18 En même temps, ce n'est pas la politique
19 énergétique, mais le gouvernement subventionne les
20 extensions de réseau un peu partout. On pourrait
21 s'interroger à savoir, où est la cohérence dans
22 tout ça, mais ce n'est pas l'objet de notre
23 audience aujourd'hui. Alors, je comprends donc que
24 la possibilité de réviser le seuil à la baisse
25 essentiellement vous... C'est-à-dire de

1 l'augmenter, je comprends donc que cette
2 recommandation de l'UC d'errer vers la prudence,
3 vous considérez qu'on est suffisamment prudent
4 comme ça aujourd'hui? Pas besoin de rajouter des
5 bretelles à la ceinture?

6 (10 h 13)

7 R. En effet.

8 Q. **[66]** Non.

9 R. Je pense que pour l'instant, ce qu'est d'avis,
10 c'est... puis on le voit avec l'évolution du taux
11 d'attrition de la clientèle, il est en diminution.
12 Si on pensait que nos clients partaient
13 parfaitement, sur quarante (40) ans, on aurait deux
14 point cinq pour cent (2,5 %) d'effritement à chaque
15 année puis on a quelque chose d'inférieur à ça. Ce
16 qu'on vous dit, c'est qu'actuellement, on aura le
17 temps de revenir. On parle de suivi a posteriori.

18 Si un jour on se met à voir un point
19 d'inflexion puis un changement dans les tendances,
20 il faudra réagir c'est certain. Par contre, pour
21 l'instant, ce qu'on dit, c'est on amortit les
22 actifs sur quarante (40) ans, on fait payer à la
23 clientèle le coût du réseau sur la prémisse qu'il
24 va être encore utilisé pendant quarante (40) ans.
25 Puis comme je l'ai dit hier, est-ce que ça va être

1 cent pour cent (100 %) du gaz naturel dans quarante
2 (40) ans? Je ne le sais pas. Je présume que non, en
3 fait. Mais, pour l'instant, nous, ce qu'on voit de
4 la preuve au dossier, errer vers la prudence, dans
5 ce cas-ci, ça a un coût puis selon nous,
6 actuellement, on est au bon niveau puis d'ajouter
7 une couche supplémentaire supposément par prudence,
8 on pense que c'est au désavantage de la clientèle.

9 Q. [67] Merci. Et vous m'amenez sur mes prochaines
10 questions. Vous parlez du suivi a posteriori. Ce
11 suivi a posteriori sur dans six ans, je n'ai pas
12 fait énormément de dossiers de gaz, mais six ans
13 m'apparaît être très loin dans le futur. Donc, moi,
14 je trouve ça très loin.

15 Dans six ans, si on se rend compte, et vous
16 avez indiqué hier, je pense, que si dans six ans,
17 on remarque que, bon, bien, l'IP point huit (0,8)
18 est beaucoup trop contraignant ou ne nous donne pas
19 de bons résultats, on devrait le monter à point
20 neuf (0,9). Et vous avez aussi invoqué, au sens
21 contraire, que s'il est trop contraignant, s'il est
22 trop élevé, on pourrait le baisser à point sept
23 (0,7), car nos projets sont aussi rentables à point
24 sept (0,7). Bon. Whatever.

25 Je suis en train de perdre ma ligne de

1 questions. Donc, dans six ans, outre de modifier
2 l'IP ou ce seuil, si on se rend compte que, bon,
3 plusieurs des... que cette rentabilité-là ne se
4 matérialise pas dans six ans, il se passe quoi? Les
5 projets sont déficitaires. Évidemment, il y a des
6 manques à gagner. On va être devant un état de
7 fait, un fait accompli essentiellement, et là, il y
8 aura perte ou impact tarifaire négatif potentiel ou
9 assez assurément, et c'est les consommateurs qui
10 vont payer. Alors, il va se passer quoi dans tout
11 ça? Autrement que de jouer sur l'IP puis on dit,
12 bon, bien, là, on n'est pas bien bien chanceux. On
13 n'a pas de bons résultats, on va le monter à point
14 neuf (0,9), après six ans,. Et tout ce qui sera
15 produit entre les deux, qui va payer pour tout ça?
16 Outre les consommateurs...

17 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

18 R. Oui.

19 Q. [68] ... est-ce que c'est Énergir qui va assumer
20 ces pertes-là, l'actionnaire, ou quoi?

21 R. Bon. Cette partie de questions là, je pense que
22 monsieur Rhéaume pourra y répondre. Non, mais
23 encore une fois, c'est intéressant. Ça permet, je
24 pense, de clarifier certains éléments de notre
25 preuve.

1 Ce qu'on propose, il y a un suivi
2 actuellement a posteriori trois ans qui existe. Ça
3 fait que supposons que vous approuvez une méthode
4 pour la cause tarifaire, donc, disons, deux mille
5 dix-neuf (2019), et là, supposons qu'on referait le
6 plan, ou deux mille vingt (2020), peu importe, en
7 deux mille vingt-trois (2023), il va y avoir un
8 suivi a posteriori qui va exister. Et là, ça va
9 être déjà possible de voir justement comment les
10 ventes qu'on a faites, disons, en deux mille vingt
11 (2020) se comporte en deux mille vingt-trois
12 (2023).

13 Nous, ce qu'on a dit, c'est en plus de ce
14 suivi-là, qui est quand même, je vous dirais, un
15 suivi assez exhaustif où on voit vraiment, par
16 marché, par segment, qu'est-ce qui se passe, la
17 rentabilité prévue, la rentabilité a posteriori
18 donc qui s'est réalisée. En plus de ce suivi-là
19 trois ans plus tard, on en ajoute un autre
20 expressément pour les deux cas de figure.

21 Donc, le premier cas de figure, lorsqu'on
22 accepte des projets entre point huit (0,8) et un
23 (1) et, encore une fois, c'est peut-être quinze,
24 vingt (20) projets par année là sur deux cent
25 cinquante (250) projets sur cinq mille (5000)

1 ventes. Il faut quand même ramener ça.

2 Donc, il va y avoir un suivi spécifique
3 pour ça. Et pourquoi on le prévoit six ans plus
4 tard? Simplement parce que pour laisser le temps
5 justement à la densification de faire son effet.
6 (10 h 18)

7 On va quand même avoir une première vision
8 après trois ans. Mais après six ans, on va avoir
9 une meilleure vision, c'est ça l'objectif du
10 potentiel de densification. Donc, la réalité, c'est
11 qu'il y en a deux suivis, un après trois ans, un
12 après six. Et celui après six, c'est vraiment pour
13 les cas spécifiques, deux cas spécifiques, les
14 projets entre point huit et un et les cas
15 d'exception, les repavages et les parcs
16 industriels. Donc, ça, pour ce qui est des suivis,
17 on pense effectivement que c'est une bonne méthode,
18 trois ans, six ans, de voir évoluer un peu la
19 rentabilité de nos projets. Donc, ça nous
20 paraissait intéressant comme encadrement
21 supplémentaire.

22 M. DAVE RHÉAUME :

23 R. Puis j'ajouterais donc, parce que pour l'autre
24 partie de votre question, et dans l'exemple que
25 donnait monsieur Goyette, on parle comme si le

1 premier que vous allez avoir, c'est en deux mille
2 vingt-trois (2023). Mais évidemment, en deux mille
3 vingt-trois (2023), on compare deux mille vingt
4 (2020). Puis en deux mille dix-sept (2017), on va
5 en deux mille vingt (2020). Mais en deux mille
6 vingt (2020), on va comparer deux mille dix-sept
7 (2017). Donc, à chaque année, vous allez avoir déjà
8 le suivi a posteriori trois ans. À partir de deux
9 mille vingt-cinq (2025), on aura désormais à chaque
10 année deux suivis a posteriori, un trois ans et un
11 six ans spécifiquement pour les marchés. Puis en
12 plus de ça, l'évaluation du rapport annuel et du
13 plan de développement dans la cause tarifaire qu'on
14 a à chaque année.

15 On pense que la somme de ces outils-là, il
16 y a peu d'endroits où il y a autant de suivis là-
17 dessus. En tout cas, on n'en a jamais vu. Ça nous
18 sert à quoi? À garder les yeux sur l'aval. Ça nous
19 aide à voir lorsqu'il y a des points d'inflexion,
20 lorsqu'il y a des tendances qui changent, puis
21 c'est pour ça que, dans les dernières années,
22 monsieur Goyette a recréé la cause tarifaire, un
23 petit bout de la cause tarifaire deux mille dix-
24 sept (2017) devant vous, puis on voyait la
25 référence à la FCEI, les intervenants, la Régie, à

1 chaque année, il y a des questions qui sont posées
2 sur les questions de rentabilité puis on les creuse
3 puis il y a des améliorations en continu qui vont
4 venir.

5 En ce qui a trait à la question de qui paie
6 pour ça, je vous dirais, c'est la clientèle qui en
7 bénéficie du plan de développement. Je l'ai dit
8 hier, mais je vais prendre l'occasion de le redire.
9 Lorsque Énergir raccorde des clients qui génèrent
10 beaucoup plus de revenus que ce qu'ils coûtent, le
11 rendement d'Énergir n'est pas bonifié. Cent pour
12 cent (100 %) de cette baisse tarifaire-là, elle
13 retourne à la clientèle.

14 Donc, évidemment, ça veut dire que si, des
15 années, la baisse tarifaire est moins importante,
16 on ne parle pas d'une hausse tarifaire, parce que
17 tant qu'on vous dépose des plans de développement
18 supérieurs à un point un, si on vous en dépose en
19 bas... Pardon. Si on vous dépose un plan de
20 développement qui est inférieur à un point un,
21 bien, on présume que c'est la première question
22 qu'on va avoir, c'est de dire, bien, il y a une
23 règle, c'est censé être un point un, vous l'aviez
24 vous-même proposé, qu'est-ce qui se passe.
25 Clairement il y aurait des problèmes. On n'est pas

1 là. Donc, à chaque année, on vous dépose des plans
2 de développement qui génèrent des baisses
3 tarifaires puis c'est l'intention de ce qu'on va
4 continuer. Est-ce que s'il y a certains projets sur
5 le lot qui, eux, sur le plan individuel génèrent
6 une hausse tarifaire, donc ce qui viendrait réduire
7 la baisse tarifaire? C'est vrai que ça, c'est moins
8 de baisse tarifaire pour la clientèle.

9 Énergir a déjà proposé dans le dernier
10 mécanisme incitatif une bonification spécifique là-
11 dessus. Et c'est quelque chose qu'on peut regarder
12 pour le prochain mécanisme incitatif. C'est-à-dire,
13 est-ce que Énergir devrait avoir - désolé pour
14 l'anglicisme - « skin in the game »? De sorte que
15 si Énergir fait mieux qu'une certaine cible,
16 Énergir est bonifié? Et s'il faisait pire qu'une
17 certaine cible, Énergir serait pénalisé? Ce n'est
18 pas quelque chose à laquelle on est fermé. C'est
19 quelque chose qui est sous notre contrôle. On prend
20 des actions. Pour l'instant, on pense qu'on a pris
21 toutes les meilleures actions. On voit
22 l'amélioration des taux d'attrition. Et, ça, c'est
23 cent pour cent au bénéfice de la clientèle. C'est
24 une bonne chose que ça fonctionne comme ça. On ne
25 pense pas que c'est une problématique.

1 Q. [69] Merci. Je suis toujours dans le suivi a
2 posteriori. Et en relation avec une affirmation, je
3 pense, c'est vous, Monsieur Rhéaume, hier ou avant-
4 hier, qui avez dit : « Les projets, nous les
5 suivons tous individuellement entre zéro point huit
6 (0,8) et un (1). » Est-ce que le suivi dont vous
7 parlez a posteriori six ans sera fait ou présenté
8 pour chacun des projets spécifiquement ou si ça
9 prendra plutôt la forme des différentes catégories
10 qui sont au plan de développement?

11 R. On les suit individuellement. On n'a évidemment pas
12 créé le suivi déjà. Donc, on pourra mettre un
13 niveau de détail qui est important. Parce qu'on se
14 doute que, surtout les premières années, on va
15 arriver avec ça, ça va être particulièrement
16 examiné quand c'est une nouvelle chose. Je mets
17 tout de suite en garde de... Pour nous, le test qui
18 va être important, par contre, dans ces projets-là,
19 la difficulté, puis monsieur Goyette a donné
20 plusieurs exemples dans les deux derniers jours,
21 lorsqu'on prévoit un projet, je vais le dire, la
22 prévision qu'on fait à chaque projet est inexacte.
23 Forcément, les volumes sont différents, les coûts
24 sont différents, il y a une évolution qui est
25 différente. Ça ne se matérialise jamais exactement

1 comme on le voudrait. Le défi, puis c'est pour ça
2 qu'on propose point huit (0,8), une règle claire,
3 simple puis que la Régie peut approuver, puis qu'on
4 va appliquer de façon diligente... le défi... puis
5 il y a certaines questions qui nous ont été posées
6 puis monsieur Goyette a, toujours poliment, essayé
7 de dire : « Écoutez, c'est qu'on ne le sait pas
8 lesquels, dans ceux entre un point huit (1,8) puis
9 un (1), qui vont tourner à faire des d'un point
10 cinq (1,5) parce qu'il va y avoir une superbe
11 densification autour versus ceux où la Ville avait
12 des bien bonnes intentions. Puis on l'a signé à
13 point neuf (0,9) puis, cinq ans plus tard, il est
14 encore à point neuf (0,9). »

15 Ce qu'on voudrait puis ce qu'on a déjà, par
16 exemple, entendu certains intervenants dire,
17 c'est : « Faites juste les bons. » On est d'accord.
18 Le problème c'est de voir comment on va
19 différencier les bons des moins bons? Je n'ai aucun
20 doute que lorsqu'on va vous présenter le suivi a
21 posteriori dans six ans, il va y en avoir certains
22 entre point huit (0,8) puis un (1) qui n'auront pas
23 monté en de un (1). On n'essaie pas d'induire en
24 erreur. Le problème, c'est qu'on ne sait pas c'est
25 lesquels.

1 Ce qu'on vous dit, par contre, puis qu'on
2 est convaincu, c'est que ce « pool » de projets là,
3 entre point huit (0,8) et un (1), va avoir monté de
4 façon supérieure à un (1). Est-ce qu'on va se
5 raffiner puis on va arriver à la conclusion,
6 évidemment, que dans certains marchés il faudrait
7 être entre point neuf (0,9) et un (1) et, dans tel
8 autre, il faut être finalement entre point sept
9 (0,7) et un (1)? Possiblement.

10 Actuellement, on n'a pas un niveau de
11 finesse dans l'analyse qui nous permettrait de
12 faire cette discrimination-là. On constate que
13 d'autres utilités, qui utilisent l'IP depuis plus
14 longtemps que nous, qui utilisent un taux de point
15 huit (0,8) depuis plus longtemps que nous, n'ont
16 pas non plus cette distinction-là. Est-ce qu'on va
17 la creuser dans les prochaines années? C'est
18 possible. Puis on s'engage à l'avance à donner le
19 maximum de données détaillées le plus
20 décentralisées, le plus ventilées possibles pour la
21 Régie. Pour aller creuser puis arriver un jour, on
22 l'espère, à une espèce d'analyse quasi parfaite qui
23 nous permettra de raffiner la décision des projets
24 qui passent ou pas. Pour l'instant, on pense que
25 c'est déjà beaucoup de détails qu'on a derrière

1 pour supporter la proposition.

2 Q. [70] C'est bien. Je vous remercie. La première

3 journée, vous avez indiqué ou fait état qu'il y

4 aurait et je pense qu'on parlait, à ce moment-là...

5 j'ai essayé de le retrouver dans les notes

6 sténographiques, l'expression « rendre compte », et

7 je ne l'ai pas retracée, mais je ne suis pas très

8 bonne pour fouiller dans les notes sténos,

9 personnellement, que dans les projets et là, je ne

10 sais pas si vous parliez des projets qui

11 n'atteignent par le minimum requis, qu'il y aurait

12 une reddition de comptes de ça et plus tard, vous

13 avez indiqué que ce serait dans le rapport annuel.

14 Ou si votre reddition de comptes, il y en a une, et

15 que ça concernait plus les résultats du processus

16 de gouvernance. Parce que le processus de

17 gouvernance, vous nous l'avez expliqué assez

18 longuement, la décision finale de quel projet est

19 accepté ou pas, ou c'est-à-dire accepté... oui,

20 c'est ça, accepté pour être soumis ou présenté à

21 l'approbation de la Régie, est-ce que vous faisiez

22 référence à ce rendre compte faisant suite au

23 processus de gouvernance ou si c'était plutôt le

24 rendre compte ou le suivi qui serait fait au

25 rapport annuel des différents projets? Là, je

1 n'étais pas certaine de ce à quoi vous faisiez
2 référence.

3 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

4 R. Oui. Peut-être qu'on a effectivement utilisé cette
5 expression-là aussi à plus d'une reprise.

6 Premièrement, moi, je sais que j'ai parlé de
7 l'encadrement réglementaire. Peut-être du rendre
8 compte de dire, effectivement, les projets entre
9 point huit (0,8) et un (1), là, qui sont sous un
10 peu tout le processus de gouvernance qu'on a
11 expliqué quelques fois et que monsieur Rhéaume
12 vient d'expliquer où on pense que c'est
13 raisonnable, bien sûr, de faire... on pense que
14 c'est plus probable, finalement, que le projet se
15 rende au-dessus de un (1) même si on l'accepte
16 entre point huit (0,8) et un (1).

17 En fait, ce qu'on voulait dire c'est,
18 effectivement, on va rendre compte à la Régie. Il
19 va y avoir un suivi a posteriori supplémentaire,
20 comme monsieur Rhéaume vient de l'expliquer, pour
21 ces projets-là.

22 Je pense que vous faites également
23 référence à une question qui a été posée à mon
24 collègue sur la Régie va approuver une méthode avec
25 des balises. On laisse faire les balises de point

1 un (0,1), ce qu'on propose. Et là, il y a une
2 question, je pense, qui est à l'effet, qu'est-ce
3 qui arrivait? Est-ce qu'il pourrait y avoir un cas
4 d'exception d'accepter, finalement, un projet à
5 point soixante-quinze (0,75)? Et là, mon collègue
6 et là, je vais lui laisser peut-être l'occasion de
7 clarifier, si ça l'était moins pour vous. Mais il
8 faisait juste exprimer qu'il pourrait y avoir des
9 situations exceptionnelles très rares. On parlait
10 peut-être une fois ou zéro. Je pense, dans les
11 dernières années, ça ne s'est jamais produit, où,
12 bien sûr, on avait pris... on disait : « Dans ce
13 cadre-là, on ne pourrait pas demander de
14 contribution. » Mais clairement informer la Régie,
15 lors du rapport annuel, qu'il y aurait un projet
16 qui aurait été fait peut-être à l'extérieur des
17 balises avec la justification.

18 Donc, est-ce que c'est clair? Il y a la
19 reddition de comptes de notre méthode à l'intérieur
20 des balises à travers le suivi a posteriori. Et il
21 y a la reddition de comptes en fonction des cas
22 d'exception.

23 (10 h 29)

24 Q. [71] C'est bien. Merci, Messieurs, merci de votre
25 patience, Monsieur le Président. Je n'ai pas

1 d'autres questions pour le moment.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Je vous en prie, on est là pour ça. Maître Turgeon.

4 Me MARC TURGEON :

5 Q. **[72]** Aucun problème. Votre présentation à la page
6 10, en même temps, mais vous n'avez pas besoin de
7 la prendre, moi, je suis sur l'enveloppe de un
8 virgule cinq millions (1,5 M\$) sur le repavage,
9 puis notamment dans la B-0378, question 7.2, j'ai
10 pu y lire, puis je l'ai lu ailleurs aussi sur cette
11 même question-là, on lit que ce montant-là est
12 établi. Je comprends que le montant va être établi
13 en tarifaire? Est-ce que je comprends aussi que ça
14 va être un montant qui va être demandé d'être
15 autorisé?

16 M. DAVE RHÉAUME :

17 R. Oui, il va faire partie de l'approbation qu'on va
18 vous demander avec tous les autres projets.

19 Q. **[73]** Parfait. C'est comme ça que je le comprenais,
20 mais je voulais juste être... parce que c'était
21 pas... je ne l'ai pas vu comme tel, mais c'est...
22 parfait, merci. Maintenant, hier, notes sténo
23 d'hier. Je suis sur la question des frais généraux
24 capitalisés. On a eu quelque échanges là-dessus. Je
25 vais donc résumer un peu, je vais être à la page

1 208-209, les lignes 21 à 25 dans un premier temps :

2 Le plan de développement comprend
3 surtout des projets inférieurs à un
4 virgule cinq millions (1,5 \$) et les
5 projets supérieurs à un virgule cinq
6 millions (1,5 M\$) ne sont pas
7 nécessairement connus à cette étape.

8 Dans un deuxième temps, lignes 19-22 de la page
9 202 :

10 Que votre proposition de considérer
11 les frais généraux corporatifs au
12 niveau de l'évaluation globale
13 simplifierait les choses, car vous
14 prenez le montant total des frais
15 généraux capitalisés, qu'on retrouve
16 dans les causes tarifaires pour les
17 fins d'addition à la base, pour les
18 inclure dans l'évaluation de la
19 rentabilité globale des projets,
20 environ dix (10 M\$) à quinze millions
21 (15 M\$) par année.

22 Alors, est-ce que je dois comprendre, est-ce qu'on
23 doit comprendre, la Régie, que puisque le total des
24 frais généraux corporatifs serait considéré dans le
25 plan de développement, qu'aucun montant pour les

1 frais généraux capitalisés ne serait considéré pour
2 les projets supérieurs à un virgule cinq million
3 (1,5 M\$)?

4 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

5 R. En fait, je vais essayer de résumer comment je
6 comprends la question.

7 Q. [74] Allez-y.

8 R. Vous, vous me parlez lorsqu'on est en dossier
9 tarifaire...

10 Q. [75] Oui.

11 R. ... en cause tarifaire et on vous présente le plan
12 de vente et qu'on vous présente en même temps les
13 additions à la base de tarification pour
14 autorisation. Comme souvent dans le plan de vente
15 il n'y a pas de grand projet de considéré, là, vous
16 me dites : bien, si vous mettez l'ensemble des
17 frais généraux au développement, mais qu'il n'y a
18 pas de grand projet de considéré, il y a-tu ici une
19 adéquation qui se fait moins bien?

20 En fait ce qu'on dit, c'est que justement
21 les frais généraux corpo sont fixes, donc en
22 théorie, si on fait plus de projets que prévu,
23 notamment des grands projets, quand on va arriver à
24 la fin de l'année puis qu'on va vous déposer le
25 plan de vente, il va y avoir à l'intérieur autant

1 des projets de moins d'un point cinq (1,5 M\$), les
2 projets de plus d'un point cinq (1,5 M\$), mais il
3 va y avoir encore les mêmes frais généraux.
4 Comprenez-vous ce que je veux dire? C'est-à-dire
5 que... en fait, les frais généraux ne varient pas
6 avec le fait qu'on fasse un projet de plus ou un
7 grand projet de plus. Si c'était le cas, si c'était
8 le cas, par exemple, je vous donne un exemple :
9 Côte-Nord. C'est sûr que la Côte-Nord, peut-être
10 qu'il faudrait engager des gens supplémentaires, un
11 peu de contrats, parce que c'est un immense projet.
12 Là, ça ne deviendrait pas un... il y a une partie
13 du frais général, des frais généraux qui seraient
14 imputés comme frais directs au projet. Et ça, on
15 vous l'indiquerait, par exemple, dans la pièce pour
16 que ce soit facile de faire la conciliation pour
17 vous. Mais de façon très, très générale, les frais
18 généraux qu'on va voir au niveau du plan de vente
19 vont être les mêmes que vous allez retrouver au
20 niveau des additions à la base de tarification.

21 (10 h 34)

22 M. DAVE RHÉAUME :

23 R. Est-ce que ça vaudrait la peine peut-être que je
24 l'essaie différemment? Parce qu'on n'était pas sûr
25 de l'avoir complet.

1 Q. [76] En fait, j'ai vérifié avec mon collègue, ma
2 compréhension, puis moi ce que je ne comprends pas
3 c'est pourquoi les grands projets n'en ont pas de
4 ces frais-là? C'est ça que j'ai de la misère à
5 saisir. Je comprends que, eux, ils ne changent pas,
6 que les vice-présidents chez vous, qu'il y en ait
7 cinq ou qu'il y en ait quinze (15), je ne le sais
8 pas leur salaire, puis je ne veux pas le savoir non
9 plus, puis c'est correct.

10 Mais, je veux dire, pourquoi qu'on les
11 prendrait dans les plus petits mais pas dans les
12 gros. C'est ça que je n'arrive pas à saisir.

13 R. C'est que, en fait, c'est qu'on ne les prend plus
14 par projet. C'est-à-dire qu'au début de l'année, on
15 estime quels sont les coûts fixes, donc les frais
16 généraux. Ce qu'on dit, c'est le développement
17 cette année, il doit être en mesure de couvrir ces
18 coûts-là inclus.

19 Donc, quand on regardait le treize point
20 quatre-vingt-dix-neuf (13,99), c'est une question,
21 je ne me souviens plus qui nous a posé la question,
22 mais c'est-à-dire, il faut que dans le treize
23 quatre-vingt-dix-neuf (13,99) ces coûts-là soient
24 inclus, absolument, parce que c'est des coûts
25 associés au développement.

1 En début d'année, depuis la cause tarifaire
2 deux mille dix (2010), on n'inclut plus les projets
3 d'un point cinq million (1,5 M) qui pourraient
4 commencer dans l'année, qui n'ont pas encore été
5 autorisés. C'est pour ça que, généralement, on ne
6 les retrouve pas.

7 Ce que monsieur Goyette vous dit c'est,
8 bien, à moins des cas Côte-Nord qui seraient
9 vraiment d'une autre stratosphère d'impact, en
10 théorie, les coûts fixes demeurent essentiellement
11 inchangés. Donc, vous allez voir le même montant au
12 début d'année qu'à la fin de l'année.

13 Ce qui bougeait, habituellement, entre le
14 début d'année puis la fin d'année, c'était le
15 pourcentage. Comme on a dit hier, c'est le coût
16 fixe, disons un million de dollars (1 M\$), doit
17 être réparti sur vingt millions de dollars (20 M\$)
18 de projets prévus en début d'année. Bon, bien on
19 dit c'est cinq pour cent (5 %).

20 En fin d'année, on a fait pour trente
21 millions de dollars (30 M\$) de projets, finalement,
22 on est rendus à trois pour cent (3 %). Le
23 pourcentage a changé, qu'on disait avant, puis ça,
24 c'est le point clé, on disait que le pourcentage
25 avait changé parce qu'on l'avait alloué à un

1 nouveau nombre de projets, incluant des projets de
2 plus d'un point cinq million (1,5 M).

3 Dans ce qu'on vous propose, ce qu'on vous
4 dit c'est : c'est pas le projet de plus d'un point
5 cinq million (1,5 M) qui a causé le coût fixe. Le
6 coût fixe, il était là, c'était un million de
7 dollars (1 M\$) qu'on vous avait prévu en début
8 d'année.

9 On constate au réel, à la fin de l'année,
10 que c'est bel et bien un million de dollars (1 M\$).
11 C'est pas qu'il n'est pas alloué au projet d'un
12 point cinq (1,5) comme si le projet d'un point cinq
13 (1,5) n'en bénéficiait pas. Le projet d'un point
14 cinq (1,5) bénéficie des employés qui travaillent
15 sur les services administratifs. Ce qu'on dit c'est
16 on n'a pas à le « tagger ».

17 Donc, dans le fond, en cours d'année, ça
18 peut juste être mieux si, finalement, il y a des
19 projets de plus d'un point cinq million de dollars
20 (1,5 M\$) qui sont profitables, qui génèrent des
21 baisses tarifaires, qui vont venir contribuer à
22 payer ce million de dollars (1 M\$) là. On n'a plus
23 besoin, nous n'aurons plus besoin de dire quel
24 pourcentage du un million (1 M) qui a été causé par
25 les grands projets.

1 De même qu'on n'a plus besoin de se dire
2 quel pourcentage de ce un million (1 M) là est
3 causé par chacun des petits projets. Ce qu'on sait,
4 c'est qu'il faut que le développement dans son
5 ensemble génère suffisamment de baisse tarifaire
6 pour couvrir ce million de dollars (1 M) là.

