

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 10 AVRIL 2018

VOLUME 4

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

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

DEMANDERESSE :

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

INTERVENANTS :

Me GUY SARAULT
Procureur de l'Association des consommateurs
industriels de gaz (ACIG);

Me ANDRÉ TURMEL
procureur de la Fédération canadienne de
l'entreprise indépendante (FCEI);

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

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

Me DOMINIQUE NEUMAN
procureur de Stratégies énergétiques (SÉ).

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
LISTE DES PIÈCES	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE D'ÉNERGIE - (Panel 2)	
DAVE RHÉAUME	
MARC-ANDRÉ GOYETTE	
INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU	10
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	16
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	24
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	40
PREUVE D'ÉNERGIR - (Panel 1) (suite)	
RUSSELL A. FEINGOLD	
DAVE RHÉAUME	
MARC-ANDRÉ GOYETTE	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT	61
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	65
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	122
INTERROGÉS PAR Mme MARILOU LEFRANÇOIS	166
INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL	185

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (Énergir) :	Fournir les éléments qui sont pris en considération afin d'identifier les dépassements de coûts pour les projets inférieurs à 1,5 M\$ (demandé par la Régie)	255
-----------------	--	-----

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
A-0166 : (GI-1, Doc.1 page 17 de 20) Témoignage de Jean-Benoît Trahan dans le dossier R-4032-2018	172
A-0167 : (GI-1, Doc.2 page 1 de 1) Tableau « Rentabilité du plan de développement 2018-2019 » dans le dossier R-4032- 2018	195
A-0168 : GM-107, Doc.10 pages 2 de 3 et 3 de 3 dans le dossier R-3879-2014	216
A-0169 : Pièce B-0009 du dossier R-3919-2015	222
A-0170 : Tableau intitulé « Nouveau compteur et croissance des clients de la franchise »	256
A-0171 : Extrait de plusieurs dossiers de la Régie et d'Énergir en préparation d'une question de la formation	256

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce dixième (10e)
2 jour du mois d'avril :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du dix (10) 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. Bien d'abord, je tiens à souligner
15 la belle surprise qu'on a eu ce matin d'avoir des
16 notes sténographiques en hard copie, Monsieur le
17 Sténographe. O.K. Alors, c'est noté à votre
18 dossier. Mais, grand merci.

19 Me MARC TURGEON :

20 D'ailleurs, juste souligner à tous les
21 participants. On prend... on prend pour acquis de
22 recevoir chaque matin les notes sténos, mais c'est
23 quand même... en tout cas, pour moi, c'est un outil
24 de travail assez fondamental. Alors, cette équipe-
25 là, je la remercie encore. Et, oui, si jamais c'est

1 en retard, on va comprendre le retard, mais je
2 trouve ça en tout cas pour les lire aussi par la
3 suite avant de... avant de se renfermer dans une
4 salle, je trouve que c'est vraiment un élément
5 important dans notre travail de régulation
6 économique aussi spécialisé que le nôtre. Alors,
7 encore merci.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Alors, maître Thibodeau.

10

11 PREUVE D'ÉNERGIE - (Panel 2)

12

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Oui. Alors, bon matin.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Bon matin.

17 Me PHILIP THIBODEAU :

18 Donc, on a un tout nouveau panel ce matin. Donc, on
19 a monsieur Fred Bettez de la firme Cosime qui est
20 présent sur place. Et ce qu'on avait dit hier, je
21 suppose qu'on pourrait procéder avec le panel ici
22 relativement au CCP avant et après impôt et
23 ensuite, recommencer avec les contre-
24 interrogatoires.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 O.K. Est-ce que vous souhaitez que monsieur Bettez
3 soit reconnu à titre d'expert?

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 Oui, exactement. On l'avait mentionné la semaine
6 dernière dans la lettre.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Oui.

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Je crois qu'on l'avait indiqué, il avait été
11 reconnu comme expert dans le dossier R-3807-2012. À
12 l'époque, c'était expert en financement de projets
13 et d'entreprises dans le secteur des
14 infrastructures et de l'énergie. Et puis on va...
15 je vais lui poser quelques questions pour...