7 En début d'année, on a une quantité de
8 projets en bas d'un point cinq (1,5) qu'on vous
9 présente qui, à elle seule, va être suffisante pour
10 couvrir ce un million de dollars (1 M\$) là, parce
11 que le plan de développement qu'on va vous
12 présenter en début d'année va déjà avoir un IP
13 supérieur à un point un (1,1), puis dans les coûts,
14 ça va inclure ce million de dollars (1 M\$) là.

15 Puis à la fin de l'année, quand on va vous
16 présenter, on va quand même vous présenter encore
17 la rentabilité des projets. Donc, si j'avais à le
18 dire, lorsqu'on avait la question de, je crois, du
19 président de la formation qui nous demandait de
20 quoi ça va avoir l'air, bien, je vais le dire
21 ainsi : actuellement, ce qu'on vous présenterait en
22 début d'année, c'est le plan de développement. Il y
23 a essentiellement juste des projets de moins d'un
24 point cinq (1,5). Là, vous aviez la ligne de deux
25 point deux millions (2,2 M) qu'on s'est fait

1 questionner, deux point trois (2,3) sur le
2 renforcement. Vous aurez la ligne sur les frais
3 généraux corporatifs, vous aurez la ligne sur les
4 frais généraux entrepreneur. Puis en bas à droite,
5 vous aurez ça donne un TRI de combien, un IP de
6 combien, en haut d'un point un (1,1).

7 À la fin de l'année, vous allez avoir les
8 ventes en bas d'un point cinq (1,5), les ventes en
9 haut d'un point cinq (1,5). Le chiffre de
10 renforcement est normalement le même chiffre qu'en
11 début d'année pour les frais généraux entrepreneur
12 puis pour les frais généraux corporatifs. Puis en
13 bas à droite, là, vous aurez l'IP réel, le nouveau
14 TRI réel.

15 (10 h 39)

16 On n'aura plus besoin de se demander, on
17 pourrait le faire, on pourrait calculer quel est le
18 TRI des projets de plus d'un point cinq (1,5) avant
19 de leur donner une part des coûts corporatifs puis,
20 après ça, de simuler quelle part des coûts
21 corporatifs on veut leur donner pour voir ce que ça
22 donne mais ça n'a pas d'importance, parce que ce
23 n'est pas vrai. C'est une construction de l'esprit
24 de se demander quel pourcentage du un million de
25 dollars (1 M\$) on alloue aux projet de plus d'un

1 point cinq (1.5), puis quelle part qu'on alloue. Il
2 y a un million (1 M) qui doit être payé peu importe
3 à qui on le donne.

4 C'est pour ça que maintenant, ce qu'on dit,
5 ce un million-là (1 M), on doit en tenir compte à
6 un endroit, en bas à droite dans la pièce quand on
7 se demande, puis la rentabilité de tout ça, il faut
8 que ça tienne compte de ce coût-là, la réponse
9 c'est oui, mais assurez-vous que dans le chiffre,
10 en bas à droite, on a tenu compte de ce un million
11 (1 M). On ne propose plus de l'allouer
12 spécifiquement au plus d'un point cinq (1.5) versus
13 les moins d'un point cinq (1.5).

14 Me MARC TURGEON :

15 Merci.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Q. [77] Bon. Je vais essayer de faire vite, mais...
18 Non, mais c'est parce que je pense qu'on est dû
19 pour une pause. Moi personnellement, je suis dû
20 pour une pause. Non. On va y aller. Je pense que je
21 vais vous demander de prendre un engagement sur le
22 coût en capital prospectif de la façon suivante.
23 J'aimerais ça que vous présentiez ce qui
24 ressemblerait à ce que vous allez demander
25 dorénavant dans les dossiers tarifaires comme

1 approbation avec au-delà du calcul, ça c'est assez
2 simple, mais ça ne fait rien, il faut que ça
3 apparaisse dans la feuille, mais, leur utilisation.
4 Ce à quoi ça va servir. Puis j'aimerais ça que vous
5 présentiez ça le plus tôt possible, aujourd'hui,
6 demain matin, qu'on puisse l'intégrer puis qu'on
7 s'entende que c'est ça, puis...

8 M. DAVE RHÉAUME :

9 R. Donc, à quoi va ressembler la demande, puis on peut
10 présumer donc que l'on va retrouver deux chiffres.
11 Donc, la demande, la requête et à quel... Chacun
12 des chiffres, disons, le 5.01, puis le 5.43, où
13 est-ce qu'ils vous être utilisés l'un et l'autre.

14 Q. [78] Voilà. Ça va?

15 R. Oui.

16

17 E-4 (Énergir) : Présentation du coût en capital
18 prospectif pour approbation
19 (demandé par la Régie)

20

21 Q. [79] J'espère qu'avec ça on va clarifier la chose.
22 Je vais revenir rapidement. L'expert, monsieur
23 Bettez, hier, nous a dit sa grande expérience du
24 domaine. Toutes les entreprises, à quatre-vingt-
25 dix-neuf pour cent (99 %), utilisent le TRI comme

1 méthode. C'est universel. Tout le monde sait ce que
2 c'est. Pourquoi ne pas garder cette méthode? Et
3 j'ai compris ce que vous vouliez dire, puis ça fera
4 l'objet d'une autre question tantôt. Mais, le TRI
5 fait la job, le TRI fonctionne. C'est une notion
6 connue et en plus, universellement connue, selon
7 l'expert Bettez.

8 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

9 R. On est d'accord avec vous, puis effectivement on ne
10 reviendra pas sur le fait que conceptuellement,
11 c'est la même chose, un IP, un TRI, dans les faits.
12 Mais considérant les balises qu'on demande, par
13 exemple, du point huit (.8) du un point un (1.1),
14 un IP, bien les balises ne changent pas. Ça serait
15 point huit (.8), un point un (1.1). Un IP de un
16 (1). Là si on continue avec le TRI, bien à chaque
17 année, ça va être des balises différentes. C'est-à-
18 dire que si le coût en capital prospectif après
19 impôts passe, par exemple, de cinq zéro un (5.01) à
20 cinq point cinq (5.5), ça ne sera plus la même
21 valeur de point huit (.8), donc... Comprenez-vous
22 ce que je veux dire?

23 C'est que supposons que le coût en capital
24 prospectif actuellement c'est cinq point zéro un
25 (5.01), puis ça donne pour un IP, ça nous donne un

1 IP de un (1) et là, on regarde quel est le TRI
2 correspondant à un IP de point huit (.8) et que
3 c'est autour, là on va vous le calculer, mais
4 disons de trois point soixante-dix (3.70), bien
5 l'année prochaine, si le coût en capital prospectif
6 après impôts passe de cinq point zéro un (5.01) à
7 cinq point cinq (5.5), bien L'IP de point zéro huit
8 (.08), lui va aussi passer de trois point sept
9 (3.7) à quatre point quelque chose (4.), par
10 exemple.

11 Et donc, à chaque année, les balises vont
12 être modifiées et c'est pour ça qu'on trouvait ça
13 intéressant en fait d'avoir la méthode de l'IP.
14 C'est que la méthode de l'IP, elle ne change pas.
15 Un IP de un (1), dans le fond... Puis c'est un peu,
16 je pense, les propos de monsieur Feingold. Elle
17 s'ajuste automatiquement, dans le fond, à la
18 variation du coût en capital prospectif après
19 impôts et c'est ce que l'on trouvait intéressant.

20 Mais encore une fois, conceptuellement
21 parlant, ça serait possible d'avoir une approche où
22 à toutes les fois, on recalcule les balises en
23 fonction du nouveau coût en capital prospectif,
24 mais nous on trouvait ça plus simple, plus facile
25 d'interprétation, la notion de l'IP, ses avantages

1 à ce niveau-là.

2 (10 h 44)

3 Q. [80] O.K. et je peux comprendre. Je comprends les
4 arguments de monsieur Feingold, puis les vôtres que
5 vous exprimez, particulièrement dans la perspective
6 d'encadrer la force de vente, d'avoir des règles
7 claires qui se transposent facilement que tout le
8 monde comprend etc., mais nous, la Régie, on est
9 capable de comprendre des affaires plus complexes,
10 puis des fois on s'accroche à nos vieilles
11 affaires. Est-il pensable par exemple pour tous les
12 projets au-dessus du seuil de continuer à présenter
13 un TRI issu de votre modèle qui s'appelle Revenus
14 requis là et dans le cas, dans le cadre de la
15 présentation dans le dossier tarifaire du plan de
16 développement de l'année de présenter un TRI, là à
17 l'heure actuelle il est à treize neuf neuf (13,99),
18 l'année prochaine il serait à quatorze zéro deux
19 (14,02). Ce qui ne vous empêcherait pas d'encadrer
20 votre force de vente avec un I.P. de point huit
21 (0,8) puis d'avoir un objectif global d'un I.P. de
22 un point un (1,1)?

23 R. En fait si, encore si je comprends bien ce que vous
24 voulez dire c'est vous pourriez la Régie autoriser
25 supposons, approuver excusez-moi, je vais finir par

1 l'avoir, approuver notre méthode avec nos balises
2 et cetera, mais de continuer quand même de
3 présenter par exemple les deux, l'IP et le TRI
4 parce que le TRI c'est quelque chose où les gens
5 sont habitués. La réponse c'est oui, on pourrait
6 clairement présenter les deux, l'IP et le TRI. On
7 pourrait voir un plan de vente là puis on aurait
8 l'IP de chacun des marchés, l'IP global. Donc là on
9 pourrait voir justement que l'IP global est
10 supérieur à un point un (1,1). Et on pourrait voir
11 le TRI correspondant à ça. Il n'y aurait pas, pour
12 nous il n'y a pas de problème.

13 Q. [81] O.K. merci. Hum... Dans le, et là je remonte
14 à, à la première (1ère) journée d'audience. J'ai
15 bien compris que vous... Oui?

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Oui. Je vais interrompre, on me fait des
18 signes subtils qu'une pause serait appréciée.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Oui bon bien allons-y moi aussi j'y avais... moi
21 j'étais rendu là.

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 On comprends l'enthousiasme.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Non, non, mais c'est je suis... O.K. Donc pause, on

1 revient à onze heure (11 h 00).

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Merci.

4 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

5 REPRISE DE L'AUDIENCE

6

7 LE PRÉSIDENT :

8 C'était une bonne idée, Maître Thibodeau. Désolé,
9 il y quelqu'un qui a parlé d'enthousiasme là,
10 c'était ça. C'était... O.K.

11 Q. **[82]** Je vais revenir Monsieur Goyette sur mon
12 engagement concernant le CCP là. Assurez-vous dans
13 vos libellés de mettre toutes les utilisations
14 possibles parce que c'est encore nébuleux dans ma
15 tête, certains flux monétaires sont-ils actualisés
16 avec le CCP après impôt ou pas? Et si oui ça me
17 mêle encore plus mais ...

18 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

19 R. Oui on va...

20 Q. **[83]** Mais c'est ça je...

21 R. J'en prends bonne note.

22 Q. **[84]** Puis quand on aura cet engagement-là bien on
23 verra. C'est sûr qu'à la fin de ces questions-là on
24 va libérer monsieur Feingold assurément puis vous
25 bien vous serez stand-by là, si on a besoin de vous

1 reposer des questions on vous réassignera. C'est
2 bon? O.K. Alors je poursuis avec mes questions. Ça
3 c'est bon. O.K.

4 Je reviens avec, lundi j'ai compris que
5 vous prenez une moyenne pondérée de l'amortissement
6 en fonction de la valeur des différents intrants
7 puis vous êtes arrivé à conclusion que quarante
8 (40) ans c'est un bon proxy-là de la moyenne
9 pondérée des actifs. Il me semble avoir posé la
10 question mais je vous la repose : est-ce que cet,
11 ce proxy est bon pour tous les marchés, est
12 assurément bon pour les clients résidentiels ou
13 petits débits, est-ce que c'est aussi vrai chez les
14 moyens débits et grands débits?

15 R. Selon nous Monsieur le Président c'est, c'est bon
16 pour tous les marchés oui. C'est un proxy qui fait
17 du sens effectivement pour tous les marchés.

18 Q. **[85]** O.K. et dans l'hypothèse où la Régie
19 souhaiterait avoir une méthode plus fine, plus
20 précise et donc qu'on utiliserait les vrais durées
21 de vie, ce que ça aurait pour conséquence c'est par
22 exemple dans le cas des compteurs, il faudrait
23 prévoir des réinvestissements en fonction de leur
24 durée de vie propre.

25 (11 h 04)

1 Là, si on analysait... Mettons-nous dans la
2 position d'un projet de plus d'un point cinq (1,5)
3 qui concerne soit un projet résidentiel, soit un
4 projet VGE. Donc, comme c'est un projet de plus de
5 un point cinq (1,5), on a un traitement précis. On
6 dit, bon, bien, là, on est dans le cas de projets
7 résidentiels, on met des compteurs qui durent vingt
8 (20) ans, donc il faudrait les réinvestir après
9 vingt (20) ans; dans le cas des VGE, ils durent
10 cinq ans, donc il faut en mettre... il faut les
11 réinvestir huit fois.

12 M. DAVE RHÉAUME :

13 R. Je ne suis pas sûr de... La question c'est... En
14 fait ce qu'on vous disait, c'est, si la Régie
15 arrivait à la conclusion qu'il fallait une méthode
16 plus précise, ce qu'on comprend ce que ça pourrait
17 être qui, pour nous, a des inconvénients
18 importants, mais ce serait donc d'ajouter des
19 compteurs... bien, en fait d'ajouter pour tous les
20 actifs qui ont une durée de vie inférieure à
21 quarante (40), le moment, l'investissement au
22 moment où ils arriveraient à l'année où ils
23 devraient être faits, et de mettre une valeur
24 résiduelle pour tous ceux qui ont une durée de vie
25 plus longue que la période sur laquelle on regarde

1 le projet.

2 Q. [86] En fait, vous avez anticipé la question. La
3 question c'est : Évidemment si on faisait ça dans
4 un sens, il faudrait traiter correctement tous les
5 actifs qui ont des durées de vie plus longues que
6 quarante (40) ans et, là, prévoir des valeurs
7 résiduelles dans le modèle?

8 R. C'est exact. Puis je vous dirais que... Je ne sais
9 pas si c'est la question qui s'en vient. Et c'est
10 là que ça devient très compliqué. Puis je vais
11 faire un parallèle avec une question d'hier de
12 madame le régisseur. Mais c'est là... Oui, les
13 principes qu'on discute, en théorie, devraient
14 s'appliquer à tous les projets, pas différemment
15 des plus de un point cinq des autres. La
16 différence, c'est que si vous disiez, quand vous
17 viendrez avec un projet de plus de un point cinq,
18 c'est des sommes importantes, pouvez-vous vraiment
19 avoir une approche hyper précise, on veut voir
20 chaque compteur, la valeur résiduelle.

21 Pour donner un exemple, t'sais, des fois,
22 une mine qui a une durée de vie de vingt (20) ans,
23 bien, on va juste mettre des revenus pendant vingt
24 (20) ans, parce que... Donc, t'sais, il n'y aurait
25 pas d'enjeu. Le défi, c'est, on branche des

1 milliers de clients par année, des centaines de
2 projets. De dire maintenant à la personne qui est
3 sur le terrain, qui actuellement a un outil
4 relativement simple, rentre les revenus, mais les
5 coûts, roule ça sur quarante (40) ans puis checke
6 ce que ça donne, puis si ça donne un chiffre
7 supérieur au seuil, tu peux commencer à t'engager
8 auprès du client puis dire que c'est beau, on va le
9 desservir, sans parler de contribution. Si, là, à
10 chaque fois il faut qu'il renvoie à la comptabilité
11 pour calculer en fonction du mixte spécifique...

12 Puis à nouveau, pour un projet de plus de
13 un point cinq (1,5), on met déjà beaucoup de temps
14 déjà à analyser ces projets-là dans le détail. Pour
15 des projets qui sont plus de la routine, où il y en
16 a tous les jours, plusieurs, on pense que, là,
17 c'est vraiment ajouter un niveau de complexité qui
18 est important, qui va alourdir la relation avec le
19 client. C'est-à-dire que, là, on va voir le client,
20 puis c'est plus ou moins réaliste de demander aux
21 gens qui sont en contact direct avec le client de
22 eux faire une évaluation précise de, c'est quoi le
23 pourcentage d'actifs qui sont sur quarante-cinq
24 (45), sur cinquante (50), sur trente-cinq (35), sur
25 vingt (20), puis de faire ça « live » avec le

1 client pour arriver un peu à une idée générale de,
2 est-ce que ça fonctionne ou ça ne fonctionne pas.
3 Donc, c'est à ce niveau-là que, nous, on pense, il
4 y a un niveau de complexité supplémentaire qui
5 pourrait avoir des impacts.

6 Q. [87] O.K. Je comprends que si la Régie vous disait,
7 bien, dans le cas des plus de un point cinq, puis
8 comme on en fait une évaluation très précise puis
9 qu'on le fait projet par projet, puis donc... Quand
10 on dit projet Lacorne, c'est en Abitibi, ce n'est
11 pas sur la Côte-Nord. Donc on sait exactement où
12 est-ce qu'on va, les sols sont caractérisés, on
13 connaît le parcours, et caetera. Donc, on pourrait
14 pousser le souci de précision un peu plus loin puis
15 dire, bien, là, c'est tel type de client qu'on
16 raccorde, c'est tel type de compteur qu'on va
17 mettre. Puis plutôt que de prendre la règle
18 moyenne, bien, on va prendre évidemment les valeurs
19 résiduelles. Parce que si on est précis, on est
20 précis sur toute la ligne.

21 R. Pour les projets de un point cinq million (1,5 M\$),
22 on pense que ça serait une bonne idée. On ne
23 s'opposerait pas du tout à ce que, pour les projets
24 de un point cinq million (1,5 M\$) qui font déjà
25 l'examen... que les représentants qui parlent avec

1 le client doivent déjà prévenir, dire, regarde, il
2 faut aller à la Régie avec ton projet, il y a un
3 processus réglementaire, il y a des délais
4 associés, il y a une incertitude à voir comment ça
5 va se terminer. On n'aurait pas de... On ne
6 s'opposerait pas à une telle suggestion de la
7 Régie.

8 Q. **[88]** Très bien. Là, je veux juste préciser encore
9 une fois. Votre proposition IP de un point un
10 (1,1), ça s'appliquerait au portefeuille global qui
11 inclut les projets en haut et en bas du seuil ou on
12 ne parle que des projets en bas du seuil?

13 R. Qui inclut tous les projets. Et qui inclut tous les
14 coûts indirects, renforcement, frais généraux,
15 frais entrepreneurs. Mais c'est la somme des
16 projets.

17 (11 h 09)

18 Q. **[89]** O.K. Et si on vous disait, dans les dossiers
19 tarifaires, pour assurer un suivi plus simple,
20 autant pour vous que pour nous, si on limitait ça
21 aux projets de moins d'un point cinq (1.5) puis
22 lesquels on mettrait aussi les renforcements et
23 tout ça. Dans le fond, la seule chose qu'on ferait,
24 c'est sortir les plus d'un point cinq (1.5) de là.
25 Il y a des années où ce n'est même pas une cassure,

1 c'est le cas, il n'y en a pas. Puis il y a d'autres
2 années, il y en a parce qu'ils ont été autorisés
3 préalablement au dépôt du dossier tarifaire, donc,
4 vous pouvez en tenir compte, vous connaissez les
5 flux. Mais, de toute façon, en général, ces
6 projets-là, ils ont des CFR, ils sont traités
7 distinctement, ils vont être inclus dans la base
8 lorsqu'ils seront réalisés.

9 R. On n'aurait aucun enjeu avec ça. Comme vous le
10 dites, déjà dans la cause tarifaire, généralement
11 on vous dépose un mixte de projets qui n'inclut pas
12 de projets de plus d'un point cinq (1.5). On ne
13 cherche pas, dans le fond, à venir à la fin de
14 l'année dire : « Vous voyez, on a respecté le un
15 point un (1.1) parce qu'il y a des projets de plus
16 d'un point cinq (1.5) qui se sont matérialisés. »
17 On n'aurait pas d'enjeu à ce que le un point un
18 (1.1) soit pour l'ensemble des projets de moins
19 d'un point cinq million de dollars (1.5 M\$).

20 Q. [90] Puis, en plus, je vous dirais qu'en matière
21 d'autorisation, en vertu de l'article 73, ça serait
22 plus simple. Puisque tout ce qu'on aurait dans le
23 « pot » d'investissements à autoriser en vertu de
24 73, ce sont les projets qui vont être faits dans
25 l'année et pour lesquels on anticipe tels

1 investissements avec tels coûts fixes, tels frais
2 généraux intégrés, et caetera, et caetera.

3 R. Absolument. Comme vous dites, ça va faciliter le
4 suivi.

5 Q. **[91]** En tarifaire puis ensuite en dossier de
6 fermeture puis trois ans plus tard puis six ans
7 plus tard...

8 R. Absolument.

9 Q. **[92]** Bon. O.K. Et donc... et, en faisant ça...
10 donc, la question qui vient c'est : Bon, bien, quel
11 serait le critère d'IP, si on garde le IP, pour les
12 projets de plus d'un point cinq (1.5)? Est-ce qu'on
13 conserverait le un point un (1.1) ou là, dans ce
14 cas-là, on dit : « Non, non, les projets d'un point
15 cinq (1.5), on va continuer à les traiter selon le
16 TRI puis on... la cible, c'est atteindre le CCP »?

17 R. Le défi avec les projets de plus d'un point cinq
18 (1.5), je vais donner l'exemple, c'est... prenons
19 l'exemple de projets... En fait, c'est que,
20 certaines années, il n'y en a qu'un seul ou il y en
21 a deux. Puis, dans certains cas, la Régie
22 autorise... c'est des projets que la Régie
23 autorise. De notre point de vue, on n'a pas,
24 finalement, à se donner une cible d'IP pour les
25 projets. La cible, c'est un point un (1.1). Dans le

1 sens qu'on voudrait que l'ensemble des ventes soit
2 à un point un (1.1). On le sait que, dans certains
3 cas, on s'autorise de faire des ventes à partir de
4 point huit (0.8). Mais ce n'est pas comme si on
5 était capable de faire un projet à partir de point
6 huit (0.8) sans venir vous voir pour en haut d'un
7 point cinq (1.5).

8 Écoutez, il peut arriver une année où il y
9 en a un seul, c'est un projet avec contribution,
10 donc généralement la contribution est utilisée
11 pour, justement, le ramener au niveau de un (1).
12 Ou, dans certains cas, selon l'expectative, au
13 niveau de point huit (0.8) lorsque la Régie,
14 notamment, autorise d'aller de l'avant avec des
15 projets alors qu'on a sécurisé quatre-vingts pour
16 cent (80 %) de la marge brute des projets.

17 Donc, si c'est le seul projet, bien, à la
18 fin de l'année, on va se retrouver dans une
19 situation où... de dire qu'on a l'obligation, pour
20 les projets de plus d'un point cinq (1.5), d'être à
21 un point un (1.1) alors qu'il y en a eu un seul, il
22 a été autorisé par la Régie puis il était, lui, en
23 bas de un point un (1.1). Je ne sais pas ce que ça
24 veut dire. Ça veut-tu dire qu'on est en
25 contravention d'une méthode qui a été approuvée par

1 la Régie? Ça ne peut pas être ça, tu sais, donc,
2 évidemment. Donc, de notre point de vue, ce qu'on
3 s'engage, par contre, c'est à ce que les projets
4 qu'on dépose en début d'année soient suffisants
5 pour... la somme des projets finisse en haut de un
6 point un (1.1), incluant l'ensemble des coûts fixes
7 associés au développement.

8 Donc, on n'est pas en train d'exclure une
9 partie des coûts fixes associés au développement
10 pour dire : « Ah! Bien, ces coûts fixes là sont
11 causés par les projets de plus d'un point cinq
12 (1.5) », puis en fin d'année ça devient une excuse.
13 Donc, les projets d'un point cinq (1.5) ne peuvent
14 être que positifs dans la mesure où la Régie les a
15 autorisés. Que ce soit positif à des fins
16 tarifaires ou pour d'autres raisons que la Régie
17 aurait pu choisir d'autoriser ces projets-là de
18 plus d'un point cinq (1.5).

19 Donc, ce qu'on pourrait faire, c'est qu'en
20 fin d'année, dans le cadre du rapport annuel, on
21 vous déposerait le plan de développement réel en
22 montrant uniquement les projets de moins d'un point
23 cinq (1.5). Puis là qui arriveraient à l'IP ou le
24 TRI, selon ce qui sera décidé pour la présentation
25 des données par la Régie. Dire : « Voici le

1 résultat final. » Et, sur une autre ligne, une fois
2 qu'on rajoute les projets d'un point cinq (1.5)
3 supplémentaires : « Voici l'information que ça
4 donne. » Donc, on verrait l'ensemble des projets de
5 moins d'un point cinq (1.5), vraiment la
6 rentabilité de ça, incluant tous les coûts fixes.
7 Séparément, c'est quoi l'impact des projets d'un
8 point cinq (1.5), eux, à la marge. Puis ensuite les
9 deux intégrés ensemble.

10 (11 h 14)

11 Je pense que ça donnerait l'ensemble des
12 informations, puis que ce serait plus facile pour
13 suivre en comparant le rapport annuel à la cause
14 tarifaire, parce qu'on serait capable de comparer
15 les moins de un point cinq (1,5) avec les moins de
16 un point cinq (1,5) ensemble.

17 Q. [93] Effectivement, puis on s'entend, les plus de
18 un point cinq (1,5) qui seraient là, ce seraient
19 seulement ceux qui génèrent des revenus
20 additionnels, là. C'est les un point cinq (1,5)
21 de...

22 R. On ne parle pas de l'amélioration... on ne parle
23 pas d'amélioration de réseau, de technologie de
24 l'information évidemment. On parle de
25 développement.

- 1 Q. [94] O.K. À l'heure actuelle, on a... bien on l'a
2 vu, là, le prochain plan de développement on a un
3 TRI de treize point neuf neuf (13,99 %). Dans le
4 passé, on frayait autour du quinze (15 %), seize
5 pour cent (16 %). Là, on parle d'un seuil... d'une
6 cible visée d'un point un (1,1), puis on... qui
7 correspond probablement à six pour cent (6 %) de
8 TRI. Puis je ne veux pas réavoir la discussion sur
9 le fait que vous souhaitez avoir une balise simple
10 pour encadrer la force de vente, tout ça, mais est-
11 ce que la cible n'est pas un petit peu basse?
- 12 R. En fait, le mot-clé que vous venez d'utiliser c'est
13 le mot « cible ». C'est pas la cible. L'objectif,
14 c'est pas de se rendre à un point un (1,1). Moi,
15 pour moi, j'utilise le mot « cible » comme aux
16 fléchettes, là, le point du milieu, c'est ce qu'on
17 vise. On ne vise pas un point un (1,1). L'idée, la
18 question c'est : est-ce que de mettre un niveau
19 plus haut peut entraîner des comportements qui ont
20 des impacts négatifs sur la clientèle? Puis nous,
21 ce qu'on ne veut surtout pas véhiculer sur le
22 terrain à l'intérieur de l'organisation, c'est :
23 vous devez être plus préoccupé par le pourcentage
24 de rentabilité des projets, plutôt que par l'impact
25 tarifaire total. Ce serait facile de faire un seul

1 projet à vingt pour cent (20 %) de TRI, puis de
2 dire : on s'arrête là, on ne fait plus rien. C'est
3 un beau chiffre, vingt pour cent (20 %).

4 Par contre, c'est un seul projet, il n'y a
5 pratiquement pas de baisse tarifaire associée à un
6 seul projet. Le plan de développement, il génère
7 des baisses tarifaires de dizaines de millions de
8 dollars parce qu'il y a beaucoup de projets, dont
9 certains qui contribuent relativement peu à la
10 baisse tarifaire, mais qui quand même y
11 contribuent.

12 Donc, de notre point de vue, le un point un
13 (1,1) ce n'est pas une cible. Puis si je peux me
14 permettre, vous avez parlé de la diminution, puis
15 je présume que c'est là qu'on va se rendre, vous
16 nous avez donné une pièce... bien je pense que ça
17 doit être la 171, A-0171, je pense, que vous nous
18 avez donnée hier. Les questions d'audience de la
19 Régie. Oui. Le... il est fort possible et je dirais
20 probable que dans les prochaines années on va voir
21 des diminutions des taux de rendement internes, de
22 la rentabilité de la somme des ventes.

23 Puis on voit même dans l'ajout des clients
24 dans la pièce... la A-0170 qui nous a été remise
25 par maître Cardinal, on voit une légère diminution

1 aussi de l'augmentation des nouvelles ventes à
2 chaque année, des nouveaux clients qu'on est
3 capable de faire. C'est... c'est essentiellement ce
4 qui est reflété dans les extraits que vous êtes
5 allé ressortir. Certains qu'on a dit, certains qui
6 sont des constats qui viennent d'ailleurs.

7 C'est-à-dire que les coûts ont augmenté, il
8 y a de l'inflation dans le milieu de la
9 construction, on l'a vu cette semaine avec
10 l'annonce du métro. Il y a une augmentation des coûts
11 et les clients consomment moins. Forcément... puis
12 donc nos tarifs sont... on réussit à garder nos
13 tarifs de façon relativement stable, donc le client
14 génère moins de revenus, alors que ça coûte plus
15 cher de le raccorder. Forcément, bien il y a un
16 projet qui, en deux mille quatorze (2014), était
17 peut-être un projet - je vais parler en IP, là - de
18 un point un (1,1), qui générerait des légères baisses
19 tarifaires, qui, aujourd'hui, n'est peut-être plus
20 un projet rentable. Je parle de... oublions
21 l'expectative, là, donc des clients qui avant, en
22 le branchant, ils génèrent une baisse tarifaire
23 de cinquante (50 \$), cent dollars (100 \$) par
24 année. Maintenant, ils généreraient une hausse
25 tarifaire de cinquante (50 \$) à cent dollars

1 (100 \$) par année, donc on cesse de faire ces
2 ventes-là.

3 Donc, c'est certain qu'il y a une pression
4 à la baisse, il y a une difficulté associée à
5 brancher les clients, il y a une difficulté
6 associée à brancher des clients très rentables,
7 parce que les clients sont de plus en plus
8 efficaces, on les encourage à être plus efficaces.
9 Ils réussissent à chauffer leur bâtiment, à
10 utiliser leur procédé en utilisant moins de gaz,
11 donc en générant à eux seuls une somme de revenus
12 qui est inférieure.

13 Et selon nous, c'est justement pour ça que
14 ce serait une erreur de mettre une balise
15 injustement trop haute pour évaluer chaque projet
16 et de se priver du potentiel de densification puis
17 d'ajout de charge qui vient avec brancher des
18 clients dans des zones où il y a de la croissance
19 de la demande. C'est parce qu'on a besoin de tous
20 les clients qui sont capables de générer des
21 baisses tarifaires pour continuer de garder les
22 tarifs relativement stables de la clientèle.

23 C'est... c'est... vous le voyez dans les
24 dossiers qu'on vous dépose, les somme qu'on
25 investit en amélioration de réseau ont augmenté de

1 façon significative depuis cinq à dix ans. Puis
2 c'est de même partout en Amérique du Nord. Les
3 montants, les projets TI qu'on vous dépose depuis
4 plusieurs années, il y a des montants importants,
5 puis ça va continuer, vous entendez parler de
6 cybersécurité récemment.

7 (11 h 20)

8 Dans plusieurs tribunes, je voyais
9 récemment Hydro-Québec qui parlait de la
10 cybersécurité aussi comme c'est un défi. Ça, c'est
11 tout l'argent qu'on investit qui ne génère pas de
12 revenu. Nous, ce qu'on pense qu'il faut, c'est
13 d'avoir l'opportunité, la flexibilité requise, pas
14 plus qu'il faut, mais pas moins non plus, pour
15 raccorder tous les clients qui sont capables de
16 couvrir leurs coûts marginaux, ne serait-ce de
17 contribuer un dollar (1 \$) à la somme des coûts
18 fixes, c'est un bénéfice pour l'ensemble de la
19 clientèle.

20 Q. [95] Mais, justement, vous m'avez devancé. Je m'en
21 venais sur cette question-là. Vous avez eu
22 l'occasion de prendre connaissance des extraits
23 qu'on a faits là qui sont des extraits de contexte
24 parce que, la question, elle porte sur le contexte.

25 Puis ma première question, qui n'était même

1 pas inscrite dans ma ligne, mais qui fait suite à
2 vos commentaires, mais : n'avez-vous pas peur de la
3 spirale de la mort? Parce que je comprends ce que
4 vous recherchez. Je veux dire « assurons notre
5 business à long terme. Connectons tous les clients
6 qui peuvent venir contribuer à payer le réseau ».
7 Mais en même temps, pour faire ça, il faut investir
8 encore plus dans le réseau, donc on augmente la
9 base de tarification, on augmente les charges à
10 répartir à un plus grand nombre de clients.

11 Mais, on est sur le bord du seuil qu'on se
12 retrouve avec des hausses tarifaires plutôt que des
13 baisses tarifaires. Puis monsieur Feingold pourra
14 nous le confirmer ou les autres experts, mais c'est
15 une réalité nord-américaine. Plusieurs
16 distributeurs font face à ça, on le constate. Les
17 consommations unitaires baissent.

18 Est-ce que tout ça ne devrait pas nous
19 inciter à la prudence plutôt qu'à « raccordons le
20 plus de clients possible? »

21 R. En fait, c'est que la distinction, je dirais, entre
22 la façon dont vous posez la question puis, nous, ce
23 qu'on voit puis ce qu'on voit aussi ailleurs en
24 Amérique du Nord, c'est la prudence, ce n'est ...
25 raccordons le plus de clients possible.

1 (11 h 22)

2 R. En fait, c'est que la distinction, je dirais, entre
3 la façon dont vous posez la question puis, nous, ce
4 qu'on voit, puis ce qu'on voit aussi ailleurs en
5 Amérique du Nord, c'est la prudence, ce n'est pas
6 selon nous, puis on est catégorique là-dessus, de
7 ne pas raccorder un client qui paie plus que ses
8 coûts directs.

9 Oui, c'est vrai que les clients consomment
10 de moins en moins, puis que ça coûte plus cher de
11 les raccorder, mais, là, on parle de raccorder
12 uniquement des clients qui génèrent plus de revenus
13 que ce qu'ils coûtent. Et donc, le supplément, ça
14 sert à baisser le tarif de tout le monde. Puis ça,
15 c'est ce qu'on réussit année après année. On ne
16 parle pas... L'endroit où vous avez raison, c'est,
17 on pourrait être inquiet de la spirale tarifaire si
18 on raccordait des clients qui ne couvrent pas leurs
19 coûts directs. Donc, ce qui veut dire qui crée des
20 hausses. Puis, là, on verrait une espèce de spirale
21 qui s'en vient.

22 Mais ce qu'on constate encore, puis c'est
23 aussi dans la A-0170, c'est que notre « pool » de
24 clientèle a augmenté. On constate qu'on est encore
25 capable de développer notre réseau puis de le

1 densifier. De sorte que c'est des dizaines de
2 millions qu'on investit par année pour être capable
3 de raccorder plus de clients, mais c'est plus de
4 revenus encore qu'on va chercher de ces clients-là
5 qu'on va chercher.

6 Donc, si on était préoccupé par la spirale,
7 je vous dirais qu'on a eu beaucoup d'occasions,
8 parce qu'on s'est posé des questions souvent, dire,
9 vous avez raison, vingt (20) ans, c'est une
10 meilleure idée, on va maintenant doubler la facture
11 d'amortissement à chaque année qu'on met dans le
12 coût de service, parce qu'on veut récupérer nos
13 actifs sur vingt (20) ans, parce qu'on est
14 préoccupé de se dire que, peut-être que, dans vingt
15 (20) ans, ça n'ira pas bien, puis on ne sera pas
16 capable... on n'aura pas assez de clientèle pour
17 récupérer nos coûts. Si c'était le cas, on
18 viendrait vous voir pour accélérer la dépense
19 d'amortissement.

20 En deux mille seize (2016), c'est la
21 dernière évaluation des taux d'amortissement qui a
22 été présentée. Ça revient aux cinq ans. Donc, je
23 présume qu'on va revenir en deux mille vingt et un
24 (2021). Mais ce qu'on constate dans les dernières
25 années, ce n'est pas qu'on cherche à accélérer

1 l'amortissement. Parce qu'on est capable de... Je
2 vais le dire de façon très transparente. Énergir
3 est convaincu d'être capable de s'adapter dans le
4 cadre de la transition énergétique pour être
5 capable de desservir la clientèle pour encore des
6 décennies.

7 De sorte qu'actuellement, pour nous, c'est
8 clair que le maintien... Ça va peut-être changer.
9 Puis ça peut changer rapidement. Peut-être que,
10 dans trois ans, on va venir dire, bien, écoutez,
11 deux mille soixante (2060), ça n'a plus l'air de ce
12 qu'on pensait que ça aurait l'air puis on viendra
13 vous voir. Mais en date d'aujourd'hui, il n'y a
14 aucun doute pour nous que, quarante (40) ans, ça
15 demeure la bonne période, puis que c'est adéquat de
16 maintenir les taux d'amortissement, et donc les
17 périodes d'évaluation.

18 Q. [96] O.K. Vous alliez peut-être parler, Monsieur
19 Goyette, mais je voudrais entendre monsieur
20 Feingold. Je pense qu'il a saisi l'idée générale de
21 ma question.

22 Mr. RUSSEL FEINGOLD:

23 A. Yes, I did. I would say that, if I looked at the
24 utility industry more broadly within North America
25 especially, I would say that, rather than utilities

1 being cautious, they're trying to be smart about
2 how they run their business. And what I mean by
3 "smart" is they're looking for any and all
4 incremental opportunities to be able to offset
5 energy efficiency initiatives by customers, changes
6 in the way that customers operate their businesses,
7 and in doing that, they're trying to find
8 opportunities, as Mr. Rhéaume had mentioned, where
9 the incremental benefits are greater than the
10 incremental cost. And in fact, if you look in the
11 United States in particular, over the last five (5)
12 years, there's been a great movement in utilities
13 and regulators examining the benefit of gaz
14 utilities starting to serve either under-served
15 communities, or communities that don't have natural
16 gaz at all at this point. And I would say that,
17 based on the methods that have been used by the
18 utilities, proposed by the utilities, and accepted
19 by many regulators, they are becoming more creative
20 in the sense that, in some cases, there may be
21 outside funding because there's a recognition that
22 there's a benefit to bringing those additional
23 customers on, because you're spreading fixed costs
24 over a greater level of throughput, a greater level
25 of metres, or customers, and at the same time, the

1 utilities are working hard to be able to be more
2 efficient, either through technological
3 advancements, or being able to look at their
4 internal operations to be able to operate more
5 efficiently, so there are multiple initiatives that
6 go on to be able to ensure that the utility can
7 continue to serve customers in a safe, reliable,
8 and cost-effective way.

9 (11 h 27)

10 Q. [97] Merci. Et je suis assez d'accord avec ce que
11 vous avez dit, je comprends cette réalité, merci
12 Monsieur Feingold.

13 Mais je reviens sur le caractère prudent.
14 Vous avez dit : « Bon, notre stratégie, nous, dans
15 le fond, c'est de raccorder le plus de clients qui
16 vont venir participer au partage de ces actifs puis
17 partager l'ensemble de ces coûts-là. » Mais est-ce
18 que la prudence ne devrait pas nous guider vers,
19 justement, d'avoir une cible de un (1) ou de point
20 neuf (0,9)? Parce que quand on vise à point huit
21 (0,8), bien, déjà, on se met un pied dans le
22 risque. Je comprends que c'est un point huit (0,8)
23 très ciblé, très précis et j'ai bien entendu tout
24 votre discours là-dessus, mais est-ce que ce
25 contexte-là ne devrait pas nous inciter plutôt à

1 rester très, très près du un (1), Monsieur
2 Feingold?

3 A. It's a difficult question to answer precisely, and
4 I'll try to explain why. When I look at the process
5 and the methods that the Régie has accepted in the
6 past for Énergir - and I look at that relative to
7 other gas utilities in North America - I would say
8 that the methods already have inherent in them a
9 degree of caution. And by that I mean there are not
10 many utilities that will present a development plan
11 before the fact, and then three years later, or in
12 this case also six years later, present a plan to
13 show how the plan actually materialized.

14 In fact, in British Columbia, while
15 FortisBC uses the same PI of one point one (1.1)
16 and zero point eight (0.8), and they go through a
17 similar method that we have discussed here in the
18 hearings, the British Columbia Utilities Commission
19 only requires FortisBC to do a rate impact analysis
20 every five to seven years.

21 And by rate impact analysis, I mean Fortis
22 essentially says, "Let me look at the utility's
23 revenue requirement without new customers, and let
24 me compare it to the revenue requirement with new
25 customers. And if I see a difference and if I see a

1 benefit, that confirms to the regulator that the
2 rates of existing customers have gone down as a
3 result of those additional customers being added
4 over that period of time."

5 So, I think in certain respects, caution
6 has already been built into the method here, but I
7 think the other point that has been mentioned by
8 the other witnesses is that you still have to
9 interact with the general public and with potential
10 customers, and you have to be able to move in a way
11 that allows them to address business issues in a
12 timely fashion.

13 The opportunity to connect a new customer
14 to a distribution system, the window of opportunity
15 sometimes can be fairly short. I mean, if you are a
16 residential customer and you're deciding that you
17 need to replace your furnace because it's no longer
18 as efficient as you might like, you're going to
19 make a determination at some point in time, you're
20 not going to just let it drag out, and that will
21 have a bearing on whether that customer decides to
22 choose a furnace that uses natural gas as opposed
23 to one that uses another fuel.

24 So I think, at the end of the day, when I
25 looked at the method and the processes here, I

1 think it's a good balance. You need to be cautious,
2 but you also need to reflect the reality of how you
3 go to market to be able to entice new customers
4 that there's an economic benefit to use natural gas
5 over some other fuel.

6 (11 h 31)

7 M. DAVE RHÉAUME :

8 R. J'aimerais juste faire un bref ajout plus par
9 rapport à la clarté qu'entrevoit Énergir face à la
10 suite. Je présume que les gens qui voient notre
11 présidente, Sophie Brochu, dans les médias, qui
12 peut être vocale parfois; notre vice-présidente
13 principale, Stéphanie Trudeau, qui est venue à
14 quelques reprises à la Régie de l'énergie, je
15 pense, quand on voit ces gens-là, qui sont les
16 vrais boss de moi, et je pense qu'on n'est pas...
17 je pense que les gens ne devraient pas penser qu'on
18 est une organisation... des fois on voit ce qui se
19 passe parfois aux États-Unis ou peu importe, où on
20 a l'impression un peu que certaines industries
21 vivent peut-être un peu dans un silo. Qui est... tu
22 es dans l'industrie de l'énergie fossile ou de...
23 on peut penser au charbon puis comment ces gens-là
24 ne voyaient pas venir un peu la transition
25 énergétique, les changements qui se produisent.

1 Je vous assure, puis je pense que les gens
2 n'en doutent pas, que des personnes comme Stéphanie
3 Trudeau puis Sophie Brochu sont très, très, très,
4 au fait et attentives à la transition énergétique.
5 Elles voient que la trame de fond change. Elles
6 comprennent très bien qu'on ne peut pas desservir
7 du gaz naturel en deux mille dix-huit (2018) de la
8 même façon qu'on le faisait probablement en mil
9 neuf cent quatre-vingt-huit (1988).

10 Et elles sont... j'ai eu une discussion
11 avec Sophie Brochu il y a quelques semaines, et
12 c'est justement pour ça, notamment, qu'on est ici,
13 c'est justement pour ça qu'on est... ce qui a lancé
14 la réflexion du SMA il y a deux, trois ans. C'est
15 nous sommes convaincus, comme organisation, que
16 c'est par du développement intelligent, le plus de
17 développement intelligent, il y a vingt (20) ans,
18 on avait déjà la bonne énergie à la bonne place,
19 bien, c'est à travers un regard attentif aux coûts,
20 la précision dans les analyses et une démarche et
21 une implication de l'ensemble de l'organisation
22 pour aller chercher les clients qui génèrent les
23 baisses tarifaires qu'on va demeurer pertinent.
24 Qu'on va avoir la marge de manoeuvre, la masse de
25 clientèle pour être capable de passer à travers

1 cette transition-là. De s'adapter aux changements,
2 de faire les changements chez nous, à l'interne,
3 qu'on va devoir faire pour être capable de vivre
4 cette transition-là.

5 Donc, au contraire, en fait, la réponse à
6 votre question c'est est-ce qu'on pense qu'être
7 plus prudent ce serait de remonter les seuils?
8 Absolument pas. Aujourd'hui on est convaincu que,
9 la prudence, c'est de faire d'être le meilleur
10 qu'on est capable d'être pour faire le plus de
11 ventes qui génèrent plus de revenus que de coûts et
12 de laisser de côté toutes les ventes qui génèrent
13 plus de coûts que de revenus.

14 Q. **[98]** Merci. Puis je retiens l'intelligence à
15 laquelle monsieur Feingold a référé, ce que vous
16 venez d'évoquer. Et je le retiens d'autant plus
17 que, quand on vous avait demandé de faire une
18 preuve additionnelle dans la phase 2, on avait
19 évoqué... puis je ne m'en cacherai pas, là, ça fait
20 partie de mes dada, d'avoir une infrastructure de
21 mesurage et de SCADA plus efficiente pour mieux
22 connaître l'état de notre réseau en temps réel et
23 obtenir ces données-là de façon continue pour
24 améliorer l'optimalité de la gestion du réseau. Et
25 on n'a pas senti qu'il y avait une grande ouverture

1 de la part d'Énergir à cet égard. Alors, je vous
2 demanderais peut-être de réviser votre position
3 quant à ça.

4 R. C'est bien noté.

5 Q. **[99]** Ce sera en phase 2. On va y arriver un jour.
6 Je veux revenir sur le point 5 du préambule, là,
7 qu'on vous a donné hier. Parce que c'est un des
8 intrants importants, à notre avis, de la réalité
9 propre à Gaz Métro. On le dit souvent, même qu'on
10 appelle ça du syndrome CNCPP, chez nous, ce n'est
11 pas pareil. C'est vrai qu'au Québec, on est une
12 société distincte à bien des égards et on l'est
13 particulièrement en ce qui a trait à la
14 consommation du gaz naturel.

15 Monsieur Feingold, depuis le temps qu'il
16 travaille avec vous, a sûrement réalisé que la
17 réalité de Gaz Métro est différente. Les chiffres
18 parlent d'eux-mêmes. On n'a même pas besoin d'en
19 débattre, Énergir l'admet elle-même dans ses
20 propos, dans ses écrits, notamment dans le dossier
21 4027, là, qui a été déposé il n'y a pas longtemps,
22 un document de réflexion sur le mécanisme
23 incitatif. Alors, nonobstant le fait que vous avez
24 des objectifs bien précis, vous avez été éloquent
25 sur la façon dont vous voulez les atteindre, il

1 reste que votre réalité est bien différente de
2 celle de Union, d'Enbridge puis de Fortis. Le gaz
3 naturel, ce n'est pas l'énergie première à laquelle
4 les Québécois pensent.

5 (11 h 36)

6 Ça peut changer. L'évolution des marchés
7 peut faire que peut-être avec plus de GNR ça va
8 devenir plus cool, de consommer du gaz, mais est-ce
9 que l'attrition de clients qu'on constate, qu'on a
10 vu dans cette pièce-là, puis je retiens que les
11 taux d'affrètement s'amenuisent, mais ils sont
12 quand même là les taux d'affrètement et la question
13 s'adresse à monsieur Feingold autant qu'à vous.
14 Cette réalité-là, comment elle est prise en compte
15 dans votre perspective de croissance et de plan de
16 développement?

17 M. RUSSELL A. FEINGOLD :

18 A. Well, I'll discuss very generally, but I would
19 differ to Énergir witnesses to talk about their
20 specific circumstances. I think we have seen in the
21 United States in particular, a decline in use per
22 customer when it comes to natural gas because of
23 efficiency measures on the part of residential
24 customers, commercial customers, industrial
25 customers, different processes, different

1 techniques, becoming more efficient and so forth.
2 And I have worked with Union Gas and have worked
3 with FortisBC and Enbridge, all three of them, and
4 recognize that they have a different market
5 composition than Gaz Métro does, Énergir. But I
6 think each one of them, individually, establish a
7 way to go to market to be able to market and sell
8 their product, their service, that tries to take
9 into account the unique circumstances of each
10 service area or each service territory and I think
11 Énergir should probably speak to their particular
12 circumstances since they're obviously a lot closer
13 to it than I am.

14 M. DAVE RHÉAUME :

15 R. Vous réferez spécifiquement à la question
16 d'électricité. L'impact que ça a, c'est certain
17 que... L'impact que ça a, c'est certain que pour
18 une entreprise comme Enbridge qui a un réseau à peu
19 près le double du nôtre, mais il a une base de
20 clientèle dix (10) fois plus grande que nous, je
21 présume que quand ils évaluent les risques d'un
22 jour se retrouver dans une spirale, ça doit leur
23 sembler plus lointain que chez nous. C'est
24 notamment quelque chose que l'on évalue lorsque
25 l'on regarde les risques d'affaires de Gaz Métro,

1 puis qui est... D'Énergir, pardon, puis qui est
2 évalué aussi par la Régie.

3 Ce que ça fait chez nous, puis monsieur
4 Goyette l'a répété à maintes reprises, ça fait en
5 sorte que ce que l'on vous présente aujourd'hui,
6 c'est une approche où on vient réduire certains
7 risques que les autres distributeurs que vous
8 compariez, Union, Enbridge, Fortis, n'utilisent
9 pas. Je dirais, on s'enlève un niveau d'optimisme
10 parce que, peut-être qu'en effet, on peut moins se
11 permettre, compte tenu de notre situation
12 compétitive par rapport à Hydro-Québec, de faire
13 beaucoup d'erreurs. On pourrait le voir ainsi.
14 Nous ce que le pense, c'est que c'est une meilleure
15 méthode avec laquelle on arrive ,qui est plus
16 prudente, puis on vient réduire le risque.

17 (11 h 41)

18 Le parallèle que vous semblez faire que je
19 dois admettre, je ne suis pas certain de saisir,
20 c'est ce que vous décrivez dans le point 5, bien,
21 ce que nous décrivions dans le point 5, puis que
22 vous citez ici, c'était le cas aussi il y a vingt
23 (20) ans. Ce n'est pas une nouvelle chose que tout
24 d'un coup... Il y a vingt (20) ans au Québec, ce
25 n'est pas comme si on avait une demande dans le

1 milieu résidentiel, que le gaz naturel était la
2 première chose que les gens pensaient quand ils se
3 bâtissaient des maisons. La réalité, la force de
4 l'électricité, très peu cher par rapport au
5 standard nord-américain, qu'on a au Québec, qui est
6 au bénéfice de la clientèle, elle existait déjà
7 avant. Donc, nous ce qu'on perçoit, c'est de voir
8 un taux d'attrition qui est somme toute très bas,
9 qui ne s'accélère pas, puis d'utiliser la situation
10 par rapport à Hydro-Québec comme peut-être la
11 démonstration qu'il faut être plus prudent, nous,
12 notre fonction c'est, il faut être très prudent.
13 C'est une relativement petite entreprise, Énergir,
14 au Québec, c'est-à-dire deux cent mille (200 000)
15 clients. Ce n'est pas cinq millions (5 M), mais il
16 faut se donner les outils pour justement être
17 capable de faire les bons choix. Donc, je ne sais
18 pas si ça répond à votre question, mais vous
19 semblez voir dans ces données-là le fait qu'au
20 Québec, le gaz naturel a une plus faible place
21 qu'ailleurs, comme une justification qu'il faudrait
22 être peut-être... ce que je vais... qu'il faut
23 travailler moins fort à essayer d'aller chercher
24 plus de clients justement qui sont rentables puis
25 qui peuvent contribuer à garder notre facture la

1 plus basse possible.

2 Q. [100] Non. Je m'excuse, je n'ai peut-être pas été
3 aussi clair que je l'aurais souhaité puis la
4 question de pourquoi je m'adressais à monsieur
5 Feingold, c'est que j'entends de vous, j'entends de
6 monsieur Goyette qu'un taux d'attrition au client,
7 c'est normal. Je suis persuadé que c'est la réalité
8 de Gaz Métro depuis fort longtemps. Vous êtes plus
9 jeune que Gaz Métro puis quand vous êtes entré dans
10 cette entreprise-là, probablement qu'on vous a
11 enseigné que chez Gaz Métro, c'est de même que ça
12 se passe puis le fait de changer de nom ne change
13 rien à cette réalité-là.

14 Mais, ma prétention, et peut-être que je me
15 trompe, puis c'est pour ça que je m'adresse à
16 l'expert, est-ce que cette réalité-là, que vous
17 jugez normale, est normale ailleurs en Amérique du
18 Nord? Je pense, je suppose que c'est pas le cas,
19 mais monsieur Feingold pourrait nous répondre.

20 (11 h 43)

21 Mr. RUSSEL A. FEINGOLD:

22 A. ... Mr. Chairman, just to be shure that I'm
23 understanding the question correctly you're asking
24 if other gas utilities in North America experience
25 the same degree of attrition as Énergir is

1 experiencing?

2 THE PRESIDENT:

3 Q. **[101]** Correct.

4 A. I would say that the degree is greater here just by
5 virtue of the fact that the competitive forces are
6 greater here than in other parts of North America.
7 I'm trying to think about particular areas where
8 there's a stronger gas to electric competition, I
9 mean I can look at for example, if I look at New
10 York state, the gas utility, the gas utilities in
11 New York state have a high saturation which means
12 that they have gained the maximum number of
13 customers to utilise naturel gas versus
14 electricity. In other parts of North America where
15 the electricity price is lower as it is the case
16 here in Quebec, hum... the attrition is greater but
17 I don't have the specific numbers at my finger tips
18 to be able to compare and contrast the real
19 numbers. Those are just general observations on my
20 part.

21 Q. **[102]** Merci. Mais c'est ce que je vous demandais
22 c'était juste un ballpark figure mais... et
23 pourquoi nous amenons cette réflexion là nous
24 produisons ce graphique-là c'est que, et je ne veux
25 pas dénigrer les efforts qui sont faits chez

1 Énergir pour essayer de régler cette question-là ou
2 de connaître notre clientèle et adresser les bonnes
3 questions aux bons moments ce qui fait que les
4 choix des clients peuvent être différents. Et donc
5 tout ça dans la perspective de diminuer le taux
6 d'attrition. Il reste que c'est un taux d'attrition
7 important qui, par prudence, devrait peut-être être
8 pris en compte dans la perspective de revenus qu'un
9 nouveau branchement va nous procurer, hein. Parce
10 qu'on mesure la rentabilité d'un projet d'extension
11 de réseau en anticipant un flux de revenus durant
12 quarante (40) ans.

13 Mon point c'est que quand je regarde cette
14 réalité-là, puis elle n'est pas nouvelle d'hier,
15 puis elle a toujours là, c'est vrai la réalité à
16 laquelle fait face Énergir c'est une compétition
17 féroce d'une autre source d'énergie et la
18 compétition féroce est difficile au moment du
19 premier choix de source de chauffage mais une
20 fournaise à gaz ça dure vingt (20) ans. Alors au
21 bout de vingt (20) ans la même compétition se re-
22 matérialise et malheureusement dans certains cas
23 Énergir perd la bataille. Donc il y a des, il y a
24 des clients qui partent, il y a des volumes qui
25 diminuent.

1 Est-ce que donc, est-ce que c'est prudent
2 de considérer les mêmes volumes, qu'on considère au
3 début, fixes pendant quarante (40) ans?

4 (11 h 47)

5 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

6 R. Pour être honnête, Monsieur le Président, on
7 prétend vraiment d'avoir mis les bonnes mesures en
8 place dans le cadre de cette méthode-là. Je vous
9 dirais que la base de notre réflexion ça a été,
10 avant de rentrer vraiment spécifiquement dans des
11 mesures de mitigation, ça a été de voir un peu :
12 quels sont les principes d'avantages économiques
13 qui étaient exercés ailleurs. Et ça, peu importe,
14 je pense, le contexte, les principes économiques ou
15 de comptabilité ou décisions d'investissement, ça,
16 ça demeure.

17 Donc, si on prend par exemple l'exemple...
18 Je vais faire une petite boucle puis je vais
19 revenir de façon plus précise à votre question.
20 Mais, si on regarde par exemple ce qui est utilisé
21 en Ontario chez Union, chez Enbridge, chez toutes
22 les utilités en fait. Un des premiers principes,
23 c'était juste de dire : l'important, c'est d'avoir
24 des projets dont les coûts incrémentaux... les
25 revenus incrémentaux sont plus importants que les

1 coûts incrémentaux. Et les autres coûts qui sont en
2 support, donc qui ne varient pas avec une décision
3 économique de faire un projet ou non, mettons-les
4 au niveau portfolio. Ça, c'est la première chose
5 qu'on a retenue et ça faisait du sens pour nous
6 parce qu'à toutes les fois qu'on fait ce type de
7 projet là, on le sait que ça a un impact à la
8 baisse sur la clientèle. Donc, ça, c'était notre
9 premier point.

10 Ensuite, on a regardé les critères
11 d'acceptation des projets, point huit (0,8), un
12 point un (1,1). Le seuil de un point un (1,1), on
13 le trouvait bien calibré. Le seuil de point huit
14 (0,8), on le trouvait également bien calibré. Ceci
15 étant dit, si on regarde ce qu'ils font en Ontario,
16 eux, ils se disent « on va mettre l'ensemble, on va
17 mettre les volumes qui sont engagés
18 contractuellement puis on va mettre en plus toute
19 la croissance prévue sur un cinq à dix (5-10) ans.

20 Je crois que c'est dix (10) ans en Ontario
21 « et on va accepter quand même le projet à point
22 huit (0,8) parce que peut-être il y a une réalité
23 en Ontario qu'on n'a ici, peut-être moins ici,
24 c'est de dire : il va y avoir de la densification
25 en plus de celle qu'on prévoit parce que l'effet de

1 gaz va créer une espèce d'effet de levier, si on
2 veut, qui va faire en sorte que naturellement, même
3 en plus de l'expectative qu'on prévoit, ça va être
4 encore plus haut et ça devrait atteindre un (1).

5 Nous, là-dessus on a été plus prudent. On a
6 dit « on commence, on va avoir des suivis à
7 posteriori, on a nos mesures à l'interne,
8 considérons seulement les revenus engagés
9 contractuellement. Faisons l'effort, avec une
10 procédure qui est systématique, de voir si c'est
11 raisonnable de penser que ça va atteindre le point
12 un (1). Mais, n'ayons pas la formule mur à mur,
13 pensée magique de dire « il va y avoir un effet de
14 levier avec le gaz naturel. On n'a pas vraiment
15 besoin de se poser de questions, ça va aller au-
16 dessus de un (1) ». »

17 Donc, ça, c'est un exemple que je vous
18 donne, que j'ai donné à quelques reprises aussi.
19 Non. Je pense qu'on a essayé de mettre des mesures
20 un peu plus prudentes effectivement de ce qu'on
21 voit ailleurs, qui utilisent les mêmes principes,
22 mais de façon peut-être moins systématique ou moins
23 prudente que nous.

24 Ensuite de ça, on est allé mettre,
25 effectivement, des mesures supplémentaires au

1 niveau des compteurs qui n'ouvrent jamais au niveau
2 des taux de maturation qu'on ne retrouve pas non
3 plus ailleurs. Donc, c'est un ensemble de mesures
4 qui fait en sorte que, de façon globale, on pense
5 avoir, bien honnêtement, une approche qui est plus
6 conservatrice, effectivement, de ce qu'on voit
7 ailleurs. C'est les mêmes principes économiques,
8 mais je pense qu'on est un peu plus conservateur
9 effectivement de ce qu'on voit ailleurs. Puis c'est
10 peut-être une façon de prendre en considération un
11 contexte d'affaires qui est un peu différent.

12 Ceci étant, pour nous, bien que c'est peut-
13 être un peu plus difficile puis bien qu'on signe
14 peut-être un peu moins de clients par année, c'est
15 important qu'on puisse continuer à signer les
16 clients qui génèrent un revenu incrémental
17 supérieur au coût incrémental. Ça, c'est un
18 principe vraiment fondamental pour nous.

19 Me MARC TURGEON :

20 Q. **[103]** Je reviens, Monsieur Rhéaume, sur - je vais
21 rapprocher ça - sur votre réponse à mon collègue
22 sur ce qu'on vous a passé en disant que
23 probablement que c'était identique qu'est-ce qui se
24 passait possiblement dans les années quatre-vingts
25 (80) ou soixante-dix (70).

1 Moi, ce que je comprends, c'est quand même
2 si on parle d'une consommation qui est domestique.
3 Et les enjeux, les enjeux énergétiques actuels et
4 environnementaux actuels, font qu'il y a un impact
5 qui n'est pas strictement domestique. Donc, vous
6 avez... vous n'avez pas plus une pénétration qui
7 est différente nécessairement des années soixante-
8 dix (70), mais en plus, il y a une partie des
9 préoccupations énergétiques qui viennent
10 d'ailleurs. Et que soit les États ou soit les
11 consommateurs jouent avec ça. Et donc ça, ça amène
12 une complexité supérieure, à mon avis qui change
13 quand même la donne avec les années soixante-dix
14 (70). Moi, je suis quelqu'un des années soixante-
15 dix (70), je suis assez vieux pour être dans les
16 années soixante-dix (70).

17 Et à ce niveau-là ce que je comprends aussi
18 de vos réponses, qui étaient des bonnes réponses et
19 des réponses, je pense, franches, là, c'est que
20 pour nous, ma question que, moi, j'ai dans ma tête
21 c'est qu'en deux mille dix-huit (2018), comment je
22 fais pour... sur la notion de prudence... vous
23 pouvez être prudent, puis je peux être prudent,
24 puis on n'est pas pareillement prudent, mais on
25 vise la même prudence. C'est comment la Régie doit

1 illustrer la prudence dans le monde actuel et dans
2 les défis qui sont les vôtres avec, comme on a dit
3 depuis trois jours, l'article 5, comment je dois
4 préserver le bien de tous.

5 Et je vais vous avouer que plus mon
6 collègue creuse et plus vous répondez, plus cette
7 façon d'illustrer la prudence, à mon avis c'est
8 vers ça qu'il va falloir... la réponse qu'on va
9 devoir vous donner, c'est une question de prudence.
10 Comment elle va s'illustrer? Ça reste encore à
11 voir, mais je pense que c'est là peut-être qu'on...
12 on doit être convaincu, si vous voulez. On n'est
13 plus dans les mêmes... nécessairement dans les
14 mêmes paradigmes qu'on était, et particulièrement
15 sur la clientèle.

16 M. DAVE RHÉAUME :

17 R. Vous avez raison, puis c'est ce que j'essayais
18 d'évoquer tout à l'heure lorsque je disais que je
19 pense qu'Énergie n'est pas une entreprise qui
20 travaille dans un silo qui ne réalise pas que le
21 monde change autour d'Énergir. On en est très
22 conscient.

23 Le... le pas que je... très poliment, là,
24 j'inviterais la Régie à ne pas franchir, c'est
25 celui de présumer que cette transition-là

1 énergétique, elle implique donc que le réseau ne
2 sera plus utile, utilisé, désiré par la population
3 du Québec. Actuellement, oui, c'est vrai qu'il y a
4 des marchés où... on le voit, là, pas l'effritement
5 du client existant, mais de dire qu'on est moins
6 désiré. Je veux dire il y a vingt (20), trente (30)
7 ans, on n'avait pas les technologies de thermopompe
8 qu'on a actuellement, donc il y a une partie du
9 volume de chauffage que, historiquement, on aurait
10 peut-être eu dans un type de bâtiment, qui
11 maintenant est pris par l'électricité. Ça arrive.
12 Il y a une transformation de la... de comment les
13 gens consomment.

14 Par contre, il y a aussi des situations de
15 l'autre côté. On travaille à desservir des clients
16 en carburant, parce que là on déplace des énergies
17 plus polluantes. L'arrivée d'un de nos plus gros
18 client, là, qui est une filiale d'Énergie, mais
19 quand même... dans le GML, c'es un ajout de revenus
20 de distribution important parce qu'eux, ce qu'ils
21 font avec ce GML-là, c'est qu'ils s'en vont
22 déplacer aussi des sources d'énergie plus
23 polluantes, comme le mazout. L'arrivée de gaz
24 naturel renouvelable, c'est une façon de permettre
25 à des clients qui, oui, changent, qui ont de la

1 désirabilité d'avoir une consommation d'énergie qui
2 est renouvelable, mais c'est une façon de leur
3 permettre d'être cent pour cent (100 %)
4 renouvelable, sans avoir à changer leur équipement.

5 Aujourd'hui, le gaz naturel bénéficie d'un
6 avantage concurrentiel dans plusieurs marchés, qui
7 est majeur par rapport à l'électricité. C'est
8 significativement moins cher, à part si on a
9 vraiment des petites maisons, là. Quand on monte
10 dans des tailles plus importantes de bâtiment, il y
11 a des avantages... des économies majeures par année
12 à être avec nous. Ce qui nous donne une marge de
13 manoeuvre importante pour des clients qui, eux,
14 sont plus sensibles aux enjeux environnementaux. De
15 dire bien regarde : non seulement, t'as une marge
16 de manoeuvre déjà de ce que tu pourrais payer de
17 plus cher pour t'approvisionner de... par exemple,
18 en gaz naturel renouvelable. Mais en plus, t'as une
19 économie au niveau de tes équipements. T'as pas
20 besoin de jeter ton système actuel pour le
21 remplacer par de l'électricité.

22 Donc nous, ce qu'on voit quand on regarde
23 aujourd'hui, des défis il y en a aussi du côté
24 d'Hydro-Québec. On parle beaucoup aux États-Unis,
25 production décentralisée puis tout ça. Je pense que

1 ce serait tirer une ligne trop rapide que de penser
2 que la transition énergétique ça veut
3 nécessairement dire que dans vingt (20) ans, tous
4 les clients qu'on va brancher cette année et qui
5 vont arriver au moment de renouveler leur
6 fourniture, donc là ils sont au point névralgique de
7 dire : bon, est-ce que je change d'énergie? Que...
8 que notre taux d'attrition va changer de façon
9 drastique. Puis ce que les données montrent, c'est
10 qu'en tout cas dans les dernières années on ne
11 constate pas un effritement plus élevé que ce qu'on
12 avait avant.

13 Donc de notre point de vue, on pense qu'on
14 est assez agile, proche des préoccupations des
15 citoyens, qu'on est assez dans une belle situation
16 au niveau de la position concurrentielle, qu'on a
17 la marge de manoeuvre pour continuer à desservir la
18 franchise, puis de garder nos tarifs concurrentiels
19 pour la clientèle.

20 Mr. RUSSEL A. FEINGOLD :

21 A. If I could just have had one other point. Again from a
22 broader perspective, and I want to provide the
23 benefit of someone from the outside looking in. In
24 terms of the cautionary aspects that go along with
25 the method of evaluating the profitability of

1 system extension projects for Énergir, I believe
2 when I look at the process, I look at the method, I
3 look at the information that's filed before your...
4 before the Régie, and I look at the before and
5 after analyses that are made available each and
6 every year, recognizing the unique circumstances in
7 Quebec in terms of the relative competition between
8 electricity and natural gaz, I believe you have the
9 checks and balances necessary to be able to monitor
10 more closely than in many jurisdictions how these
11 new projects are playing out in actual terms.

12 If I look in other parts of North America,
13 none of the utilities, and I can understand why
14 now, don't have the same degree of checks and
15 balances. In fact, many utilities, when you look at
16 their tariff, or their rates, they have a very
17 general provision for adding new customers to the
18 distribution system, and in many cases where we
19 have worked with these utilities, they haven't
20 looked at that process for five (5), ten (10),
21 maybe even fifteen (15) years, because there's not
22 the same degree of scrutiny because the
23 circumstances in that marketplace are different.

24 I think you have the oversight already, by
25 virtue of the fact that you can look at what's

1 being planned in the development plans, how is
2 Énergir deciding to evolve their system? Which
3 customers do they believe are most profitable? And
4 they provide you with that information. And then
5 they provide you with what actually happened, so
6 you can evaluate how well Énergir, as a competitive
7 alternative in the marketplace, is performing.

8 And if you decide that, because of the
9 perhaps lower profitability level that might be
10 indicated in the future, you as well as Énergir,
11 have the ability to fine-tune the method that is
12 used in the first place to guide how they approach
13 the marketplace, so I think you have those checks
14 and balances in place already.

15 Q. **[104]** Thank you.

16 (11 h 59)

17 LE PRÉSIDENT :

18 Q. **[105]** Une dernière, vraiment une dernière.

19 M. DAVE RHÉAUME :

20 R. Merci de nous avoir donné une pause dans ce cas-là.

21 Q. **[106]** Oui. Bien, je veux juste poursuivre sur ce
22 que mon collègue a apporté en matière de critères
23 de prudence, puis je vous pose la question puis
24 peut-être que la réponse pourra venir en
25 plaidoirie, parce que je ne veux pas que ça sorte

1 out of the blue, mais est-ce que, justement, pour
2 exprimer cette prudence-là, en plus du critère de
3 IP ou TRI, peu importe, le critère de rentabilité
4 pur, est-ce qu'il ne serait pas utile, par exemple,
5 d'introduire aussi un critère temporel pour
6 l'atteinte du point mort tarifaire.

7 Est-ce que ça ne serait pas une autre façon
8 de dire, dans le fond, O.K. on va raccorder tous
9 les clients, disons, on garde le seuil de point
10 huit (0,8) IP mais on se donne un critère
11 supplémentaire, on va aller chercher les clients
12 qui génèrent de la baisse tarifaire plus rapidement
13 que d'autres qui génèrent cette baisse tarifaire-
14 là seulement après trente (30) ans ou quarante (40)
15 ans.

16 R. Juste pour être certain, vous voulez dire au niveau
17 du portfolio ou par projet?

18 Q. **[107]** Au niveau du portfolio.

19 R. Du portfolio?

20 Q. **[108]** Oui. Et, évidemment, il se manifesterait
21 différemment par marché mais...

22 R. On va y réfléchir. On doit admettre que...

23 Q. **[109]** Oui.

24 R. ... en effet, depuis quelques dossiers, on utilise
25 moins le point mort, généralement, mais qui est un

1 autre outil pour évaluer. Plutôt que de prendre un
2 engagement, on y pense puis...

3 Q. **[110]** Oui.

4 R. ... peut-être qu'il y aura quelque chose qui
5 reviendra à travers...

6 Q. **[111]** Très bien.

7 R. ... l'argumentation ou...

8 Q. **[112]** O.K. Si vous nous revenez.

9 R. Mais bref, à première vue, ça apparaît, en effet,
10 c'est un autre outil de plus puis là, c'est de voir
11 comment, quelles sont les différences, à quel point
12 c'est pas symétrique avec l'IP mais de reconnaître
13 que quand on dit qu'on cherche des clients puis
14 qu'on veut que le pool de clients génère des
15 baisses tarifaires, c'est sûr que s'il les génère
16 juste à l'année quarante (40), ce n'est pas la même
17 chose qu'il les génère en moyenne à partir de
18 l'année dix (10). On comprend très bien la...

19 Q. **[113]** C'est ça. Enfin, plutôt que d'introduire, par
20 exemple, un facteur d'effritement des volumes
21 livrés à partir de l'année vingt (20) - ce qui
22 serait une façon de prendre en compte un facteur
23 d'effritement - on pourrait dire bien, O.K., dans
24 le fond, ces clients-là, on ne les considérera pas
25 parce qu'on va se fixer comme objectif d'atteindre

1 un point mort tarifaire plus tôt. Donc, ces
2 clients-là, de toute façon, ne seront pas raccordés
3 parce qu'ils présentent un taux de risque trop
4 élevé.

5 Mais je suis conscient que je sors ça comme
6 dernière question mais c'est pour que vous
7 continuiez à réfléchir.

8 R. On pense que la proposition est bonne telle qu'elle
9 est mais on va réfléchir à voir si c'est un
10 raffinement de plus.

11 Q. **[114]** Très bien. Alors, la formation a terminé ses
12 questions, le croirez-vous? Évidemment, on est
13 rendus à la pause lunch, quel timing. Attendez un
14 instant... Alors, nous délibérons sur ce qu'on
15 allait faire avec vous. On va libérer le panel, à
16 moins que vous ayez un réinterrogatoire, Maître
17 Thibodeau? Il ne vous reste plus de questions à
18 poser à vos témoins?

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Pour l'instant.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Donc, on vous libérerait. Évidemment, Monsieur
23 Feingold, you are free to go. Messieurs, bien, en
24 fonction des engagements, il se pourrait qu'on vous
25 demande de revenir répondre à certaines questions

1 mais...

2 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

3 R. On va rester. De toute façon, on va rester avec
4 vous pour le restant de la semaine, ça fait qu'il
5 n'y aura pas de problème.

6 Q. **[115]** O.K. Et les différents engagements, dont j'ai
7 perdu le compte, je pense qu'il y en a quatre
8 mais...

9 M. DAVE RHÉAUME :

10 R. Je pense qu'on va être capables d'en donner
11 certains, si ce n'est pas la totalité aujourd'hui.
12 Mais je dirais que d'ici... Certains aujourd'hui,
13 sinon d'ici demain matin.

14 Q. **[116]** O.K.

15 R. Puis on se revoit si jamais vous avez des questions
16 à ce moment-là.

17 Q. **[117]** Oui. De toute façon, de toute évidence, on va
18 être là demain matin donc... Au cas où l'ACIG, la
19 FCEI se posaient des questions. Bon. O.K. Alors,
20 pause lunch. Merci beaucoup. Mr. Feingold, thank
21 you very much.

22 Mr. RUSSELL A. FEINGOLD:

23 A. You're quite welcome.

24 Q. **[118]** Thank you. J'ai oublié, une heure quinze
25 (13 h 15) c'est bon?

1 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

2 REPRISE DE L'AUDIENCE

3

4 _____

 (13 h 01)

5 DISCUSSION

6 LE PRÉSIDENT :

7 Bonjour, Maître David.

8 Me ÉRIC DAVID :

9 Oui. Bonjour à la formation. Éric David pour Option
10 consommateurs. Un point important que je voulais
11 faire là. Je ne voulais pas donner l'impression
12 tantôt qu'on était pressé par le temps, dans le
13 sens que si monsieur Marcus, et si vous souhaitez
14 sa présence pour le reste de l'après-midi, il va
15 changer son vol, c'est pas une impossibilité.
16 Alors, il me dit que normalement, s'il part d'ici
17 vers deux heures et demie (14 h 30), il va être
18 correct, deux heures et demie (14 h 30), trois
19 heures (15 h 00) au plus tard. Mais, si jamais vous
20 voulez qu'il reste plus longtemps, que vous voulez
21 lui poser des questions additionnelles, il est
22 disponible pour rester jusqu'à demain. Alors, ça,
23 c'est pas un problème, il restera un autre soir
24 s'il le faut. Alors, voilà!

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Je vous remercie. Je ne croirais pas que ce soit
3 nécessaire, mais...

4 Me ÉRIC DAVID :

5 Je ne voulais juste pas donner l'impression que
6 vous étiez bousculé. C'est un témoin important puis
7 si vous avez des questions, sentez-vous bien libre
8 de prendre le temps qu'il vous faut.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Très bien. C'est noté. Merci.

11

12 PREUVE DE OPTION CONSOMMATEURS

13

14 Me ÉRIC DAVID :

15 Donc, la preuve d'Option consommateurs, elle est
16 essentiellement l'oeuvre de l'expert retenu par
17 Option consommateurs, monsieur William Marcus,
18 madame Rowan qui est assise sur le panel ne
19 témoignera pas aujourd'hui, mais elle est là
20 simplement pour sauver un peu de temps si jamais on
21 réfère à des documents. Ça va permettre à madame
22 Rowan de mettre le document sur l'écran pour le
23 bénéfice de monsieur Marcus.

24 Donc, monsieur Marcus a déjà été reconnu à
25 titre d'expert dans la présente cause. C'est votre

1 C-OC-0049, which is your report dated September
2 twenty (20), two thousand seventeen (2017). The
3 second document I'd like to refer you to is C-OC-
4 0051, which are your answers to Énergir's first set
5 of IRs.

6 And the third document to which I'll refer
7 you at this point in time is C-OC-0056, which are
8 your answers to the Régie's third set of IRs. So,
9 are you the other of these documents?

10 Mr. WILLIAM PEREA MARCUS:

11 A. Yes, I am.

12 Q. **[120]** And do you have any amendments to bring to
13 these documents?

14 A. No, I don't.

15 Q. **[121]** Okay. Do you adopt them as your written
16 testimony in this case?

17 A. Yes, I do.

18 Q. **[122]** Okay. Two other exhibits filed for OC under
19 numbers, for OC, which is C-OC-0057. C-OC-0057 are
20 two Excel spreadsheets that were attached to your
21 answers to the Régie's IRs. So, these two Excel
22 spreadsheets were filed under C-OC-0057. Did you
23 prepare these spreadsheets as part of your answers
24 to the Régie's third IRs?

25 A. Yes, I did.

1 Q. **[123]** Okay. And the final document I want to refer
2 you to is C-OC-0047, which is the joint experts
3 report.

4 A. Yes.

5 Q. **[124]** Did you prepare this joint report
6 collaboratively to reflect the opinions of the
7 three experts?

8 A. Yes, I did.

9 Q. **[125]** Okay. And do you have any amendments to bring
10 to the joint report and/or Attachment A of this
11 report?

12 A. I do have a comment, which is that it appears, as
13 we've been here in the hearing, that the position
14 of Gaz Métro on the discount rate has changed
15 subsequent to the filing of this document, and I
16 will refer to that later in my presentation.

17 Q. **[126]** Okay. A small aside here, j'ai une certaine
18 pensée pour les membres de la formation, et plus
19 particulièrement pour vos yeux. Alors, je me suis
20 permis, je ne sais pas si c'est utile ou non,
21 d'imprimer une copie agrandie de l'annexe au
22 rapport conjoint des experts. Je ne sais pas si
23 c'est quelque chose qui... Ça, moi, ça a été très
24 utile en tout cas. Alors, c'est l'annexe au rapport
25 conjoint des experts mais en format agrandi.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci, c'est apprécié.

3 Me ÉRIC DAVID :

4 Q. [127] Donc, now, Mr. Marcus, you've already been
5 recognized as an expert in this case but it was a
6 while ago, and I'd like you to summarize for the
7 Board, the pertinent experience you have relative
8 to this case.

9 A. Alright. I have a Bachelor's in Economics from
10 Harvard University, and a Master's degree from the
11 University of Toronto. I've been working in energy
12 regulation for forty (40) years, for several
13 different companies, mostly as a consultant and co-
14 owner of a company. I have worked on gaz utility
15 and electric utility cost allocation and rate
16 design many times, and then testified in about ten
17 different places on those issues just in the past
18 ten years. And I have experience on line extension
19 issues going back for a number of years. I've
20 testified in two or three places, and more
21 importantly, was involved in collaborative
22 negotiations on these issues in California and
23 Nevada in the past.

24 So, I have been around this block perhaps
25 as long as Mr. Feingold, and so I feel like I'm

1 ready to talk to you.

2 Q. **[128]** Thank you. I had a preliminary question
3 before we delve into the PowerPoint presentation
4 that you prepared, and I was wondering if you had
5 any comments to make about Énergir's reduction of
6 revenues of five percent (5%) for residential
7 customers, and fifteen percent (15%) for other
8 customers?

9 A. I think that some reduction in revenues is
10 important because it seems that two or three things
11 are happening. Several metres are not being
12 installed and customers are shutting down perhaps
13 temporarily. You will see in any group of
14 residential and commercial customers that there
15 will be people inactive for periods of time because
16 of people moving, people rehabilitating their
17 houses. The gaz metre in my office was inactive for
18 six months before we granted it, just as an
19 example, and these types of things need to be taken
20 into account.

21 In addition, there seems to be... it
22 appears that there's a little more energy
23 efficiency, or some small changes in the use of
24 appliances and devices by some of Gaz Métro's
25 customers, so they're coming up short on their

1 amount of energy. And I think this is an issue that
2 they addressed at the portfolio level. I think
3 there is a little bit of concern here, and I might
4 be more interested in thinking about addressing it
5 at the project level, as Mr. Chernick is going to
6 suggest this afternoon, after listening to the
7 testimony this morning on this issue.

8 Q. [129] Okay. And I understand that you prepared a
9 PowerPoint presentation for the benefit of the
10 Board. So it's already been distributed, and it's
11 being filed under the number C-OC-60. Can you
12 summarize for us your analysis of Énergir's request
13 in this part of Phase 3 of the case?

14

15 C-OC-0060: PowerPoint Presentation

16

17 A. Certainly. If you look at my first slide, I
18 actually put up what we have in common with
19 Énergir, or what t my... the points of agreement,
20 well, there are going to be plenty of points of
21 disagreement, but that, you know, we're willing to
22 accept the structure of separate and less stringent
23 evaluations for individual projects than the
24 development plan as a whole, and the specific
25 parameters they have put up for zero point eight

1 (0.8) with densification, one point zero (1.0)
2 without densification, and we're willing to accept
3 special treatment of street paving in industrial
4 parks on a conditional basis right now, subject to
5 further analysis to make sure that these projects
6 actually prove out after we've done a few of them.

7 Énergir has a more stringent evaluation of
8 the development plan as a whole than for individual
9 projects. They include common costs there, they
10 have a higher profitability index. We'll talk about
11 the level of the profitability index in a minute,
12 but we agree that it should have a higher
13 profitability index. And they have this allowance
14 for inactive metres that we were just talking
15 about, and I might have a little less agreement now
16 than I did after listening to them this morning on
17 that topic, as I just mentioned to you.

18 But here there are a couple of large
19 differences in the evaluation of the profitability
20 index, because Énergir claims that the
21 profitability index of one point one (1.1)
22 adequately reflects risk and uncertainty. And I
23 think it does reflect some risks and uncertainty,
24 in fairness to them, but there are two major risks
25 that are asymmetrical that have been left out. And

1 the first is the potential for reduced project life
2 due to electrification to reduce greenhouse gases.
3 I know ROEE is going to present more harder
4 information on this topic, but we think it's an
5 issue that may need to be considered in
6 profitability.

7 And the second is that our current cost of
8 capital is at historic lows and is likely to
9 increase. The numbers of five point two eight
10 percent (5.28%) that were current as we were
11 writing this report are some of the lowest I've
12 seen in North America. Some of that is because this
13 Régie is doing a good job on return on equity, but
14 some of it is because the cost structure of Gaz
15 Métro has a lot of short-term and intermediate-term
16 debt in it that will rise quickly if interest rates
17 are raised.

18 So, I think, I'm not going to tell you that
19 their number is an incorrect number to use for
20 evaluation, but I suggest that the direction it's
21 going to go over a forty-year trajectory of looking
22 at projects is much more likely to be up than down.
23 So it's an asymmetrical risk. And we suggested
24 raising the profitability index to one point three
25 (1.3) to address these risks.

1 Now, we've been hearing from Gaz Métro
2 today that if you raise the profitability index too
3 much, you're going to lose rate increases, you're
4 going to lose rate decreases for customers. The
5 answer to that is yes and no. A profitability index
6 of one point zero (1.0) by definition means it will
7 break even in forty (40) years. And given
8 regulatory accounting, that means you have a rate
9 increase for a good part of that time that will
10 slowly be eaten away at the end of the period and
11 it will break even in forty (40) years.

12 One point one (1.1) is better. I think it's
13 somewhere between twenty (20) and twenty-five (25)
14 years typically before you get to rate pay or break
15 even from the... given the front loaded accounting
16 of utility projects. Even one point three (1.3)
17 would give you a rate increase that would last for
18 more than (10) years. And I've looked at the
19 Exhibit A-0167 that the Board staff presented
20 yesterday, and it said that, with an IRR of about
21 nine point five percent (9.5%), which is well above
22 one point three (1.3) for the residential subgroup,
23 there would be a break even after nine (9) years.

24 So, I think that the issue of rate
25 decreases needs to be considered with the timing of

1 the... and the front loaded accounting for each
2 utility projects.

3 There are some other differences in
4 evaluation, I think these are very important. The
5 company developed its portfolio by including
6 projects from all sectors, and including both new
7 construction and load increases. And I think we
8 suggest that a portfolio of the new 'PMD Nouveaux
9 Clients' residential and commercial new connections
10 need to be adequately profitable, and have a PI of
11 one point three (1.3).

12 And if I could refer you to A-0167 for a
13 minute, just to show you where it would be on that
14 exhibit, I'm using it as a reference point, just
15 making sure people have documents here... I'm sorry
16 I don't have a copy to put up on the screen. So, to
17 tell you the difference of where we are, the
18 company would be looking at calculating the
19 portfolio based on column 16 at the far right edge
20 of this document, and I would be looking at
21 calculating the first portfolio based on 'Total PMD
22 Nouveaux Clients,' which is column 7 in the
23 document right there, and you would then have
24 separate evaluations of the VGE customers, which is
25 which would be line 10, or column 10. And of the

1 "ajout de charges," which are in columns 8 and 11.
2 So, that essentially this portfolio of new clients,
3 new residential and commercial clients would have
4 to meet one point three (1.3), as would the other
5 two. And the "ajout de charges," there's no problem
6 with them meeting one point three (1.3), because
7 they are very profitable load additions.

8 And the VGE customers vary greatly from
9 year-to-year. This year, they're extremely
10 profitable, in another year, they might barely make
11 it. And we've suggested that, if I can take us back
12 to the original PowerPoint, that the new
13 construction clients in the residential and
14 commercial sectors are almost ninety-six percent
15 (96%) of the money being spent, but they're only
16 seventy-one percent (71%) of the volume. So that,
17 in this case, the portfolio profitability is
18 significantly driven by the "ajout de charges", and
19 the "grandes entreprises." And it seems to me that
20 we ought to be trying to make the residential
21 sector, residential and commercial sector new
22 construction, which is the bulk of the money, be
23 profitable, and then expect to get profitability
24 from the other two groups on top of it. But not use
25 these, either lower cost projects for load

1 additions or the very variable projects from the
2 industrial classes to affect the profitability of
3 the main portfolio.

4 If we're going to my next slide, we have
5 essentially some differences remaining in the costs
6 that we would include in the analysis. And I would
7 say most cost and financial parameters were either
8 covered in Phase 3A or were not particular
9 controversial. I mean, all of the experts accepted
10 the rate of return and the book and tax
11 depreciation calculations and these types of
12 things.

13 There are five remaining costs in my
14 evidence. The need for a metre reinvestment within
15 the forty-year evaluation period; two types of
16 operating expense overheads which are only
17 indirectly related to operation and maintenance,
18 not the direct relationship that was suggested in
19 Phase 3A, and the treatment of incremental capacity
20 reinforcements.

21 So, taking the next slide, we go to the
22 metres, and they have a much shorter lifespan
23 relative to the "conduits de branchement," the
24 mains and services in this case. And it's very
25 likely that one will need a new metre if you have a

1 forty-year evaluation period, with an eighteen-year
2 life, or a twenty-year life, as was mentioned
3 earlier today, a customer installed now will need
4 one.

5 Forty (40) years may be the average
6 engineering life of the entire portfolio of
7 equipment installed, but unlike mains and services,
8 metres will be needed in the middle of the
9 evaluation period. And I put a reference for
10 average metre cost in this calculation, but the
11 calculation needs to be specific to the project,
12 particularly because larger commercial and
13 industrial projects have more expensive metres than
14 residential projects.

15 And I also noted the testimony yesterday of
16 Énergir, and would suggest that the terminal value
17 for life beyond forty years should not be
18 considered for mains and services because of
19 uncertainties regarding useful life.

20 We'll move on to the overhead costs. First
21 one is working capital, and this is a simple one.
22 The distributor has to pay its bills for its
23 operating expenses before it receives money from
24 rate payers. The calculation that I made in my
25 evidence is a very standard calculation that Gaz

1 Métro in fact made in its last rate case and I came
2 up with a number of approximately four percent
3 (4%), four-tenths of a percent (4/10%) of all
4 operating expenses.

5 The second indirect cost is the overhead
6 for the Human Resources Department, and this is not
7 included in the company's corporate administrative
8 costs on the capital side. We confirmed that in an
9 information request. I think that's largely because
10 they're using contractors rather than employees,
11 but they did not include any human resources costs
12 in that number.

13 The long-run incremental cost of this
14 department would vary with the number of employees.
15 We used salaries and benefits as a proxy and came
16 up with four point six percent (4.6%) of company
17 labour is the expenditure on this department and we
18 reduced it to two point three percent (2.3%) of
19 OPEX as an indirect overhead to reflect that many
20 OPEX costs are not labour.

21 Next issue is new capacity reinforcements.
22 And both Énergir and the Interveners agree that
23 some amount is needed. And there are two different
24 methods for calculation of the capital, one by
25 Énergir which is the routine reinforcements under

1 one point five million (1.5 M) in a given year, and
2 the other that was presented by Mr. Chernick, the
3 cost of peak demand over longer periods of time.

4 But the main point that I want to bring to
5 you is that operation and maintenance costs are
6 required for new capacity reinforcements and they
7 couldn't possibly have been done in Phase 3A
8 because the reinforcements themselves were not done
9 in Phase 3A.

10 And what I did to calculate them was to
11 apply the Phase 3A costs of preventive and
12 corrective maintenance per metre of Maine to the
13 metres of New Maine reinforcements, and came up
14 with an estimate of about point two five percent
15 (.25%) of the capital costs per year.

16 The next issue that I wish to address
17 quickly is the Ex Post evaluation of projects and
18 Énergir has a proposal to aggregate the projects
19 with a profitability index from point eight (.8) to
20 one (1), and I think that more information is
21 needed. I mean, we suggested that there be project-
22 specific data provided to the Régie and the
23 Interveniers. And that project-specific data would
24 be used to determine if we need to make changes in
25 the future to either the profitability parameters

1 or the forecasting methods on a global basis, and
2 also to determine if there are systematic issues in
3 forecasting costs or revenues from types or
4 locations of projects. For example, if we have,
5 just to make up a hypothetical, if we have projects
6 where a subdivision is getting barbecues and water
7 heaters, and there are several of those, did they
8 get the load right.

9 And then the third reason is that you need,
10 even if you don't have data for everything, is that
11 you need to do a specific analysis of these
12 repaving and industrial park projects, to make sure
13 that the special treatment that the company asked
14 for, and that we actually agreed with, is
15 reasonable for continued use.

16 And I will point one more thing out, which
17 is we're not trying to second-guess the utilities
18 past decisions, and we're not trying to disallow
19 specific projects because they got them wrong.
20 We're looking... we're trying to use this
21 information to learn something for the future.

22 And in conclusion, in summary, the
23 portfolio project profitability index of one point
24 one (1.1) does not adequately reflect uncertainty
25 for economic life of projects and historically low

1 cost of capital, and we recommend a one point three
2 (1.3) PI to cover off the additional risks. We
3 recommended that the principal evaluation be based
4 on the residential and commercial new customers and
5 that you evaluate large industrial customers and
6 load increments separately to focus on the
7 profitability of these customers. That you include
8 the cost of metre reinvestment, and several other
9 indirect cost elements not included in Phase 3A,
10 and provide additional information for Ex Post
11 project evaluation.

12 Q. **[130]** Thank you, Mr. Marcus. Another question is do
13 you have any comments on the prospective cost of
14 capital issue discussed yesterday?

15 A. Yes, I do, and I actually put one slide together,
16 which I have here at the end of the process.

17 In the expert's report, we all supported
18 the mixed discount rate as proposed in Gaz Métro's
19 evidence at the time. Énergir recently changed its
20 position, and now wants to focus the profitability
21 index on the after-tax discount rate. This is a
22 difference about forty (40) basis points at
23 present, it's a larger difference with utilities
24 with higher costs of debt, but it's about forty
25 (40) basis points for Gaz Métro. The after-tax

1 discount rate measures profitability from the
2 perspectives of shareholders. Mr. Bettez is
3 absolutely right that ninety-eight percent (98%) of
4 businesses use it because they're measuring
5 profitability from the perspective of shareholders.
6 (13 h 27)

7 The mixed discount rate, on the other hand,
8 measures profitability from the perspective of
9 ratepayers, because ratepayers must pay grossed-up
10 income taxes, and actually don't get the benefit of
11 a tax deduction on bond interest because they put
12 up revenues that offset that tax deduction. So the
13 tax shield does not belong in a rate payer
14 analysis. We think that regulators should measure
15 profitability from the perspective of rate payers
16 and that a project that just breaks even at the
17 after-tax discount rate will be unprofitable from a
18 rate payer perspective and will raise rates. And
19 that's why we're suggesting you use the mixed
20 discount rate when setting the profitability index.
21 I think that's the end of my comments here.

22 Q. **[131]** Thank you Mr. Marcus. So, monsieur Marcus est
23 disponible pour les contre-interrogatoires.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Merci, Maître David. Maître Turmel avait annoncé

1 des questions.

2 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

3 Q. **[132]** Bonjour aux régisseurs de la Régie. Bonjour à
4 tous. André Turmel pour la FCEI. Bonjour. Good
5 afternoon. So first of all, I will maybe ask you to
6 go back and use the transcript from April tenth
7 (10th), that is yesterday. Go to page 198. I'm
8 going to read it slowly in French and you may
9 recall it's page 198, line 18. Tell me when you're
10 there, I'm just going to read it slowly, okay?
11 You're there? So yesterday, being cross-examined by
12 maître Cardinal, attorney from the Régie, one of
13 the questions was, and I quote :

14 Qu'est-ce que ça veut dire quand on se
15 donne une cible d'un point un (1.1) ...
16 L'objectif, puis il y a une question hier
17 qui a été posée à monsieur Goyette là-
18 dessus, présumons en mode parfait où on est
19 en fin d'année, l'avant-dernière journée,
20 on est exactement à un point un (1.1), on
21 est exactement là où il faut...

22 Je vais lentement pour monsieur l'interprète, bien
23 sûr,

24 Puis il y a un projet qui arrive, le
25 client, il signe, il s'engage à quarante

1 (40) ans et génère un point zéro cinq
2 (1,05), donc un flux de trésorerie
3 supérieur aux coûts, de sorte que ce
4 projet-là génère des baisses tarifaires.
5 Est-ce que ça veut dire qu'il ne faut pas
6 le faire? Notre réponse à ça, c'est
7 carrément non, il faut le faire ce projet-
8 là. 1. On a l'obligation de desservir, puis
9 ce client-là va générer des baisses
10 tarifaires à l'ensemble de la clientèle.

11 Okay? So my question to you, Sir, do you agree that
12 raising the portfolio IP target from one point one
13 (1.1) to one point three (1.3) will not change
14 anything in terms of investment decisions at the
15 project level?

16 R. At the project level, I would say it is not
17 designed to change the investment decisions. There
18 may be a few projects where the company might push
19 a little less hard I might say, but I wouldn't say
20 that it's aimed to changing investment decisions at
21 the project level where we're supporting the point
22 eight (.8) and the one (1). Now there may be some
23 issues in the intensity of marketing, but other
24 than that, I wouldn't see anything.

25 Q. [133] I thought it was finished but it seems not.

1 Un instant. Seconde question. What would be the
2 benefit then to increase from one point one (1.1)
3 to one point three (1.3)?

4 R. There are two things. The first is that a project
5 that attains one point one (1.1), there are issues
6 of, if the portfolio attains one point one (1.1),
7 it's over the life of the portfolio, it's going to
8 break even many years from now and there are going
9 to be rate increases for a significant period of
10 time. The one point three (1.3), and you're looking
11 at a forty-year period when the cost of capital is
12 likely to go up and some energy policy changes have
13 a strong potential of happening. So you may not get
14 your one point one (1.1) even though, we're trying
15 to and one point three (1.3) gives a little bigger
16 margin for making that happen, and it also has the
17 beneficial effect of reducing the length of time
18 for which there are going to be rate increases
19 caused by the front loading of costs for accounting
20 purposes.

21 Q. **[134]** Merci.

22 (13 h 33)

23 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

24 Ms. LOUISE PELLETIER:

25 Q. **[135]** Sir, Louise Pelletier, for the Régie. You

1 started your answer by saying the project at one
2 point one (1.1), and then, you continued on with a
3 portfolio of one point one (1.1) versus... I was
4 trying to write something intelligent, but I can't
5 figure out were you talking about project or
6 portfolio?

7 A. I think I misspoke myself, Madame. I think I was
8 meant to say the portfolio at one point one (1.1)
9 because that was the question that was asked of me.

10 Q. **[136]** Okay, thank you.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Maître Gertler, vous êtes le suivant sur ma liste.
13 Maître Sarault, vous n'aviez pas annoncé non
14 plus... Non, vous changez pas d'idée? C'est à vous
15 Maître.

16 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Merci, excusez-moi. Alors, merci Monsieur le
18 Président.

19 Q. **[137]** Good afternoon Mr. Marcus, Madame Rowan.
20 Franklin Gertler for the ROÉE. Just one brief
21 question. I will be referring to the joint expert
22 report C-OC-0047 - or the experts joint report
23 rather than joint expert report - and my question
24 is the following, and I don't know, I think it will
25 be clear from my question, but it certainly is

1 helpful to have the "over forty-five year version"
2 of the Excel table.

3 So, in the joint report, and I'll refer to,
4 in the Attachment A, and I'm referring to line 9
5 and line 4, it's indicated, under the heading
6 "Length of evaluation period," Mr. Marcus, that the
7 Gaz Métro proposal, the one that comes from Black &
8 Veatch, I guess, would be for forty (40) years life
9 based on the experienced engineering life of the
10 works, and we've heard them say that in this
11 hearing orally as well, right?

12 A. Yes.

13 Q. **[138]** And I understand that, at least, your
14 starting point is the same, also the forty (40)
15 years.

16 A. Yes, but that's one of the reasons that I used one
17 point three (1.3) rather than one point one (1.1).

18 Q. **[139]** Okay. Well, that's what I want to explore
19 with you just a little bit further. In other words,
20 you acknowledge, when you say forty (40) years, you
21 acknowledge the risk of a shorter useful life, as
22 identified by the ROÉÉ, Mr. Chernick, there's one
23 factor to be considered in, or which drives your
24 recommendation, or OC's recommendation for a higher
25 threshold PI for the portfolio, is that correct?

1 A. Yes.

2 Q. **[140]** Okay. And then the proposal of Mr. Chernick,
3 I think you know, is for an evaluation period of
4 twenty-five (25) to thirty (30) years based not
5 only on a potential for greenhouse gas production
6 from electrification, or the potential for the
7 need, I guess, for greenhouse gas reductions, and
8 therefore, electrification.

9 And at line 4 of that same Attachment A, we
10 see that the threshold PI for project portfolio for
11 Black & Veatch, we have a profitability index of
12 one point one (1.1) based on ensuring rate payer
13 benefits and consistency with system extension
14 profitability methods used by other Canadian
15 utilities. And then, you propose a profitability
16 index of one point three (1.3), which is as I
17 understand, the higher figure used because of
18 uncertainties in the financial parameters and
19 future project life, is that correct?

20 A. Yes.

21 (13 h 38)

22 Q. **[141]** Okay. And then Mr. Chernick, he recommends,
23 proposes one point one (1.1) if the evaluation
24 period is set at twenty-five (25) years, but a one
25 point three (1.3) PI if the evaluation period of

1 forty (40) years is used by the Board, or retained
2 by the Board. So my question is this: So you see
3 Mr. Chernick's view that if we keep the forty (40)
4 years period he thinks that we should go to the one
5 point three (1.3) P.I. that you suggested. Now
6 looking at the thing the other way around or from
7 the other end of the telescope if you like, do you
8 consider that if the Régie decides to keep a
9 portfolio profitability index of one or one point
10 one (1.1) that it would be preferable to have a
11 shorter evaluation period in forty (40) years.

12 M. WILLIAM PEREA MARCUS:

13 A. I think it probably would but I rather deal with
14 the uncertainty through the P.I. than by changing
15 that parameter. I think I, I've actually found
16 something I'm in agreement with Gaz Métro on that I
17 rather do it that way. But if you did it the other,
18 if you wanted to stay with one point one (1.1) then
19 you might want to think about changing the useful
20 life and the financial parameters a little bit.

21 Q. **[142]** Hum hum. O.K. I, you know I'll, I'm just one
22 further just... ask if you're understand me... It
23 wonders me a little bit that you, that one can say
24 that there's uncertainty that may be located in the
25 life of the projects and the way to solve that is

1 to adjust another parameter not the life of the
2 project. Just from a conceptual, principle point of
3 view that's seem like a nod kind of, a Fiber McGee
4 kind of approach if you, if you don't mind the
5 expression. And ça c'est une, un arrangement de
6 broche, de broche à foin en français. What would
7 you say to that?

8 A. What I would suggest is: we have a situation which
9 has a probability attached to it. It's going to be
10 over some range and there are going to be
11 probabilities. And we're trying, and I'm, I'm
12 adjusting the other parameter because I don't have
13 a deterministic answer. I think that there is
14 significant probability that, I think there's a
15 significant probability that Mr. Chernick would be
16 right. I can't say it's an hundred percent (100%).
17 And I don't think trying to split the difference on
18 the parameter is as good as taking a risk
19 reduction, as taking a profitability increase that
20 takes into account the potential for that. I, I
21 just think that face with uncertainty I'd rather
22 move the profitability parameter. If I had
23 certainty, I'd agreed one hundred percent (100%)
24 with Mr. Chernick, I would have agreed one hundred
25 percent (100%) with Mr. Chernick.

1 Q. **[143]** O.K. thank you very much. Merci, Monsieur le
2 Président.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Merci, Maître Gertler. Nous sommes rendus à vous
5 Maître Thibodeau... euh... ho. Oui, Oui c'est sûr
6 maître Thibodeau c'est bien ça. Non parce que du
7 coin de l'oeil j'ai vu...

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 J'ai vu la même chose. Avec votre permission on
10 prendrait peut-être un cinq minutes simplement
11 avant de débiter notre contre-interrogatoire.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Bien sûr.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Merci.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Alors cinq minutes de pause.

18 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

19 REPRISE DE L'AUDIENCE

20

21 LE PRÉSIDENT :

22 Maître Thibodeau? Est-ce que vous en avez eu assez?

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Amplement suffisant.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui.

3 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU:

4 Q. **[144]** So good afternoon Mr. Marcus.

5 M. WILLIAM PEREA MARCUS:

6 A. We take the earphones off for the moment?

7 Q. **[145]** Yes if you don't mind I will, I will ask you
8 some questions in French and some in English.

9 A. O.K. then I will put the...

10 Q. **[146]** So yes if you just...

11 A. I'll put the earphones back on because I need the
12 precision in hearing the questions like I can hear
13 the back and forth pretty well in French but I
14 need, I need to be precise here.

15 Q. **[147]** Yes. So, Monsieur Marcus, so I will start
16 with a couple of questions in French. De manière
17 générale, êtes-vous d'accord avec Énergir que pour
18 un projet spécifique, l'analyse de la profitabilité
19 doit seulement considérer les coûts directs
20 résultant de ce projet? Par exemple les compteurs,
21 les tuyaux, les connexions. Et que les coûts
22 indirects doivent seulement être considérés au
23 niveau du portfolio?

24 A. I would say I agree with that as a general rule.
25 The specific differences is that I put in these

1 apex overhead costs that I think would go to the
2 project.

3 (13h50)

4 Q. **[148]** Et êtes-vous d'accord avec Énergir que les
5 frais généraux entrepreneurs, so the contractor
6 capital overheads, qu'Énergir doit payer en vertu
7 de son contrat général pour les coûts fixes
8 indirects ne vont pas varier en fonction du nombre
9 de projets qui vont être réalisés?

10 A. I am not certain wether I agreed or not, although I
11 have agreed with Énergir's treatment of that in my
12 evidence.

13 Q. **[149]** When you say you're not sure that you agree
14 with that statement. Let's say for example that
15 Énergir decide to do a project tomorrow do you
16 agree, do you agree with me that it will not impact
17 the, the overheads, the contractor overhead that
18 you will have to pay for in two thousand eighteen
19 (2018)?

20 A. I would think it probably wouldn't but over the
21 long term you will end-up having some overheads
22 change if you start for example doing more
23 projects. You know right. That's why I'm saying I'm
24 not, I'm not fully in agreement although I'm
25 perfectly willing to agree with your treatment of

1 it for purposes of this case.

2 (13 h 51)

3 Q. **[150]** Excellent. Bon. Évidemment, je constate que
4 tout comme Énergir, vous suggérez de tenir compte
5 des frais entrepreneurs généraux au niveau du
6 portfolio. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi vous
7 avez décidé de ne pas tenir compte de ces frais
8 dans le calcul de la rentabilité de chaque projet,
9 comme le fait l'expert Chernick.

10 A. Because I think that... I think there's a question
11 here. I don't think it is absolute as Énergir is
12 presenting it, but I believe that the portfolio
13 approach is a reasonable one. Again, I'm not saying
14 I support Énergir absolutely, but I think it's a
15 reasonable way to go.

16 Q. **[151]** Autrement dit, êtes-vous d'accord avec
17 Énergir que si les frais généraux entrepreneurs
18 sont inclus dans le calcul de la rentabilité pour
19 chaque projet, il est possible que certains
20 projets, a priori rentables, donc qui amèneraient à
21 des baisses tarifaires, soient désormais considérés
22 non rentables.

23 A. I think you're going to have to repeat that. Maybe
24 I... I'm going to take my earphones off and try to
25 listen to you in French because it may have been

1 the translation, but I didn't get IT...

2 Q. **[152]** Or I can go in English. My question was do
3 you agree with Énergir that if the general
4 contractors overheads are included in the
5 profitability analysis of each project, it is
6 possible that some projects that would have been
7 profitable might become not profitable.

8 A. I would agree that that is a potential outcome.

9 Q. **[153]** Okay. Maintenant, un autre sujet. Êtes-vous
10 d'avis que les coûts de renforcement du réseau sont
11 des coûts indirects qui devraient seulement être
12 considérés au niveau de la rentabilité du
13 portfolio.

14 A. Yes.

15 Q. **[154]** O.K. Et pourquoi, pouvez-vous nous expliquer
16 ici pourquoi vous avez décidé de ne pas les
17 considérer dans le calcul de rentabilité de chaque
18 projet.

19 A. I think that the system expansion costs are costs
20 that are fairly regional and, with the exception
21 possible of some very large projects for your very
22 large clients or, you know, maybe an extremely
23 large commercial development of some sort, it's
24 very difficult to attribute them to a project
25 because you've got some cost relating to new loads,

1 you've got some cost relating to existing loads,
2 you've got some cost relating to new projects that
3 came on last year as opposed to twenty (20) years
4 ago. It's just a... with the exception of some very
5 large projects why an exception could be carved out
6 to this role. I believe that they really do work
7 with the portfolio.

8 Q. **[155]** Another topic, I understand from your
9 position that you recommend a PI of one point three
10 (1.3) at the portfolio level, correct?

11 A. Yes.

12 Q. **[156]** Okay. Do you know if there's any other
13 utility that uses that PI of one point three (1.3).

14 A. From the material that I've reviewed for Mr.
15 Feingold and from some other material I've
16 reviewed, I've not seen that, I've not seen a
17 number as high as one point three (1.3). I've seen
18 a few utilities use some numbers per foot that are
19 pretty stringent that might get you above one point
20 three (1.3) implicitly, but I've never seen anybody
21 actually use a one point three (1.3).

22 Q. **[157]** Okay. And how did you come up with that one
23 point three (1.3)?

24 A. I did a couple of sensitivity analyses, actually,
25 when I was doing this, that were presented in my

1 evidence, and one of them was what happens to a
2 project that's profitable at one point one (1.1)
3 when you cut its evaluation period to twenty-five
4 (25) years, and it becomes unprofitable.

5 And I did another set of analyses related
6 to what happens if you raise the cost of capital,
7 and there, because of the IRR method, it was a
8 little more difficult to figure out exactly what
9 was happening. But certainly, the ratepayer break
10 even got longer.

11 And they were both in the range of, you
12 know, adding two tenths (0.2) of a point to the
13 index. So, I said, "Well, let's add two tenths
14 (0.2) of a point to the index for both of them."
15 And it also has the additional beneficial effect of
16 getting through your period of rating increases
17 more quickly.

18 Q. **[158]** Okay. And when you recommended that PI of one
19 point three (1.3) at the portfolio level, were you
20 aware - as explained this morning by Énergir - were
21 you aware that Énergir's calculation was already
22 more conservative than what we see elsewhere in
23 Canada.

24 A. Yes.

25 Q. **[159]** Okay.

1 A. I may not have known all the details, but I knew
2 specifically that you were using only contracted
3 loads, which I thought was a good change from your
4 previous presentation, to the presentation you made
5 in June.

6 (13 h 57)

7 Q. [160] Okay. Well, I've not seen, if I'm, unless I'm
8 mistaken, I've not seen report that you took into
9 consideration the other mitigation factors, the
10 fact that some project, we've seen the five (5) to
11 fifteen (15) percent, the fact that some projects
12 would be canceled, some metres won't be open, et
13 cetera. Is it correct to say that those criteria
14 were not taken into consideration?

15 A. I don't think they were, but they're part of the
16 structure of one point one (1.1), and I also, as
17 I've listened, as I was working with you yesterday,
18 I was closer to the company's position than I was
19 after listening this morning, and I think there may
20 be some issues in forecasting with the five percent
21 (5%) and the fifteen percent (15%). There may be,
22 you know, it may be that there's some systematic
23 problems with forecasts if we're running into these
24 issues, and that we may need to take them... I
25 would say, today, after listening to the

1 presentation this morning, we may need to take some
2 of them into account of the project level rather
3 than the portfolio level.

4 Q. **[161]** From what I hear, you say that there may be.
5 Did you actually review that?

6 A. I didn't review it in detail, I'm just giving you
7 my impressions from what I was hearing from the
8 testimony this morning made me have a few more
9 problems with the issue than I was having from the
10 testimony I was hearing yesterday.

11 Q. **[162]** Okay. Maybe for the last line of questions, I
12 understand that you suggest you exclude additions
13 in load from the portfolio analysis, correct?

14 A. I actually have slightly modified my position. I
15 think you need to have three buckets that are
16 reviewed separately: new construction in the
17 residential, commercial market, large industrials,
18 and load additions.

19 After, again, getting some questions from
20 the Régie, and thinking about it as I was listening
21 to testimony, I think that's probably a better way
22 to do it is to not exclude them but to evaluate
23 them separately and recognize that they are... that
24 it's something that the utility should do as much
25 of as it can because they're very profitable, but

1 that shouldn't affect the profitability of the new
2 construction market.

3 Q. [163] Okay, but that's kind of one of my questions,
4 because, from what I understand, and I might be
5 wrong, but on one hand, you mention that by
6 connecting new customers, there's a risk that they
7 might decrease their consumption, or even leave
8 before the period of forty (40) years, and that
9 there's a risk that it should take into account at
10 a portfolio level. But on the other hand, do you
11 recognize that, when you connect new customers,
12 there's a chance that it could eventually result in
13 load additions. Don't you think that the load
14 additions should also be considered in the
15 densification to reduce the risk?

16 A. I think that the load additions that we're talking
17 about, I'm not sure that they're load additions
18 associated with densification necessarily, or
19 whether they're load additions associated with,
20 say, a commercial project adding several more
21 metres, and needing a couple... another main and
22 some lines. I'm not sure exactly what they are, but
23 I think that those load addition projects
24 essentially are something that the company does
25 that is very profitable, and that it should

1 continue to do, and should get credit for it
2 somewhere, but not against the profitability of the
3 new construction projects, which are the expensive
4 ones.

5 Q. [164] Because they are profitable?

6 A. Because they are extremely profitable. I mean, I
7 did a calculation, if you indulge me one second,
8 where the new construction was something like
9 twelve hundred and... actually I have to look it up
10 because I need to make sure I'm in the right units,
11 if I may. Here it is.

12 Yeah, the new construction is something
13 like you spend twelve hundred and twenty-nine
14 dollars (\$1,229) of investment to get a thousand
15 (1,000) cubic metres of consumption in a given
16 year. And the "ajouts de charge," it was a hundred
17 and ninety-eight dollars (\$198), so they're...
18 that's why I'm saying, they are very profitable
19 projects, and, you know, should be encouraged. But
20 we really need to look at the profitability of the
21 ninety-five percent (95%) of projects where you're
22 spending twelve hundred dollars (\$1,200) more than
23 the three (3) to five (5) percent of projects where
24 you're spending two hundred dollars (\$200).

25 Q. [165] Thank you very much, Mr. Marcus. Merci. Merci

1 Maître Thibodeau. Madame Lefrançois, avez-vous une
2 question?

3 (14 h 01)

4 Mme MARILOU LEFRANÇOIS :

5 Oui. Alors, bonjour Monsieur Marcus et Madame
6 Rowan.

7 M. WILLIAM PEREA MARCUS :

8 Bonjour.

9 INTERROGÉS PAR Mme MARILOU LEFRANÇOIS :

10 Q. **[166]** Je vous réfère à la pièce C0C-0056, qui est
11 la réponse à la DDR3 de la Régie à l'expert Marcus
12 de OC. À la page 3, à la réponse à la question 2.1.

13 A. Okay I'm here.

14 Q. **[167]** L'expert fait référence au traitement des
15 clients VGE dans le plan de développement. Il est
16 indiqué en réponse à la question : « Veuillez
17 indiquer si la référence, il, l'expert, fait
18 référence uniquement à des projets inférieurs au
19 seuil d'un point cinq millions (1,5 M), uniquement
20 à des projets supérieurs au seuil d'un point cinq
21 millions (1,5 M), à tout projet VGE quel que soit
22 le montant d'investissement. ». Réponse : "Mr.
23 Marcus supports separate treatment of all VGE
24 projects regardless of the amount of the
25 investment." Pourriez-vous expliquer pourquoi tout

1 projet VGE, sans égards au montant, devrait être
2 analysé individuellement?

3 A. As I'm looking at it now, I think that the VGE
4 projects... I think to some extent, for the larger
5 projects, that is actually done already in the
6 process of looking at them on an individual basis.
7 In the process of gaining approval for something
8 over one point five million (1.5 M), so, that, I
9 think I'm... I think that's what's going on and
10 then you should be looking at the other VGE
11 projects that are under one point five million
12 (1.5 M) as well.

13 Q. **[168]** Et selon vous, est-ce que tous les projets
14 VGE devraient être analysés séparément même s'ils
15 sont inférieurs au seuil?

16 R. I would say the most important point is to take
17 them out of the pot of money that's going for new
18 construction for smaller residential and commercial
19 projects. Whether you analyze them all separately
20 or as a group, the point that's most important is
21 to separate them from the PMD nouveaux clients
22 block that's in column 7 on A-0167.

23 Q. **[169]** Merci ça va être tout.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Merci Madame Lefrançois. Madame Pelletier? I have

1 some questions.

2 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

3 LE PRÉSIDENT :

4 Q. [170] J'ai bien entendu ce que vous avez dit à
5 propos des ajouts de charges et effectivement, ce
6 sont, en général, des projets très rentables, mais
7 dans la mesure où ce qu'Énergir propose, puis on
8 l'a fait confirmé ce matin, donc, de prendre tout
9 le plan de développement des projets inférieurs à
10 un virgule cinq million (1,5 M) et de les regarder
11 comme un tout, le portefeuille au complet et que ce
12 portefeuille-là inclut les investissements requis
13 pour les renforcements du réseau, est-ce qu'il
14 n'est pas « fair » de considérer aussi les ajouts
15 de charges dans cette évaluation? Est-ce que ce
16 n'est pas un juste équilibre?

17 A. I think that what you need to do for the portfolio
18 under one point five million (1.5 M) is break it
19 into three pieces. The first piece which is
20 probably ninety-five percent (95 %) of the money
21 spent at least in the year that was in A-0167, is
22 new construction for in the residential and
23 commercial markets. The second piece is load
24 additions. And the third piece is large industrial
25 customers and I think, if you broke down the

1 projects under one point five million (1.5 M) into
2 those three categories, I think you would get a
3 good result and apply the profitability criteria
4 into each of the three categories, separately. I
5 think, you would get a good result.

6 (14 h 06)

7 Q. [171] Mais où prendriez-vous, dans cette
8 séparation-là en trois... où mettriez-vous le, le
9 pot des investissements de renforcement de réseau
10 dans l'évaluation?

11 A. I think that I would probably take the system
12 reinforcement money and allocate it by sales since
13 we don't have peak demand allocation factor here in
14 the three components.

15 Q. [172] Le 'peak demand' des nouvelles constructions
16 ou overall?

17 A. I don't think it, I don't think we have figures for
18 the demand on the coldest day of the year for each
19 of these three components. Which is why I would use
20 energy sales as a proxy for it, as the best thing
21 that we have to allow to spread those costs.

22 Q. [173] But you would take the actual overall sales?

23 A. The overall sales from these three components for
24 example to get out A-0167 again briefly you have,
25 for example, cumulative volumes, and I was looking

1 at your file while I was doing the, little bit of
2 math that I was speaking with Énergir's counsel
3 about, but you have the sale volumes on this chart.
4 And for example, let's see if we got it... and I'm
5 sorry that even that chart is hard to read. But we
6 have the sales volumes in line 6 to 10 and the new
7 constructions sales volumes, for example, in your
8 file for fifty-two million (52 M) terms, and the
9 'ajout de charges' that are load additions are
10 sixteen million (16 M) terms on enlarging dust or
11 sixteen million cubic (16 Mm3) I should be saying
12 cubic meter I'm not reading my own chart very well.
13 You've got fifty-two million cubic (52 Mm3) or
14 fifty two thousand cubic meters (52,000 m3), you've
15 got sixteen (16)... Hum... Fifty-two thousand
16 (52,000) this year. You've got sixteen (16) for
17 load informants and you've five point three (5.3)
18 here for 'grandes entreprises'. And I would take
19 the reinforcement and just spread them in that
20 proportion when doing this calculation. Because
21 that's the best we can do with the day that we
22 have.

23 Q. [174] Okay. Thank you. À votre slide numéro 6 où on
24 parle de new metre reinvestment... Je ne comprends
25 pas la raison du dernier 'bullet'.

1 A. Actually, it's in this tide into this slide but it
2 is responding to a piece of evidence provided by
3 Gaz Métro saying, if you put in this metre in your
4 twenty (20), you need to consider that a main or a
5 service line will have a life and excess of forty
6 (40) years. And put in a final or terminal value
7 for it. I'm suggesting that, no you don't really
8 need to do that, but you do need to equip this
9 metre in your, in somewhere around your twenty
10 (20). So, I was responding, I was responding to Gaz
11 Métro. I wouldn't put that on the slide if they not
12 had said that yesterday.

13 Q. [175] But you've understood that, as me that it was
14 a trade of that Gaz Métro is doing between not to
15 reinvesting for metres but not considering...

16 A. I, I understand that that's what they, that's what
17 they believe that is the right thing too. I don't
18 agree with them. I believe that you should put the
19 metre in and exclude the thermal value, which is it
20 gonna be a large number, but it should be excluded,
21 because we are looking at uncertainties about lives
22 here as one of the thing we're talking about.

23 Q. [176] Okay. Thank you. I have another question, I
24 was to glad hear you about discount rate which your
25 market it's my favourite subject.

1 A. Sir, I have that to...

2 (14 h 12)

3 Q. [177] That's not true but... I hear here...

4 A. I have to tell you I actually thought this in a job
5 before I got into the energy business. I actually
6 thought cost benefit analysis the Kennedy School at
7 Harvard when I was a case writer there.

8 Q. [178] So, my first question on that is that you
9 seem to be familiar with the concept of mixed
10 discount rate.

11 A. Yes, Sir.

12 Q. [179] So, to your view, it's not an error.

13 A. To my view, it's not an error. I've actually done
14 some calculations that were submitted in testimony
15 in a California case about five years ago where I
16 got into a discussion with my friends at Pacific
17 Gas and Electric Company on the same issue.

18 And I did a series of mathematical
19 calculations that showed that the mixed discount
20 rate was not an error, it's the right thing to do
21 when PG&E was trying to use an after-tax discount
22 rate. And I could, my counsel could pass that out
23 if that might help you look at these issues and
24 think about them a little bit because I actually
25 wrote about four pages that was probably clearer

1 than my oral testimony this afternoon.

2 Me ÉRIC DAVID :

3 Donc, ça va être déposé sous la cote C-OC-0061.

4

5 C-OC-0061 : Marginal Cost and Revenue Allocation
6 for PG&E - Redacted version, by
7 William B. Marcus

8

9 LE PRÉSIDENT :

10 Vous me devancez, Maître David.

11 A. Just to point you to the document, the first page
12 is the title page. The second page is an
13 introduction, and then we go into the meat of the
14 issue at the bottom of page 2, and it goes for
15 several more pages. And there's a discussion of
16 California Commission precedents, which is probably
17 not terribly interesting to you.

18 But when we get to the bottom of page 4, we
19 see the presentation of the utility, which is very
20 similar to Énergir's argument by Mr. Bettez today,
21 or yesterday, that you needed to take the tax, you
22 need to use a full after-tax rate with a tax
23 deduction on bond interest.

24 And that calculation on page 4 shows that
25 Mr. Bettez is actually right from the point of view

1 of shareholders. From the point of view of
2 shareholders, you have to take that out to make
3 sure that they're whole when looking on a cashflow
4 basis.

5 But the problem is, we're all trying to
6 deal with ratepayers, and that's what I put on the
7 next page. Now, on page 5, there's a chart. And
8 here, I went through the revenue requirement of the
9 same hypothetical, this is all over a hypothetical
10 project of five years depreciable life, no tax
11 effect, just so we had something to work with. And
12 when you look at it from the ratepayer perspective,
13 from what the ratepayers pay, they pay back the
14 utility if you used the mixed rate. They pay a
15 thousand dollars (\$1,000) to the utility, and then,
16 they pay ninety-three dollars (\$93) more in income
17 taxes in this example with old United States income
18 tax rates.

19 And if you use the after-tax rate that Gaz
20 Métro suggests, then the ratepayers would overpay.
21 They would pay a thousand twenty-seven dollars
22 (\$1,027) for the project, at the very bottom of
23 that table.

24 So, from the ratepayer perspective, the
25 mixed rate essentially gives the utility the money

1 to pay for their project, and then, it pays the
2 income taxes that the project generates on top of
3 it. So, that's why I'm supporting the mixed rate,
4 and don't think it's a mistake, I think it's the
5 right thing to do.

6 Q. [180] Thank you, I will study that. Maître
7 Thibodeau, j'ai d'autres questions à poser à
8 monsieur Marcus, mais comme ça, c'est une
9 nouveauté, c'est un sujet invité, n'est-ce pas,
10 donc, peut-être regardez ça avec monsieur Goyette
11 puis monsieur Rhéaume pour voir si vous aviez...

12 Me PHILIP THIBODEAU :

13 On devrait prendre, oui, effectivement...

14 LE PRÉSIDENT :

15 Si vous avez des questions à monsieur Marcus, il
16 faudrait en profiter avant qu'il prenne un avion.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Oui, exact. Mais en fait, ce qu'on allait dire,
19 justement, c'est que puisqu'on vient de recevoir le
20 document, on aurait voulu se garder le droit de
21 faire une contre-preuve sur ce sujet-là. Mais
22 j'aimerais effectivement prendre quelques minutes
23 si on a le temps...

24 LE PRÉSIDENT :

25 Oui.

1

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 ... pour voir si on pourrait avoir quelques
4 questions à monsieur Marcus.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Bien là, profitez du fait que je vais lui poser des
7 questions.

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 Exact.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Puis si vous avez besoin de plus de temps, bien,
12 vous me le direz.

13 (14 h 17)

14 LE PRÉSIDENT :

15 Q. **[181]** Alors, Monsieur Marcus, ce matin, j'ai posé
16 la question à monsieur Feingold sur cette pièce-là,
17 la pièce A-0170. Madame Rowan, est-ce que vous
18 pensez que vous allez être capable de la mettre à
19 l'écran? C'était pour vous tester, Madame Rowan.
20 Mais madame Taleyssat, notre greffière, est plus
21 rapide. Merci, Madame Taleyssat.

22 Alors, j'ai compris de votre présentation
23 et de votre mémoire et des sujets sur lesquels vous
24 avez, disons, des vues différentes avec les autres
25 experts que votre recommandation, c'est de prendre

1 un seuil de un point trois (1,3) pour mitiger un
2 certain nombre de risques. Et un des risques que
3 peut-être vous n'avez pas adressé directement,
4 c'est celui qui est représenté par ce graphique
5 autour duquel on a eu plusieurs discussions ce
6 matin. Est-ce que, quand vous voyez ce graphique et
7 le taux de réduction, le taux d'attrition de
8 clients chez Gaz Métro, est-ce que ça ressemble à
9 ce que vous avez vu ailleurs? Ou est-ce que vous
10 avez un commentaire à faire sur cette réalité de
11 Gaz Métro? Est-ce que la Régie a raison de se
12 préoccuper de cette situation-là?

13 (14 h 19)

14 A. I think that I'm going to say something where I
15 agree with mister Feingold that Québec is somewhat
16 different from places in we don't see things like
17 this happening for example in California where we
18 have a building code that very strongly encourages
19 gas use. There's some other parts of the U.S. where
20 you don't see it. But you see it even worst than in
21 Gaz Métro in a place like Center Point Arkansas
22 where they have actual declines in load year after
23 year after year. It declines in number of customers
24 I should say, as well as declines in load as
25 customers become more efficient.

1 So, I would say, you're in a percentile of
2 where things are more competitive and things are
3 not as rosy as they are for... You're probably in
4 above the fiftieth (50th) percentile of risk from
5 this stuff but there are a few people who may be
6 worst than you are, like Center Point Arkansas. And
7 I would be concerned about this. I think some of
8 these customers may well have been... We don't know
9 who they are. It's part of the problem. Maybe
10 that's something that the Régie should be trying,
11 to get Gaz Métro to do some kind of a study on to
12 figure out when these customers came on the system
13 at some point.

14 I'm not suggesting we're going to have that
15 for this case but I think it would be interesting
16 to know whether these customers are people who have
17 been here for a long time or whether they're
18 customers who have been here for ten (10) years or
19 whether some of them may even be customers where
20 they, you know, they took the house out of service
21 for a while, because they're doing some kind of a
22 big reap project or the commercial building out of
23 service so, it would be interesting to know who
24 they are, because I think this is a large number
25 relative to a lot of utilities in North America.

1

2 LE PRÉSIDENT :

3 Q. [182] Un des moyens envisagé par la Régie pour
4 tenir compte de cette réalité-là, c'est de demander
5 par exemple à Gas Métro d'avoir un taux
6 d'effritement sur les volumes prévus par des
7 nouvelles connexions. Un taux d'effritement qui
8 pourrait s'appliquer, par exemple, à partir de
9 l'année vingt (20), de l'année vingt (20) à l'année
10 quarante (40). Ça c'est une façon.

11 Ma dernière question aux gens d'Énergir
12 portait plutôt sur plutôt que de faire ça, on
13 pourrait à la place ajouter un facteur sur le point
14 mort tarifaire. C'est une autre façon de se
15 prémunir contre ce risque-là. Est-ce que vous avez
16 un commentaire à faire sur ces deux méthodes?

17 A. I actually like you looking at the " point mort ",
18 the break even point. I think that's one of the
19 most important things the Régie should look at
20 because of the fact that a project which over its
21 life may be profitable is still going to generate
22 rate increases for a significant number of years,
23 particularly if it is barely profitable. And I
24 think that's a very key thing for you to look at. I
25 mean, when we're all sitting talking about

1 profitability, I mean, I can tell you that a
2 profit... If your portfolio was profitable at one
3 point one (1.1), I think... My dad is ninety-two
4 (92) and I'd be very close to his age by the time
5 it broke even. And I'm not sure that that deals
6 with death spirals or other things like that so, I
7 like your concern about the « point mort ».

8 Q. **[183]** Thank you. I think it covers all my
9 questions. Maître Thibodeau, est-ce que vous voulez
10 plus de temps?

11 Me Philip Thibodeau :

12 Une minute.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Une minute, bien on va vous attendre.

15 Me Philip Thibodeau :

16 C'est raisonnable.

17 Mme LOUISE PELLETIER :

18 Q. **[184]** Me permettez-vous Maître Thibodeau... Ça va
19 vous donner le temps de réfléchir un peu plus...
20 Monsieur Marcus, est-ce que vous considérez ou de
21 votre opinion, que le point mort tarifaire ou le
22 « break even » could be or should be different by
23 market either for residential, for larger projects.
24 Do you have an opinion on that?

25 R. I actually think that it would be, in the long run,

1 useful. We're not doing that necessarily here but I
2 think it's information that you need and you've got
3 some of it on A0167 and I think it's very useful
4 information because you do need to know, you know,
5 what is helping you with actually reducing rates in
6 a fairly expeditious time frame and what isn't. And
7 I think looking at it by market and looking at it
8 by the... Again the differences between new
9 construction is also helpful.

10 (14 h 24)

11 LE PRÉSIDENT :

12 Oui.

13 CROSS-EXAMINATION BY Me PHILIPP THIBODEAU :

14 Q. **[185]** Donc, quelques petites questions. Évidemment,
15 c'est l'avocat qui va prendre le crédit du travail
16 qui été fait par nos gens de...

17 LE PRÉSIDENT :

18 C'est toujours le cas.

19 Me PHILIPP THIBODEAU:

20 Q. **[186]** Monsieur Marcus, you have your headset on
21 O.K. good. Selon votre compréhension quels sont
22 précisément les éléments inclus au flux monétaire
23 qui permettent à Énergir d'évaluer le taux de
24 rendement interne du projet?

25 A. I believe that if you include, that cash flow is

1 basically revenue minus cash operating expenses
2 minus cash taxes would be, would be my definition
3 of cash flow. And that includes, and the revenue
4 requirement would be calculated in a fairly
5 traditional way the way the utility does it.

6 Q. [187] O.K. Et selon vous les frais financiers sont-
7 ils inclus à ce flux monétaire?

8 A. To the extent that financial expenses are paid,
9 they're included like cash taxes. Or maybe I'm not
10 using the term financial expenses in the same way
11 that you are, Sir.

12 Q. [188] Or, I could ask this as the next question.
13 Selon vous est-ce que les économies d'impôt sont
14 incluses dans les flux monétaires liés aux frais
15 financiers?

16 A. It... Hum... They are because it's cash taxes paid
17 and that would be net of the savings yes.

18 Q. [189] O.K. Thank you.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Maître David, est-ce que vous avez un ré-
21 interrogatoire?

22 Me ÉRIC DAVID:

23 Non il n'y en aura pas.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Vous n'avez pas de question pour madame Rowan?

1

2 Me ÉRIC DAVID:

3 Madame Rowan n'est même pas assermentée, Monsieur
4 le Président.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Oui, je sais.

7 Me ÉRIC DAVID:

8 Alors, c'est la preuve d'Option Consommateur.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Merci beaucoup, Maître David.

11 Me ÉRIC DAVID:

12 Ça me fait plaisir.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Madame Rowan, Mr. Marcus you are free to go.

15 M. WILLIAM PEREA MARCUS:

16 Thank you very much. Merci bien.

17 THE PRESIDENT :

18 You can catch your plane.

19 LE PRÉSIDENT :

20 On va prendre un petit onze (11) minutes là, on
21 revient à moins vingt (20), Maître Gertler.

22 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

23 REPRISE DE L'AUDIENCE

24

25 _____
(14 h 44)

1

2 LE PRÉSIDENT :

3 Maître Gertler, bonjour.

4 Me FRANKLIN S. GERTLER :

5 Bonjour. Franklin Gertler pour le ROÉÉ. Bon. On est
6 rendu là.

7 LE PRÉSIDENT :

8 On est rendu là. C'est-à-dire?

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 Juste une vérification. Bon. Bonjour, Messieurs,
11 Madame les Régisseurs. The witnesses are seated and
12 ready to be sworn in, Madame la Greffière.

13

14

15 PREUVE DE ROÉÉ

16

17 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce onzième (11e)
18 jour du mois d'avril, ONT COMPARU :

19

20 BERTRAND SCHEPPER, analyste en énergie, ayant une
21 place d'affaires au 1085, rue Saint-Jean, Longueuil
22 (Québec);

23

24 PAUL L. CHERNICK, president of Resource Insight
25 Incorporated, having business operations at 5,

1 Water Street, Arlington, Massachusetts, 02476 USA;

2

3 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
4 solennelle, déposent et disent :

5

6 INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 Q. **[190]** Monsieur le Président, Monsieur Chernick est
8 déjà reconnu expert dans le dossier, dans la même
9 décision qui a été mentionnée par mon confrère
10 maître David, c'est la D-2017-009. Et au paragraphe
11 36, on le reconnaît comme expert in public utility
12 regulation and planning, including cost allocation
13 and rate strategy, structure and design. So
14 obviously no need, monsieur Chernick est bien connu
15 à la Régie alors il n'y a pas besoin d'un voir-
16 dire, heureusement.

17 LE PRÉSIDENT :

18 En effet.

19 Q. **[191]** Bon. On va commencer par l'adoption de la
20 preuve du ROEÉ proprement dit. C'est-à-dire avec
21 monsieur Schepper. Alors, Monsieur Schepper, je
22 vous réfère à votre CV, qui a été produit il y a
23 quelque temps sous la cote C-ROEÉ-0087, à la preuve
24 du ROEÉ, qui est le C-ROEÉ-0111. Et ensuite je vous
25 réfère à vos réponses ou les réponses aux DDR

1 numéro 1 de la Régie, soit le C-ROEÉ-0114. Est-ce
2 que vous adoptez ces pièces-là... c'est vous qui
3 avez préparé ces pièces-là ou vous avez collaboré à
4 leur préparation?

5 M. BERTRAND SCHEPPER :

6 R. Oui.

7 Q. **[192]** Et est-ce que vous les adoptez pour valoir la
8 portion écrite de votre témoignage devant la Régie?

9 R. Oui. J'ajouterais cependant qu'aux réponses aux
10 questions de Gaz Métro, je pense qu'il y a eu, en
11 tout cas, un document qui a été envoyé, qui a des
12 petits problèmes de fontes, là, avec des petits
13 problèmes de coquilles. Ça ne change rien au fond
14 des réponses ou de quoi que ce soit, mais ma
15 petite... pour mon petit bonheur, là, je vous dis
16 que, logiquement, il ne devrait pas y avoir de
17 problème de fontes. Puis aussi, bien, le mémoire du
18 ROEÉ aussi, c'est moi qui l'ai produit.

19 (14 h 48)

20 Q. **[193]** Now, Mr. Chernick, I'd like also to proceed
21 with the adoption of your evidence so that, when we
22 get started on the presentations, that it can all
23 go smoothly. Before we get into your evidence
24 properly speaking, I refer you to the experts'
25 joint report C-OC-0047, and I realise this is not

1 technically your evidence or part of your case, but
2 I just want to confirm that you did collaborate or
3 participate in a collaborative process for the
4 preparation of that report.

5 Mr. PAUL L. CHERNICK:

6 A. I did.

7 Q. **[194]** Okay. So now, turning to your exhibits as
8 such, I refer to your first CV filed in this case,
9 which is C-ROEÉ-0067, and it was succeeded by
10 C-ROEÉ-0129, which was filed today, which is, as I
11 understand, an updated version of your CV showing
12 your...

13 A. That's correct.

14 Q. **[195]** ... showing your regulatory experience in
15 Canada and the United States, including as respect
16 cost allocation and rate design matters.

17 A. Yes.

18 Q. **[196]** Thank you. And then, I would also refer you
19 to your cost allocation and rate design matters.

20 A. Yes.

21 Q. **[197]** Thank you.

22 And then, I would also refer you to your
23 expert report, which is C-ROEÉ-0112, from September
24 of twenty sixteen (2016), and I would refer you to
25 your reply to the information requests of the

1 Board, which are C-ROEÉ-0115, which is the response
2 to the information requests of October twenty
3 seventeen (2017), and C-ROEÉ-0123, which is your
4 response to the information request number 3 of the
5 Régie, and the two Excel sheets that were attached
6 to that, those answers, which are C-ROEÉ-0124 and
7 C-ROEÉ-0125. And finally, I'd refer you to the
8 PowerPoint presentation which was not only filed,
9 but filed in triplicate, I understand, today it's
10 my error, C-ROEÉ-0128, and I'll ask you the usual
11 questions, are you the author of those various
12 documents I referred you to?

13 A. Yes, I am.

14 Q. **[198]** And do you adopt them to be the written
15 portion of your evidence in this case?

16 A. Yes, I do.

17 Q. **[199]** And do you have any corrections, or additions
18 that you wish to signal to the Board?

19 A. No, other than that I will update some of the
20 slides as I discuss them based on what I've heard
21 in the hearings the last two days.

22 Q. **[200]** Fine. Very good.

23 So, I think, Monsieur Schepper, vous pouvez
24 procédez maintenant avec votre présentation.

25 (14 h 51)

1 M. BERTRAND SCHEPPER :

2 R. Bonjour, Monsieur le Président, Membres du Board,
3 maintenant qu'on parle en franc-anglais
4 aujourd'hui, ça fait très... En fait, bien juste un
5 petit mot d'emblée, je sais qu'il est assez tard,
6 puis je n'ai pas l'intention de parler très
7 longtemps et de vous entretenir.

8 Cependant, juste dire que le ROEÉ fait
9 partie de ce processus-là du dossier générique
10 depuis le début dans un objectif d'atteindre, je
11 dirais, le plus de paramètres et avoir le plus de
12 paramètres qu'on connaît et qui sont certains pour
13 arriver finalement dans une cause phase 4 où on
14 aura un processus qui va avoir peut-être plus
15 d'impacts. En fait, nous, on va pouvoir proposer
16 des questions plus environnementales.

17 Ceci étant dit, dans la phase 3B qui nous
18 touche ici, les clients que je représente, en fait,
19 ont une sensibilité face aux termes, par exemple,
20 de qu'est-ce qui va se passer d'ici vingt-cinq
21 (25), trente (30), quarante (40) ans.

22 Et le terme du gaz naturel comme énergie de
23 transition fait partie des questionnements que les
24 clients que je représente ont et ils se posent la
25 question sur si effectivement, cette transition-là,

1 on doit la percevoir sur quarante (40) ans par
2 exemple et donc à partir de ce moment-là, pour nous
3 il y a un effet, il y a un questionnement à avoir
4 sur les effets des décisions qu'on va prendre dans
5 les évaluations de projets dans les prochaines
6 années.

7 Puis c'est vers cette question-là qu'on a
8 aussi demandé à monsieur Chernick de... on a donné
9 un mandat finalement de vérifier et de regarder
10 qu'est-ce qui était valable ou non dans les
11 processus d'évaluation à la connaissance qu'on sait
12 pour le moment sur les questions environnementales.

13 Donc, comme je vous dis, je vais faire...
14 je vais être la personne qui va changer les
15 PowerPoint, mais je vais laisser monsieur Chernick
16 parler, je pense que c'est plus opportun que ce
17 soit moi qui parle.

18 (14 h 53)

19 Q. **[201]** Mr. Chernick, if you're ready to go, we can
20 start with your presentation and I'll listen.

21 Mr. PAUL L. CHERNICK:

22 A. Okay. Alright, thank you very much. Good afternoon.
23 Let's see if we can get this done while it's still
24 afternoon. I'm going to be talking about five
25 topics.

1 The first is just to remind everybody why
2 the life extension methodology matters, and then,
3 there are three sorts of technical issues: the
4 evaluation life, the treatment of upstream capacity
5 costs and the treatment of overhead costs, and
6 finally, the issue of the discretion that Énergir
7 seeks regarding its planning for line extensions.

8 The line extension calculation of
9 profitability is really essential for determining
10 when and where lines will be extended. And in order
11 to benefit the existing customers, an extension
12 must produce enough revenue to cover its costs, the
13 costs of the extension itself, the costs of serving
14 the new customers, and the costs of any capacity
15 upgrades necessary to serve the loads of those
16 customers.

17 You don't just have to meter them, you also
18 have to somehow get the gas to the beginning of the
19 extension so it can be distributed too. To benefit
20 the utility, the only real criteria is that the
21 investment goes into rate base, so that's a fairly
22 easy one. But it's much more difficult to determine
23 what will be in the interest of ratepayers
24 especially in the context of these long-term
25 investments, which may raise rates for many, many

1 years before, under the best of circumstances, they
2 start to reduce rates.

3 And, unfortunately, we need to deal with
4 these long-term issues before the investments are
5 made. And I think I heard the company and Mr.
6 Feingold suggest that the Board can change the
7 rules in the future, after the costs have already
8 been sunk for many years of projects, and then
9 realize, "Oh, you've been doing the wrong thing
10 with making investments that aren't going to pay
11 off for the ratepayers." And the Board can do that,
12 but the ratepayers will still be out for the amount
13 of the uneconomic investments that had been made.

14 As I explained in my pre-filed evidence,
15 assuming that the revenues will continue for forty
16 (40) years is a very optimistic assumption. It
17 greatly overstates the benefits of line extensions.
18 And, remember, we're not arguing here about how
19 long the pipe will last. The main can be in place
20 and in fine shape, but the customer may not be
21 there anymore, or the customer may still be there,
22 but may not be using much gas. And in either of
23 those situations, the main, it's not going to keep
24 producing revenues if there's nobody to sell it to.

25 Next slide. Now, why do I think that a life

1 much shorter than forty (40) years is reasonable?
2 Well, there are two factors. The first is
3 decarbonization. Right now, where the alternative
4 is burning oil, gas is a preferred fuel. But, in
5 the future, the transition off of carbon combustion
6 will need to go further. That shift from natural
7 gas to renewables has not occurred in a large way.
8 There's a lot of other energy uses to be backed out
9 first, but it is inevitable to limit global
10 warming.

11 And Énergir repeatedly points to recent
12 experience from the two thousand teens (2010s) that
13 we're in now, as evidence that the shift that we're
14 talking about will not occur in the twenty thirties
15 (2030s) and twenty forties (2040s), and that's not
16 a reasonable extrapolation. There are areas in
17 which you can use historical information reasonably
18 to project the future. But I don't think it's
19 reasonable to assume that the energy policies and
20 energy systems of twenty forty (2040) will be the
21 same as those of twenty eighteen (2018).

22 (14 h 58)

23 The other issue is even if we weren't
24 facing this change in the energy environment,
25 there's the issue of the shutdown of customers and

1 the data that I used in my evidence showed one and
2 a half (1 ½) to one point eight percent (1.8 %) of
3 large customers shutting down each year in a period
4 of relatively robust economic growth, data that the
5 company provided earlier today supports that kind
6 of range of loss of customers and well, the data
7 that in the documents that the Régie asked me to
8 comment on in discovery is a little harder to
9 interpret because of switching in between tariffs
10 it doesn't contradict anything that I've relied on.

11 Okay, the effect of reducing life from
12 forty (40) years to twenty-five (25) years is that
13 it reduces the present value of the revenue by
14 about twenty (20) percent. In addition, at the end
15 of your analysis period, you have some unrecovered
16 under appreciated costs of the equipment. In the
17 case of a forty (40) year life, that present value
18 of the investment that's left is about three
19 percent (3 %) of the capital investment which
20 doesn't seem like very much, but when you're
21 talking about a very narrow profit margin on a
22 project of a profitability index that's only
23 slightly above your target, that can be a deal
24 breaker. With twenty-five (25) year life, the
25 present value of the unrecovered costs is about

1 twenty-four percent (24 %) and that's an issue that
2 your successors will have to deal with when gas
3 sales are falling and there's these investments
4 made in twenty nineteen (2019), twenty twenty
5 (2020), that are not fully amortized, whether
6 that's in twenty thirty (2030) that they start to
7 accelerate depreciation rates, as gas utilities
8 were doing in the nineteen seventies (1970) when
9 they thought that gas supplies were running out and
10 that they would going out of business at some
11 point. Or whether the decision gets pushed off and
12 there's an accounting to be made later on as gas
13 usage is falling even further.

14 (15 h 03)

15 Next slide. In its response to my
16 testimony, the company made a couple of arguments.
17 One was, well some other utilities use forty (40)
18 years for their analysis for at least some purposes
19 and mister Feingold's presentation showed five
20 utilities using a valuation period of which two use
21 twenty (20) years for large customers and one uses
22 ten (10) years for small customers. He also lists
23 interstate power and light's policies being not
24 applicable. IP now uses a three-year payback
25 period, but that ignores all the operating

1 expenses, metering and billing and so on. So, it's
2 a little big different kind of test, but it has a
3 secondary test it uses which is the one that's
4 actually mandated by the Iowa Commission which uses
5 the twenty (20) year valuation period. So, the
6 utilities that the companies' consultants have
7 highlighted, three of the six twenty (20) year for
8 some or all projects and so, yes you can say that
9 some regulators use forty (40) years others have
10 recognized that load really be counted on passed
11 twenty (20) years and that it's not prudent to do
12 so, and those that do assume the forty (40) years,
13 may be looking at what the company has asked you to
14 look at, which is the life of the equipment, and
15 said, "Well, forty (40) years is a reasonable life
16 for a piece of pipe in the ground. It's probably
17 conservative." And they may not have addressed the
18 issue of how long the load will persist.

19 The second response that the company gave
20 on evaluation life is that they discount their
21 contracted load levels by five percent (5%) for
22 residential and fifteen percent (15%) for larger
23 customers. And when I wrote this slide, I thought
24 that they were saying that that was to take into
25 account attrition of customers over the long term.

1 But when you look at the materials that
2 were introduced into the record today, it appears
3 that even in the short term, the reduction is
4 something like eight and a half percent (8.5%) for
5 residential customers and about twenty percent
6 (20%) for larger customers. So, I think the five
7 (5) and fifteen percent (15%) are actually short
8 term failure of customers to connect to the system
9 at all, or for buildings to never get occupied, a
10 metre is installed but never turned on, or it's
11 turned on, but then the load disappears. I don't
12 know the details of all those circumstances, but it
13 seems to be a significant issue for the company.

14 Now, those adjustments are both smaller
15 than the effect of a shorter life, and they're
16 really additive to it, they're two separate
17 problems here. One is some of the load never
18 appears, and the second is that some customers drop
19 off the system, and more should be expected to
20 either reduce usage or stop using gas entirely as
21 time goes by.

22 Another problem with the company's response
23 in this particular aspect is that this adjustment
24 is applied only to the portfolio, not to the
25 projects. Now, the adjustments to the portfolio,

1 including using a one point one (1.1) profitability
2 index and making this particular adjustment, really
3 has very little effect.

4 And I think that came up in the questioning
5 of Mr. Marcus that the company has a lot of high-
6 profit projects connecting customers who only need
7 a service line, who are very close to the main,
8 load increases at existing customers, very large
9 customers who are relatively close to the system,
10 and for whom the investment is small compared to
11 the amount of load that you get. They have a lot of
12 those.

13 And if you only look at the portfolio,
14 those profitable projects can subsidize a large
15 number of money-losing projects, projects that will
16 never be useful for the other ratepayers, will
17 never reduce their rates. And the result is that
18 ratepayers are worse off than they would be if the
19 company only pursued profitable projects. And that
20 leads to an excessive investment in gas and in the
21 gas delivery system which then, some day, will be
22 making the transition harder when there are all
23 these stranded costs that have to be dealt with.

24 And, again, your successors and the federal
25 and provincial authorities will be wrestling with

1 the question of what do we do with these costs that
2 need to be recovered? Who's going to be paying for
3 them? And perhaps we'll be reluctant to take the
4 steps necessary to reduce gas use when that's the
5 lowest-cost way of meeting climate goals.

6 The company also says, "Well, we can deal
7 with the evaluation life by reviewing after six
8 years." And that's hopeful for revising assumptions
9 about short-term densification, connections,
10 disconnections, vacancies, abandonment of the
11 properties by customers in the short-term and for
12 checking your cost assumptions. But it's not
13 helpful in refining long-term sales projections. A
14 review in twenty twenty-four (2024) is not going to
15 tell you very much about, it may tell you about the
16 customers who never materialized, even though they
17 had signed a contract, or made some other
18 commitment, but it won't tell you for the customers
19 on the system, whether they're going to be
20 switching off in twenty thirty-five (2035) or
21 twenty forty-five (2045). And it's not helpful in
22 imposing any discipline on the company to be
23 realistic in its assessments of projects.

24 So, next slide, my recommendation on the
25 evaluation of life is to use the twenty-five (25)

1 years, fully amortize the investments, writing it
2 off at the end of that period. And if the
3 evaluation life can be longer than twenty-five (25)
4 years, that should be associated with a higher
5 required profitability index.

6 Next slide. Okay, the next issue is the
7 upstream capacity costs. I think everybody agrees
8 that adding customers and adding load requires that
9 the capacity of the system be increased. Any single
10 line extension is unlikely to be, unless it's a
11 very large project, is unlikely to be associated
12 specifically with upgrading a line upstream, doing
13 some looping, or doing something else to increase
14 the capacity. But more load means more capacity
15 expansions would be required.

16 And one way of looking at this problem is
17 that the company includes all the expected base
18 revenues from the new customers, but not all the
19 costs you would expect. And one of those costs is
20 the costs of upgrading the system. You won't need
21 it for every customer, but there is an expected
22 value.

23 So my recommendation is that an allowance
24 for expected future delivery capacity costs should
25 be calculated in dollars per unit of design peak,

1 and that can use historical or planned data, and
2 that that should be allocated to the individual
3 projects based on the forecasted gaz use, and it
4 can be a simple fixed load factor by class to
5 simplify the calculation, or the company can
6 develop a more complex methodology if it wants.

7 Next issue, slide 15, is overhead costs.
8 The issue here is similar, and building any one
9 line probably doesn't require the hiring of an
10 additional person in a public relations staff, or
11 buying an extra desk and computer for the
12 procurement office, but the more of these projects
13 you're doing, the more of all these kinds of costs
14 you're going to be incurring, and for accounting
15 purposes, these are usually allocated to the new
16 projects, and leaving them out of the analysis
17 understates the real cost of expanding the system.

18 Next slide. Now, the company includes these
19 costs in the portfolio level, but not for the
20 projects, which gets us back to the problem that I
21 talked about earlier of profitable projects
22 subsidizing the losers.

23 (15 h 13)

24 Next slide. Contractor overhead costs, we
25 have the same kind of situation, more line

1 extensions in the plan will result in the company
2 lining up more contractors, making larger
3 commitments because the contractors will have to
4 have a larger staff, greater capability, more
5 vehicles, and so on, to be ready to respond when
6 the company calls on them and while it's true that
7 these services are not purchased project by
8 project, they're purchased on a three to five-year
9 basis, if you look at how you would think about
10 pipeline supply contracts, those are signed for ten
11 (10) or twenty (20) years, and yet, they're
12 considered to be a cost that varies with load, even
13 though, if tomorrow you had one more customer come
14 on line with some additional load, that would not
15 cause Gaz Métro to run out and sign a new twenty
16 (20) year contract for pipeline capacity. But the
17 growth of customers, growth of load does cause
18 those costs.

19 Next slide. So, again, for the contractor
20 overhead costs, we have the same problem we have
21 for the company overheads, of only looking at them
22 at the portfolio level and, again, the profitable
23 projects subsidizing the money-losing projects.

24 So, my recommendation is to include the
25 overheads in the profitability index analysis on a

1 project basis, and to include the overheads as
2 adders on the corresponding direct costs.

3 The final issue is one of the discretion
4 that the company wants to retain with respect to
5 which projects to underwrite with ratepayer funds.
6 And one of those decisions that the company really
7 wants to retain is whether to relax the
8 profitability ratio to point eight (0.8) for a
9 project. And that's based on a fairly vague
10 criterion that there's a densification possibility.

11 And as I understand the description from
12 the company, they can keep sending staff out to
13 look for more potential growth until they've got
14 enough so that they can say there is some
15 possibility of densification here, or there's
16 enough possibility of enough densification to
17 justify using the point eight (0.8) ratio.

18 And that, again as I understand it,
19 includes asking the new customers that you'll be
20 connecting whether they hope to expand. And many
21 industrial customers will tell you that they have
22 hopes to expand at some point. Whether they ever
23 do, and how long it takes if they do, that's very
24 different, perhaps, than their aspirations.

25 The same thing is true for municipal

1 economic development aspirations that many towns
2 would love to have lots of new industry or
3 commercial developments move in. They don't all get
4 what they hoped for. And, of course, there are
5 other oil or propane customers generally in the
6 area around an expansion.

7 The number of those who will actually
8 switch over to gas, and over what time period,
9 there should be something firmer than just, "Our
10 staff tells us that there are some people who might
11 switch." And interestingly, a number of times in
12 coming up with an example of a project that would
13 require a ratio of one point o (1.0), the company
14 cited a project that ends at a cliff so no
15 additional load could possibly be added because
16 there's no place to put an additional facility.
17 (15 h 18)

18 And on the one hand, that may be just a
19 simple absurd end point for the range of projects
20 for which the company would require a one point o
21 (1.0) ratio. But without some specific guidelines,
22 if we're limited to the one point 0 (1.0) ratio
23 only being applied where you cannot imagine any
24 load roads going on. Then, essentially, the point
25 eight (0.8) becomes the default, not the one point

1 0 (1.0).

2 Next slide. Two other areas in which the
3 company would like to retain discretion would be
4 building out a potential industrial park without
5 knowing whether there are going to be any customers
6 there, or how many customers, or how much gas
7 they'll use. Even if the industrial park is
8 successfully developed, you may have some heating
9 load for small manufacturing warehouses, other
10 kinds of activities, but no large gas use, and it
11 may or may not pay off.

12 And the second situation is installing a
13 main under a road that's being resurfaced. And if
14 you are at the verge of committing to serve the
15 customers at the other end of that road, this is
16 the time to install the line. I certainly agree
17 with that. The question is should you be doing
18 that? Should you be making that commitment? And, as
19 I understand, that the company wants to have the
20 right to do that without having any specific sales
21 prospects, and without any other constraints on
22 when it's allowed.

23 The company also points out that it has an
24 internal review process for the project proposals,
25 and I think it's safe to say that that internal

1 review would serve the interests of management and
2 the owners of the enterprise, which would be
3 building rate base, increasing revenues, growing
4 the size of business. But there's no reason for
5 that internal review to explicitly consider the
6 public interest in minimizing costs and
7 environmental damage unless the Board imposes that
8 discipline.

9 And the last slide. So, therefore, the
10 company should be required to file specific
11 procedures and rules and criteria for determining
12 whether the point eight (0.8) target profitability
13 index is warranted, whether to pursue industrial
14 park development ahead of the arrival of load, and
15 whether to install a main under a road that's been
16 resurfaced, again, without a clear commitment of
17 any load. And that completes my introduction.

18 Q. [202] Thank you Mr. Chernick. I just have a couple
19 other questions for you before we turn things over
20 to cross-examination, if you don't mind.

21 You know, as monsieur Schepper has said,
22 and of course, as you know, the ROEÉ brings
23 together a number of environmental groups, and
24 nonetheless, in this file, although they're not
25 here now, we collaborated with UC, which is, of

1 course, a consumer group, and when we look at your
2 CV, we see that you've had plenty of experience
3 representing consumer groups as well in regulatory
4 rate and cost allocation matters - the witness is
5 nodding his head yes.

6 A. Yes. I don't want to brag but...

7 (15 h 23)

8 Q. **[203]** Okay. And I think it's a fair
9 characterization of the evidence you've heard from
10 Énergir that if... They say that if your proposal
11 to take the evaluation period from forty (40) years
12 to twenty-five (25) years were adopted, the
13 clientele, the ratepayers would lose many good
14 opportunities for a system expansion that would
15 reduce rates and so, therefore would be a loss to
16 the clientele to not make the system expansions in
17 those cases because we would shorten the evaluation
18 period. What do you think of that line of argument
19 or reasoning?

20 A. Well, you know, you won't just have the problem of
21 over undershooting on any kind of control and of
22 accepting bad projects if you're too loose and
23 rejecting good projects if you're too tight. So, the
24 question is, well, what would we be losing if we
25 would have wound-up with a criterion that was a

1 little bit or a set of criteria that wound-up being
2 a little to tight. I took one of the examples that
3 the company had given us for profitability index
4 and changed the sales so that the project as a
5 whole had a healthy one point one (1.1)
6 profitability index and on a present value basis,
7 the benefit to the rate bears in terms of reduced
8 rates would start in year twenty-two (2022) of the
9 project. So, we're giving up perhaps a speculative
10 future rate reduction in order to avoid making
11 investments that are not cost effective.

12 Q. **[204]** Okay. I also want to... Perhaps Mr. Schepper
13 to slide 5 for us for a moment. This is all they
14 get on the evaluation life. I think that the...
15 It's fair to say we've heard in the last couple of
16 days from the witnesses for Énergir that on the
17 question of evaluation life and whether it should
18 be less than forty (40) years as we certainly
19 maintain, there seems to be some suggestion that
20 they could shift to other uses for the pipe and
21 that that would... And so, therefore, the Board
22 should consider that and approve their suggestion
23 for a forty (40) year period. I wonder whether
24 you'd comment on that from both sort of in your
25 experience and your opinion from a technical point

1 of view and also from a regulatory economics and
2 rate point of view.

3 A. Well I haven't seen any analysis from the company
4 that indicates that any other use would be likely,
5 certainly on any widespread scale, those pipes
6 might be used as conduit for some future
7 communications' devices if we're not entirely
8 wireless by then. There may be some places where
9 they're useful for something, but I would... It's
10 not clear how valuable that would be if that's the
11 case, and whether there would be any large-scale
12 development that would utilize the pipes as they're
13 being built today.

14 Q. **[205]** And in terms of generations of ratepayers, do
15 you have any comment on how that might be
16 considered by the Board for regulatory and
17 financial point of view?

18 A. Well, I think that goes to whether the pipes are
19 eventually reused in some way or not. You've got a
20 problem with generational effects if... I think
21 mister Marcus put it in terms of his father's age,
22 but by the time that this example I was talking
23 about would become... would have reduced rates, I
24 would be ninety (90) which, I think, is about what
25 his father is now, so I don't think it's a great

1 boon to a significant portion of the Quebec
2 population. And of course, it would be worse if the
3 lines are being written off more quickly because
4 the loads are falling. And if there is some value
5 out in the future which mitigates the stranded cost
6 of the lines, that would be helpful, but it's still
7 a problem for the people who've paid for them all
8 these years.

9 Q. [206] Okay. Now, if you go to slide 7, maybe it was
10 just me who's thick, but I wonder whether you'd
11 just spend a minute explaining this, I don't know
12 whether it's again, or a little more fully to what
13 your concern is and what your recommendation is
14 with respect to this issue.

15 A. Well, if you enjoy the issue that much, I'd be
16 happy to revisit it for you.

17 Okay, the first dot point on that page
18 points out that if you have a revenue stream and
19 calculate it over forty (40) years, and you cut it
20 off at twenty-five (25) years, then you lose about
21 twenty percent (20%) of the present-value revenue,
22 which means that a project that's got a one point
23 two (1.2) PI drops below one (1), and one that's
24 set out at one point o (1.0) drops to point eight
25 (.8), and so on. And in addition, you have the

1 problem with the unamortized cost at the end that
2 you'd have to write off.

3 So, the issue discussed here is that this
4 is a very bad deal for ratepayers, that if you
5 evaluate over a forty (40)-year life projects that
6 you can't count on being profitable for that period
7 of time, to carry their weight for that period of
8 time, then you're going to wind up burdening the
9 customers that remain.

10 Q. [207] Okay. Thank you. One last thing, I think for
11 my part, Mr. Chernick, and it's perhaps a bit more
12 of a general issue. You said, you know, the Board
13 has to look at the... how long the load will last,
14 not how long the pipes will last. There's another
15 sort of general conceptual issue that I thought you
16 might want to comment on, and that's whether
17 this... the discussion of the approach that's taken
18 here should be at the margin or on more of the
19 overall impact of the decisions that are made.

20 For example, you say in your discussion of
21 overhead, well, you know, one more customer is not
22 going to mean you have to add another storey to
23 your office building, or whatever it is. So, I was
24 just wondering, will you comment about the
25 appropriateness of a marginal rather than a, if

1 I've got that issue correct...

2 A. Okay.

3 Q. [208] ... rather than an aggregate approach.

4 A. Yes, I think I understand what you're asking about.
5 With many things in utility regulation, if you look
6 at too fine an increment, you'll find that there's
7 no cost or no benefit of some action. But then you
8 do a hundred (100) of those things, and there is a
9 cost, or a benefit, depending upon which way you're
10 going. And getting too fine in that marginal
11 analysis, looking at very small increments, saying,
12 well, we're just going to put in a half a block
13 worth of main, and a couple of service drops, we're
14 not going to have to hire more staff for overhead.
15 We're not going to have to bring in an outside law
16 firm because are lawyers are too busy dealing with
17 the contracting. We're not going to need to hire
18 somebody else for procurement. This won't show up
19 in our decisions about the overhead commitments
20 that we make to contractors, and that's probably
21 right.

22 (15 h 33)

23 Although, actually, for a project that
24 small, you're probably also getting a pretty high
25 profitability index, so it's not really an issue.

1 But when you have many projects like that, and more
2 marginal projects, and you put them all together,
3 you are likely to be imposing some of those costs.
4 And to look at the very, very fine margin obscures
5 real costs that come in slightly larger chunks.

6 Q. **[209]** Okay. I think that does it for me, Monsieur
7 le Président. Alors, le témoin... Is there anything
8 to add?

9 A. That's more than enough for me.

10 Q. **[210]** Okay. Alors, les témoins sont prêts pour le
11 contre-interrogatoire, Monsieur le Président.
12 Merci.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Merci Maître Gertler. Maître Sarault?

15 Me GUY SARAULT :

16 J'avais une question de clarification.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Venez, venez, vous étiez inscrit au rôle.

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

20 Merci Monsieur le Président, Maître Turgeon, Madame
21 Pelletier.

22 Q. **[211]** I have one question of clarification because
23 I'd like to understand the impact between the
24 difference of reducing the life from forty (40)
25 years to twenty-five (25) years, which is an

1 important recommendation, I gather, in your report.
2 And I'd like to go to your slide number 7,
3 Evaluation Life. Right?

4 A. Yes.

5 Q. **[212]** Let's say we assume, we talk about one given
6 project, any project, all things being equal. So,
7 am I to understand that if I reduce the life of
8 that same project from forty (40) years to twenty-
9 five (25) years, my present value revenue will drop
10 by twenty percent (20%).

11 A. The present value of the revenue from the...

12 Q. **[213]** Generated by the project.

13 A. By the project, yes.

14 Q. **[214]** But we both agree that if it is the same
15 project, the cost will remain the same.

16 A. Yes.

17 Q. **[215]** So, I lose twenty percent (20%) revenue, but
18 my costs are the same.

19 A. Well, in the evaluation, you're recognising less
20 revenue because you can't be confident that you're
21 going to get that revenue. You can be confident,
22 fairly confident, that you're paying, you will be
23 paying something close to that cost. So you're
24 right that the cost is pretty much fixed.

25 Q. **[216]** Okay.

1 A. And if the company spends the money, and gets only
2 twenty-five (25) years of sales, then you're going
3 to wind up with twenty percent (20%) less revenue
4 in present value terms.

5 Q. **[217]** Uh, huh.

6 A. And the project will look much less economic.

7 Q. **[218]** So, if I go to the second bullet at the same
8 slide, you say that, "Énergir ignores the
9 unamortized cost at year 40." But if the cost is
10 unamortized at year 25, isn't the consequence
11 exactly the same but sooner? That means that after
12 twenty-five (25) years, instead of forty (40), the
13 cost of the project would have to be written off,
14 if I use the same logic.

15 A. Correct. Yes. And that's why I think the Board
16 should be reluctant to approve a lot of projects
17 that may wind up in that situation.

18 Q. **[219]** Thank you.

19 (15 h 38)

20 LE PRÉSIDENT :

21 Maître Turmel.

22 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

23 Q. **[220]** Bonjour. André Turmel pour la FCEI. Rebonjour
24 aux membres de la Régie. Bonjour au ROEÉ. Again Mr.
25 Chernick, I will ask you kind of the same question

1 I asked your colleague representing OC, the expert
2 witness from OC and again, I'm sorry for that but
3 I'll quote in french what Mr. Rhéaume from Énergir
4 testified on yesterday, so I'll read it in french
5 slowly to make sure you get it. Okay?

6 Mr. PAUL L. CHERNICK :

7 A. Thank you.

8 Q. **[221]** So going back again in the transcript from
9 yesterday... Les notes sténographiques donc d'hier,
10 à la page 198, à partir de la ligne 18. Je me sens
11 un peu perroquet, mais bon, il faut le faire. Donc,
12 notes sténos page 198 du dix (10) avril, ligne 18.
13 Alors c'est monsieur Rhéaume, un témoin de Gaz
14 Métro, dans son témoignage qui dit ceci, et je
15 cite :

16 Qu'est-ce que ça veut dire quand on se
17 donne une cible de un point un (1.1),
18 l'objectif. Puis il y a une question,
19 hier, qui a été posée à monsieur
20 Goyette là-dessus. Présumons un mode
21 parfait où on est en fin d'année.
22 L'avant-dernière journée. On est
23 exactement à un point un (1.1). On est
24 exactement là où il faut, puis il y a
25 un projet qui arrive. Le client il

1 signe. Il s'engage quarante (40) ans
2 et il génère un point zéro cinq
3 (1.05), donc un flux de trésorerie
4 supérieur aux coûts, de sorte que ce
5 projet génère des baisses tarifaires.
6 Est-ce que ça veut dire qu'il ne faut
7 pas le faire? Notre réponse à ça c'est
8 carrément non. Il faut le faire ce
9 projet-là. 1. On a l'obligation de
10 desservir, puis ce client-là va
11 générer des baisses tarifaires à
12 l'ensemble de la clientèle... »

13 Et je continue.

14 Le problème qu'on expliquait hier,
15 c'est que ça démontre si on se rend là
16 un jour, puis ce qu'on a expliqué
17 hier, monsieur Goyette, c'est qu'on le
18 voit venir graduellement, parce qu'on
19 a encore une marge de manoeuvre qui
20 existe par rapport au un point un
21 (1,1). Ça veut peut-être dire que nos
22 coûts fixes sont trop élevés. Le
23 problème, ce n'est pas le projet qui
24 lui génère plus de revenus que de
25 coûts. Le problème c'est si on a trop

1 de coûts fixes éventuellement, de
2 sorte qu'il y a tellement beaucoup de
3 coûts généraux à récupérer auprès d'un
4 pool de projets qui soit est plus
5 limité, soit qu'ils sont tous
6 rentables, mais pas par des grosses
7 marges. C'est là qu'on pourrait se
8 retrouver avec cette problématique-là.
9 Mais ce que l'on cherche, ce que l'on
10 ne cherche pas à faire, c'est de ne
11 pas autoriser les projets qui
12 ultimement génèrent des baisses
13 tarifaires sur une base individuelle.

14 End of quote. Sorry for that. So, the question I
15 will ask to you Mr. Chernick is: Do you agree that
16 raising the portfolio PI target from one point one
17 (1.1) to one point three (1.3) will not change
18 anything in terms of investment decision at the
19 project level?

20 A. Yes. It's one of the concerns that I expressed
21 several times in my presentation that there's very
22 little connection between the requirement at the
23 portfolio level where there are many very
24 profitable projects improving the PI ratio and the
25 decisions about whether to do additional non cost

1 effective projects. So...

2 Q. **[222]** So, yes you agree or...

3 A. Yes, I agree that it doesn't have much effect. Mr.
4 Marcus pointed out that if the company's concern is
5 that it's gonna fall below the one point three
6 (1.3) threshold, maybe that would cause them to
7 back off of some projects that are below one point
8 zero (1.0) and that would be an improvement in the
9 portfolio mix and that is possible. It's just a
10 very indirect way to get at better projects
11 screening.

12 Q. **[223]** So, would you say it's an effective way to
13 mitigate the risk?

14 A. Well, I imagine it would have some effect. So if
15 that's what you mean by effective, it would have a
16 little... It might have a little...

17 Q. **[224]** Effective as what? Have impact on it, or...

18 a. When you say impact...

19 (15 h 43)

20 Q. **[225]** Well...

21 A. ... it sounds like it's really going to change very
22 much, I would say.

23 Q. **[226]** Don't start asking me questions at this time
24 of the day, please, but...

25 A. I'm not criticising the question.

1 Q. [227] Yes.

2 A. I'm just saying that in a very generous sense, yes,
3 it could have an effect.

4 Q. [228] Okay.

5 A. I think it would be a very small effect, it would
6 be limited to some years they might be looking
7 at...

8 Q. [229] But in an effective manner, effective
9 meaning, well, positively, sort of?

10 A. Un peu.

11 Q. [230] Yes. Okay. Thank you, merci.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Maître David avait annoncé des questions? Vous n'en
14 avez pas? Alors c'est à vous, Maître Thibodeau.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Je vais prendre une chance. Ce matin j'ai proposé
17 une pause et ça a été un grand succès. Alors, peut-
18 être que je pourrais proposer un petit cinq minutes
19 de pause avant de continuer?

20 LE PRÉSIDENT :

21 Allons-y pour un petit cinq minutes.

22 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

23 REPRISE DE L'AUDIENCE

24

25 _____
(15 h 58)

1 LE PRÉSIDENT :

2 Maître Thibodeau?

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Bon, je comprends qu'il ne reste que moi entre
5 l'audition et la fin de la journée pour tout le
6 monde donc je vais... Non?

7 LE PRÉSIDENT :

8 Bien non, il y a...

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Il y a des questions par la suite?

11 LE PRÉSIDENT :

12 ... madame Lefrançois qui y prend goût.

13 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

14 Je vais prendre mon temps dans ce cas-là.

15 Q. **[231]** Okay. Mr. Chernick, just a couple of
16 questions. First of all, and I think I asked the
17 same question to Mr. Marcus, do you agree with
18 Énergir that the direct costs should be considered
19 at a project by project basis, and that...

20 A. Yes.

21 Q. **[232]** ... indirect costs should be considered at
22 the portfolio level.

23 A. Direct costs should be considered on a project by
24 project basis, and indirect costs that are...

25 Q. **[233]** That are not related to a specific project, I

1 mean.

2 A. As I... No, as I explained in my presentation, the
3 number of projects that you decide to do will
4 affect those costs, those indirect costs. So, there
5 are some indirect costs that will vary with the
6 number of projects you accept, and those costs
7 should be included.

8 Q. **[234]** And to be clear, I understand that some, in
9 your opinion, some indirect costs should be
10 included at the project by project analysis.

11 A. Yes.

12 Q. **[235]** Okay. And just to make it clear again, as for
13 the contractor overheads, do you think that they
14 are direct costs, or indirect costs?

15 A. Well, that's a matter of definition. They're not
16 costs that generally vary within this year. They're
17 contract costs...

18 Q. **[236]** Uh, huh.

19 A. ... set over a three to five-year period, as I
20 understand it. So, if you're looking at a very
21 small increment of activity, that may not affect
22 the future procurement of services. It may not
23 affect what the company requires the contractors to
24 have available. It may not affect the contractors'
25 bid. But when you look at the projects as a whole,

1 you will have an effect. So, I'm not sure that the
2 distinction between direct and direct costs is
3 useful.

4 Q. **[237]** I might try to get it. So, I understand for
5 contractor overheads that you agree with me that if
6 in twenty eighteen (2018) we do ten percent (10%)
7 more project than we planned, the costs of the
8 contractor overheads will not go up this year. What
9 you're saying is that it might go up when we sign
10 the next contract with them. Is it correct?

11 A. Yes. And if you knew, when you signed the previous
12 contract, that you would be applying a tighter
13 standard to the projects you would be accepting,
14 and therefore you expected fewer projects, you
15 might have reserved less capability on the part of
16 the contractors.

17 Q. **[238]** Okay.

18 A. You may have fewer contractors, or not require them
19 to have as many people available and...

20 Q. **[239]** Okay.

21 A. ... as much facilities.

22 Q. **[240]** So, that's why you suggest to apply them, or
23 to take them into account on a project by project
24 basis.

25 A. Yes.

1 Q. **[241]** Okay. And what about the corporate capital
2 overheads of Énergir?

3 A. Well, the corporate overheads vary widely. Those
4 tend to include things like financing, which - and
5 clearly, the more that you're spending on
6 investment, the more you're going to be financing.
7 It's a lumpy process, it doesn't necessarily mean
8 that you'll... this one little project may not mean
9 one more bond issuance, it may mean an extra
10 million dollars in the next bond issuance, or the
11 next commercial paper project that you undertake,
12 or whatever.

13 (16 h 03)

14 Or it may mean that you accelerate the time
15 that you get your next thirty million dollars
16 (\$30M) of financing. So, there will be some
17 effects. And the same thing is true in general for
18 other things that are usually treated as overheads:
19 procurement, personnel, human resources, and so on.

20 So, there may be some corporate overheads
21 that don't vary at all with investment, and really
22 shouldn't be allocated to it, but many or most of
23 them will.

24 Q. **[242]** Many or most will. Okay. And to be clear, is
25 it your opinion that corporate overheads should as

1 well be included in the project by project
2 analysis?

3 A. Yes.

4 Q. **[243]** Why is it different? Because when we look at
5 a joint report, it's mentioned in the joint report
6 that your position is that the corporate overhead
7 should not be included at the project by project
8 basis. Were you aware of that?

9 A. No, I wasn't, and I may have...

10 Q. **[244]** Perhaps you can show the witness...

11 A. ... checked the wrong box on the...

12 Q. **[245]** I can show you Exhibit OC-0047, which is the
13 joint report.

14 A. Let me see if I have that open.

15 Q. **[246]** Now, I'll let you... it's the big one that
16 you've been provided with.

17 So, if you go at line 5, at line 5 we have
18 if portfolio evaluation is different, which
19 specific inputs are included for the project
20 portfolio and not for individual projects, and list
21 by numbers, and at the column of ROÉÉ, we have
22 thirty (30) and thirty-two (32). And if you go at
23 thirty (30), it's corporate capital overheads,
24 contrary to the other experts you don't... you
25 didn't list thirty-one (31), which is the

1 contractor's overhead, but you list the corporate
2 overhead there.

3 So, basically my question is why did you
4 change your mind since that joint report?

5 A. Hang on just a second. It's entirely possible that,
6 in the process of going back and forth on these
7 negotiations, that I simply made a mistake. My
8 apologies, if that's the case.

9 Q. **[247]** Okay. And, but if I bring, again, if I bring
10 your attention to line 1 of that table in ROÉÉ's
11 column, it evaluates project portfolio differently
12 than individual, you said yes, it includes Gaz
13 Métro overheads, line extension, administration,
14 and portfolio, at the portfolio level. So it seemed
15 pretty clear at that time that it was at the
16 portfolio level and not at a project by project
17 basis, which makes sense.

18 A. Yes, you're right that those two parts of the table
19 are consistent, and I may have just not carefully
20 enough proofread the final version that Mr. Marcus
21 produced. And my apologies.

22 Q. **[248]** Okay. So, your opinion is that even the
23 corporate should be included in the project by
24 project basis?

25 A. Yes, although the company may be able to

1 demonstrate that some of them really don't vary
2 with the amount of investment.

3 Q. **[249]** Okay. The last line of questions is regarding
4 the reinforcement costs. And I will ask the
5 question in French, so if you could just put the
6 headset on.

7 A. Yes.

8 (16 h 07)

9 Q. **[250]** Je comprends de votre témoignage, que vous
10 désirez inclure les coûts de renforcement au niveau
11 du projet par projet. This is correct?

12 A. Yes.

13 Q. **[251]** Et je veux être certain de bien comprendre.
14 Puis, je vais prendre un... Ça a été l'exemple, je
15 pense, de la semaine, le bout de falaise. Il y a un
16 projet qu'Énergir envisage faire au bout d'une
17 falaise. On sait qu'il n'y aura pas de renforcement
18 qui va se faire à l'avenir au bout de la falaise,
19 mais je comprends qu'au moment d'évaluer la
20 rentabilité de ce projet-là pour décider si on va
21 de l'avant, on va devoir tout de même inclure des
22 frais de renforcement pour ce projet-là.

23 A. I think that you aren't understanding what I'm
24 talking about here. I'm talking about the upstream
25 of supply costs. Capacity related costs. So, if you

1 have a line that runs out to the edge of a cliff or
2 to the last building that can be built surrounded
3 by swamps or nature preserves or provincial parks
4 or whatever, perhaps the ranger station for the
5 park, it's not that I'm suggesting that you would
6 need to extend that line further or that line that
7 you are putting in today would need to be expanded,
8 but that facility along with all the other
9 facilities in that area will, if load continues to
10 grow, require some of the projects you put into
11 increased capacity like looping of mains or putting
12 in a parallel main to relieve pressure constraints
13 on the system, or perhaps adding a new take point
14 and it may be this particular building that's being
15 connected with this project plus a thousand (1,000)
16 other new buildings, plus some other load growth at
17 existing facilities but this project is
18 contributing to the need for those upstream
19 upgrades or reinforcements. So it has nothing to do
20 with whether it's at the edge of the cliff.

21 Q. **[252]** So, and I might be wrong, just want to make
22 sure I understand correctly. Do I understand that
23 your opinion is that every project in Québec should
24 consider those costs, influence the need for
25 reinforcement?

1 A. Well, a more complex approach would be to look at
2 zones within your territory and there may be areas
3 in which all the way from the supply pipeline
4 through your... From the pipeline through the
5 supply lines and then the local names that you
6 have, a huge amount of excess capacity and it is
7 almost inconceivable that that would be used up in
8 the next couple of decades.

9 So you might say in that area we have no
10 costs. We haven't seen any of those reinforcements
11 in the last ten years, we don't have any planned,
12 so it's zero there. But there are other areas where
13 you are adding capacity and those areas might have
14 a higher value than average. I thought about
15 suggesting that model of looking at zones to
16 determine how much capacity costs might be assigned
17 in each one and I decided that this method is
18 already complicated enough that I didn't want to
19 take the responsibility of making it more
20 complicated. But it would be an improvement over
21 assuming that all projects have the same costs,
22 but...

23 Q. **[253]** A solution that sounds simple and if it
24 sounds simple to me, it must be pretty simple, but
25 a simple solution wouldn't be to like turn it and

1 Mr. Feingold says to include those costs at a
2 portfolio level

3 A. Well, unfortunately the portfolio level doesn't
4 really help with the decision making, because when
5 you add an additional project in an area that will
6 need reinforcement, or is likely to need
7 reinforcement at some point in the future, you
8 don't know when this project, plus the others, will
9 require the next improvement, you may not know what
10 that will be, but you know that it's an area where
11 you're using up your surplus capacity, and there
12 will be some improvement needed at some point.

13 If you only look at it at the portfolio
14 level, you say, well, these projects, as a whole,
15 are cost-effective, and you go ahead and do it.
16 Even though there are some that, if you recognize
17 it they were accelerating the need for that next
18 looping project, would not be cost-effective. So I
19 think that doing it at the project level makes
20 sense.

21 Q. [254] Okay. And last question, unless I got some
22 good ideas from...

23 Is the main goal from the method that you
24 propose, is the main goal to reduce, or to get a
25 bigger total decrease for the customers? Is it the

1 main goal of your proposal?

2 A. Well, it would have the effect of decreasing the
3 rates in the short term because there'd be less
4 investment in projects that will never pay off, or
5 won't pay off for many years, even if I've gone too
6 far with my proposal and cut off a few projects
7 that would eventually have paid off. So, it would
8 have the effect of reducing the rate increases over
9 the next ten (10), fifteen (15) years anyway.

10 Q. [255] Okay. No further questions. Thank you very
11 much, Mr. Chernick.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Madame Lefrançois.

14 INTERROGÉS PAR Mme MARILOU LEFRANÇOIS :

15 Q. [256] Bonjour monsieur Chernick et monsieur
16 Schepper. Premièrement, je vous réfère à la pièce
17 C-ROÉÉ012, à la page 16, la ligne 17 du rapport de
18 l'expert Chernick. On peut y lire :

19 (16 h 15)

20 Gaz Métro proposes to subsidize these
21 programs by using an imaginary fund
22 (initially \$1.5 million annually,
23 although Gaz Métro proposes to change
24 it over time) to artificially bring
25 each of these projects up to a 0.8

1 benefit-cost ratio.

2 I understand that Gaz Métro's view is
3 that, to the extent that the portfolio
4 exceeds the minimum benefit-cost
5 ratio, it creates a pot of free cash
6 that Gaz Métro can redirect to funding
7 unprofitable projects. I am not
8 familiar with any other utility that
9 redirects ratepayer savings from
10 profitable projects to subsidize
11 unprofitable projects.

12 Alors, vous qualifiez l'enveloppe de un point cinq
13 million de dollars (1,5 M\$) dédiée aux projets de
14 cas d'exception de la proposition d'Énergir de
15 fonds imaginaire. Vous indiquez ne pas être
16 familier avec une pratique semblable chez d'autres
17 distributeurs. Alors, quand vous dites ne pas être
18 familier avec une pratique semblable à la
19 proposition d'Énergir chez d'autres distributeurs,
20 doit-on comprendre que c'est la première fois que
21 vous voyez une telle pratique chez un distributeur,
22 ou bien que la pratique a cours ailleurs chez
23 d'autres distributeurs mais vous n'êtes pas
24 familier avec son application?

25 A. It is possible that other utilities do this. I am

1 not aware of any examples.

2 Q. **[257]** Vous proposez à la même pièce, C-ROÉÉ-0112, à
3 la page 18 des lignes 1 à 10, un test en deux
4 étapes pour l'évaluation de la faisabilité d'un
5 projet de cas d'exception qu'on résumerait comme
6 suit. Premièrement, la réalisation d'une étude sur
7 la densification du projet et la comparaison des
8 coûts de travaux réalisés en même temps que les
9 travaux municipaux et ceux des travaux qui seraient
10 réalisés selon le cours normal des projets. Est-ce
11 que ça constitue un bon résumé de votre
12 proposition?

13 A. Yes.

14 Q. **[258]** De votre rapport, on comprend que vous ne
15 recommandez pas que la Régie donne suite à la
16 proposition d'Énergir de prévoir une enveloppe pour
17 les projets de cas d'exception afin d'améliorer
18 artificiellement leur rentabilité. C'est exact?

19 A. That's correct.

20 Q. **[259]** Je vous réfère maintenant aux notes
21 sténographiques d'hier, le dix (10) avril, à la
22 page 243. Énergir indique que dans certains cas,
23 elle n'a pas le choix de procéder à des travaux de
24 cas d'exception car ça ne sera plus possible de le
25 faire par la suite. Je cite :

1 Mais la raison principale pourquoi on
2 propose cette exception-là, c'est
3 parce que, dans certains cas, on ne
4 peut carrément pas. C'est-à-dire
5 qu'une fois que les travaux ont été
6 faits, les services publics ne seront
7 pas autorisés, dans les années
8 subséquentes, à rouvrir les rues pour
9 passer les infrastructures qu'il faut
10 pour desservir la clientèle.

11 Énergir indique qu'il y a des circonstances dans
12 lesquelles la municipalité ne lui permettra plus
13 d'effectuer des travaux par la suite. Énergir doit
14 donc saisir l'opportunité d'effectuer des travaux
15 de manière coordonnée avec la municipalité. Que
16 recommanderiez-vous pour ce cas de figure?

17 A. The issue is given a binary choice: either you do
18 the project now, or you wait until the end of the
19 exclusion period, which may be ten (10) years
20 before the town is ready to let you cut the road
21 again.

22 You want to look at the probability that
23 the project will be profitable if you go ahead now,
24 and whether it will be more profitable than if you
25 wait ten (10) years. And how you do that analysis

1 specifically depends upon the situation. If you're
2 thinking that there's an area down that road, at
3 the far end, that will be developed probably over
4 the coming decade, that the municipality is trying
5 to, for example, get a shopping centre built there,
6 or a commercial park, office park. Then, the
7 question is how profitable it would be if those
8 plans come to pass, and what's the probability of
9 the plans developing, and to what extent the
10 company work out agreements with customers to, for
11 example, operate on propane for the first couple of
12 years until the pipe can be built, if they actually
13 develop that area while the street is unavailable.

14 You may have another situation where the
15 development is already going on, and the company
16 expects that in three or four years it would be a
17 good time to build the line, and it would be a very
18 profitable line when they do it. In that case, it's
19 probably also profitable to do it now, and pay the
20 costs of the line for a couple of years before you
21 pick up much load if you're quite confident that
22 it's about to arrive.

23 So, you have to look at the individual
24 situations. There's no requirement that the company
25 put a line under every street that's being

1 resurfaced on the off chance that some load will
2 appear at the other end of that line. I hope that
3 addresses your question.

4 Q. **[260]** Oui, merci. Ça va être tout.

5 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

6 Mme LOUISE PELLETIER :

7 Q. **[261]** Monsieur Chernick, question. Dans le rapport
8 conjoint des experts que vous aviez tout à l'heure
9 à la ligne 4, on parle du threshold profitability
10 index for project portfolio.

11 A. Uh, huh.

12 Q. **[262]** La position du ROEÉ est de dire que c'est un
13 point un (1,1) if evaluation period is set at
14 twenty-five (25) years. That's about what you
15 indicated also today. But at one point three (1.3),
16 if the evaluation period would be to remain at
17 forty (40) years.

18 What makes you calculate this differential?
19 It's one point one (1.1) at twenty-five (25) or
20 twenty (20) years, and, woops, it's one point three
21 (1.3) if it's to remain at forty (40) years. What
22 elements or criteria variables did you take into
23 account to arrive at this one point three (1.3).

24 A. Well, as I pointed out earlier, cutting the life
25 time from forty (40) years to twenty-five (25)

1 years reduces the present value of the revenues by
2 about twenty percent (20 %). So, that's about the
3 same as that difference.

4 I don't actually remember exactly how I
5 calculated or determined that I was alright with
6 the one point three (1.3). I picked that particular
7 number because it was suggested by Mr. Marcus, and
8 I looked at the present value of the various time
9 periods, and it looked about right as a way of
10 bringing some conservatism into the analysis.

11 Anything you do at the portfolio level is
12 of limited value in terms of improving the quality
13 of the projects that are taken, as we discussed
14 earlier. But whether at the project level or the
15 portfolio level, you want to look at the... Well,
16 if you believe, as I do, that a ratio of one point
17 zero (1.0) over forty (40) years is too lenient a
18 criterion, and the company has proposed one point
19 one (1.1) to add a little conservatism there for at
20 least the portfolio level.

21 (16 h 26)

22 You can make that analysis more
23 conservative, protect customers better, by raising
24 the required index, or by shortening the period, or
25 by reducing the revenues to be included, or

1 increasing the discount rate, or probably several
2 other things.

3 I personally prefer to shorten the analysis
4 period because it's quite transparent as to what
5 you're doing, and I think it's easy to think about
6 in terms of do you really believe that you can have
7 any confidence about the revenues that are going to
8 come in after twenty forty (2040) or twenty forty-
9 five (2045). But people use different approaches to
10 introduce that kind of conservatism.

11 Q. **[263]** Thank you. No further questions for me.

12 THE PRESIDENT:

13 Q. **[264]** Bonjour, Monsieur Chernick.

14 A. Good afternoon.

15 Q. **[265]** Good afternoon. We are almost done.

16 A. I almost said good late afternoon.

17 Q. **[266]** Okay. I just want to be sure you did not
18 cover that topic in your presentation, but do you
19 have any comment to make on discount rate. You know
20 it's my preferred.

21 A. Since you like it so much.

22 If you're looking at the discount rate to
23 be used in evaluating the effects on ratepayers,
24 you really should be trying to think in terms of
25 what might be a ratepayer's discount rate on

1 average. I think the five point two eight percent
2 (5.28%) is probably kind of low that most consumers
3 would put a somewhat higher value on the time value
4 of money that getting paid back in that way is
5 not... probably would not be very pleasing to them,
6 but it's... it's a difficult thing to assess,
7 because we're talking about a wide range of
8 customers, from people who are financing their
9 lives on their credit cards, to financially
10 strapped industries, to affluent individuals who
11 have no place better to put their money, and for
12 whom a five point two eight percent (5.28%) return
13 would be very nice, and who are planning on staying
14 around in Quebec for quite a while, and perhaps
15 they're very young, and have an expectation they'll
16 actually see the fruits of these investments.

17 I'm glad that it's your favourite subject
18 because it's one that you can work on for a long
19 time and not reach the end.

20 And just one final point, that this mixed
21 discount, or the mixed cost of capital that is the
22 simple weighted average of debt and equity without
23 taking taxes into account one way or the other is a
24 very common proxy for a customer discount rate.

25 Q. [267] Thank you. J'ai des questions sur votre

1 présentation, mais très rapidement, à la slide 9,
2 je ne suis pas certain de comprendre le sens de
3 votre deuxième statement, là. Est-ce que c'est une
4 affirmation ferme de votre part ou c'est juste...

5 A. Well, I say they may not have. And as you have
6 heard from the company many times, the pipes will
7 last forty (40) years, and more. And if the
8 utilities make a presentation to a regulator about
9 how long the investment will last and the meters
10 will only last twenty (20) years but the pipes will
11 last fifty (50) to sixty (60) years and when we
12 take the average, it comes out to be at least forty
13 (40) years. They may well say, well that seems like
14 a reasonable period and I can't tell you whether
15 the other regulators have been presented with
16 information about the rate at which large customers
17 leave the system, abandon their service and how
18 many of them have thought about the transition from
19 gas to renewable energy.

20 So when I say "they may not have", it means
21 I don't know and one explanation for the regulators
22 using forty (40) years, may be that they're
23 focusing on the equipment life for which forty (40)
24 years is certainly reasonable and forgetting that
25 the equipment doesn't do you any good if nobody is

1 using it.

2 Q. **[268]** Ce qui m'amène à vous poser la même question
3 que j'ai posée à monsieur Feingold et à monsieur
4 Marcus concernant cette pièce-là et la
5 préoccupation de la Régie quant à l'effritement que
6 l'on constate dans la clientèle d'Énergir. Est-ce
7 que vous avez un commentaire à faire sur ce
8 constat-là? Est-ce que ça vous semble soit
9 inquiétant, soit comparable à d'autres situations
10 que vous avez vues ailleurs?

11 Me FRANKLIN S. GERTLER :

12 Excusez-moi, Monsieur le président, juste pour les
13 fins des notes, je pense qu'il faudrait nommer la
14 pièce, ça irait mieux après. Merci beaucoup.

15 Excusez-moi.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Oui, effectivement, vous avez raison Maître
18 Gertler. Donc, c'est la pièce A-0170, le graphique
19 qui a été commenté plusieurs fois. Qui a fait
20 l'objet de questions.

21 A. I'm trying to remember whether I've seen any other
22 utility present the data in this way and I'm really
23 not sure, so I don't know how this would compare to
24 similar calculations for other utilities. Some of
25 the what looks like customer attrition, the thirty-

1 four thousand two hundred and fifty-three (34,253)
2 customers over the ten (10) years, some of that may
3 be a building that burned down or it was torn down
4 and a new was built and so you've got a new meter
5 for a new customer in that year but in fact there's
6 no growth in customer number because you had a
7 customer and now you have a customer but it's a new
8 meter.

9 So, I don't know how meaningful these
10 numbers are and how different they are from other
11 utilities. They are consistent with the attrition
12 rates that we've seen in other documents from Gaz
13 Métro and Énergir. So, I wasn't surprised by these
14 numbers.

15 Q. [269] O.K. et une des façons de tenir compte de
16 cette réalité, je suggérais au témoin d'Énergir
17 soit de prendre un taux d'effritement sur les
18 volumes associés à des nouveaux branchements, après
19 l'année vingt (20), après l'année vingt-cinq (25).
20 Vous suggérez d'avoir une période d'évaluation plus
21 courte. J'ai proposé également d'utiliser un autre
22 critère qui serait le point mort tarifaire. Avez-
23 vous des commentaires à faire sur ces différentes
24 façons de mitiger le risque?

25 (16 h 35)

1 A. Well, I think you want to start with what looks
2 like a realistic estimate of the revenues, the
3 company has presented data indicating that maybe
4 eight and a half percent (8,5%) of residential
5 customers, and about twenty percent (20%) of
6 residential customers, and about twenty percent
7 (20%) of commercial customers either don't connect,
8 or connect and then go offline, or vacant, or
9 something, even as short as two or three years from
10 the start of the project.

11 So, you might want to include those
12 numbers, and you could then take the remainder and
13 use the attrition to ramp it down over time, and
14 perhaps go out further than I suggested. Basically
15 I said, well, take what you think is a reasonable
16 estimate for your sales in the first few years, and
17 then continue that out to twenty-five (25) years.

18 You could instead say, well, we're going to
19 take that and let it decay over time as to reflect
20 customers leaving the system and reducing the
21 revenues from this extension, and go out to thirty
22 (30) years, or thirty-five (35) years, depending
23 upon how fast you let that number tail off.

24 A separate issue that you raised was do you
25 use the internal rate of return, or how many years

1 it takes to get a positive rate effect for the
2 customers.

3 I think in terms, if you're concerned about
4 explaining to the legislature, or the public what
5 it is that you've done here, I think using the
6 number of years until there's a positive rate
7 effect is appealing because people can understand
8 that, that yes, our rates will be higher for ten
9 (10) years because we're adding these new costs.
10 But with these new customers picking up costs,
11 after that, our rates will be lower.

12 That seems like the kind of metric that the
13 public could understand as to what they're being
14 asked to chip in to extend the gaz system to
15 additional customers. And for the customers who are
16 frustrated because a company won't pay more towards
17 the cost of extending the line, it's also, I think,
18 a clear explanation, if we extend this line to you,
19 then, and you don't pay more towards the cost, then
20 other customers are going to see higher rates for
21 fifteen (15) years before it starts to be a benefit
22 for them. And that's too long. And if I were one of
23 those people who wanted gaz service, I would not be
24 happy that I wasn't getting gaz service, but at
25 least I would understand, oh, it's about what other

1 customers are paying, and of course, the Régie has
2 to look after them as well as trying to help me get
3 gaz supply as well.

4 So, I think that's an appealing idea. I
5 wish it had come up at the beginning of the process
6 rather than in the hearing, because it's something
7 we could have developed more fully. But you can
8 apply either metric and get a reasonable result.

9 (16 h 40)

10 LE PRÉSIDENT :

11 Thank you. I would say that's why the hearings are
12 so useful.

13 A. All the good ideas come out of...

14 LE PRÉSIDENT :

15 Q. [270] La formation n'a pas d'autres questions.

16 Maître Gertler, est-ce que vous avez...

17 Me FRANKLIN S. GERTLER :

18 Mais, je pensais vous faire plaisir puis poser
19 plein de questions.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Ah! Oui.

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Mais, je pense qu'à l'heure qu'il est là, ce serait
24 mieux de... de se dire simplement...

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 D'arrêter ça là.

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 ... bonne soirée là. C'est ça. Merci beaucoup.

5 C'est pas facile à cette heure-ci, mais on va... je

6 suis sûr, on va relire la transcription aussi

7 avec... les notes sténographiques avec intérêt.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Merci.

10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 Merci.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Alors, Messieurs, vous êtes libérés. Merci

14 beaucoup.

15 Mr. PAUL L. CHERNICK :

16 Thank you.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Thank you. Alors, on se revoit demain. Bien sûr, on

19 aura la présentation de l'ACIG et de la FCEI,

20 probablement quelques engagements de la part

21 d'Énergir.

22 Me PHILIP THIBODEAU :

23 Oui. Possiblement aussi une contre-preuve, peut-

24 être sur votre sujet préféré même, mais peut-être

25 une courte contre-preuve.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Ah! Je vais revenir dans ce cas-là. Merci beaucoup.
3 Merci pour votre patience, Monsieur le Sténographe,
4 particulièrement, et Madame la Greffière.

5

6 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

7

8

9 SERMENT D'OFFICE

10

11 Nous, soussignés, **CLAUDE MORIN**, et **MONIQUE J. LE**
12 **CLERC**, sténographes officiels, certifions sous
13 notre serment d'office que les pages qui précèdent
14 sont et contiennent la transcription fidèle et
15 exacte des témoignages et plaidoiries en
16 l'instance, et ce, conformément à la Loi.
17 Et nous avons signé,

18

19

20

21 _____
CLAUDE MORIN

22

23

24

25 _____
MONIQUE J. LECLERC