16 LE PRÉSIDENT :

17 O.K. Donc, vous souhaitez qu'il soit reconnu comme
18 expert...

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Comme expert dans le présent dossier.

21 LE PRÉSIDENT :

22 ... au même titre?

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Exactement.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Très bien.

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Donc, je vais...

5 LE PRÉSIDENT :

6 Est-ce que vous avez un CV ou...

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Oui. On a fait, on a déjà déposé un CV...

9 LE PRÉSIDENT :

10 Ah!

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 ... au dossier.

13 LE PRÉSIDENT :

14 C'est bon. C'est bon. Allons-y.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Oui. Alors, justement, je suggère de débiter avec
17 peut-être une brève description de l'expérience et
18 du CV de monsieur Bettez.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Allez-y.

21 Me PHILIP THIBODEAU :

22 Oui.

23 LA GREFFIÈRE :

24 Excusez-moi, je dois assermenter le témoin d'abord.

25 O.K.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Excellent.

3

4 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce dixième (10e)
5 jour du mois d'avril, ONT COMPARU :

6

7 FRÉDÉRIC BETTEZ, conseiller financier, ayant une
8 place d'affaires au 3, Place Ville-Marie, Bureau
9 400, Montréal (Québec);

10

11 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
12 solennelle, dépose et dit :

13

14 DAVE RHÉAUME

15 MARC-ANDRÉ GOYETTE

16

17 SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, déposent et
18 disent :

19

20 INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

21 M. FRÉDÉRIC BETTEZ :

22 R. Donc, Monsieur le Président, vous vouliez... pour
23 parler un peu de mon expérience passée. Mon rôle
24 depuis deux mille onze (2011) est donc de
25 conseiller en financement de projets. Dans ce type

1 de mandat, on s'occupe donc de faire la
2 modélisation financière de projets en
3 infrastructure et en énergie.

4 On travaille avec des clients à la
5 recherche de financement en fonds propres ou en
6 dettes. On travaille aussi avec certains clients
7 dans le domaine des acquisitions et de ventes de
8 projets. Donc, tout ce qui s'apparente au
9 financement, au calcul des rendements, à la
10 vérification diligente sur la réalisation,
11 l'acquisition ou le financement de projet dans le
12 domaine de l'énergie ou de l'infrastructure.

13 Depuis qu'on fait ça, je fais... je suis à
14 mon compte avec la compagnie Cosime depuis deux
15 mille onze (2011). Auparavant, j'ai travaillé avec
16 une banque franco-belge et, avant ça, avec une
17 banque australienne, donc dans le domaine depuis
18 deux mille quatre (2004).

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 Donc, évidemment, bien, on ne fera pas réinventer
21 la roue, on demanderait de le reconnaître à titre
22 d'expert de la même façon qu'il l'avait été dans...
23 à l'époque, c'est-à-dire expert en financement de
24 projets et d'entreprises dans les secteurs des
25 infrastructures et de l'énergie.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Très bien. Merci. Merci, Monsieur Bettez. Est-ce
3 qu'il y a des participants dans la salle qui
4 souhaite interroger monsieur Bettez ou qui s'oppose
5 d'une quelconque façon à sa reconnaissance à titre
6 d'expert? Il semble que non.

7 Donc, Monsieur Bettez, nous vous
8 reconnaissons à titre d'expert en financement de
9 projets et d'entreprises dans les secteurs des
10 infrastructures et de l'énergie.

11 (9 h 07)

12 Merci. Bienvenue chez nous.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Ce que je suggère de faire, on a pris connaissance
15 de la lettre de la Régie qui demandait un panel
16 spécifique sur le CCP avant et après impôt. Je
17 comprenais que de la lettre que vous demandiez un
18 panel pour répondre à des questions. Mais on
19 suggère peut-être une courte présentation de
20 monsieur Bettez pour débiter et ensuite le panel
21 sera disponible pour les questions.

22 LE PRÉSIDENT :

23 C'est très bien. C'est ce qu'on espérait de vous.

24 Alors allez-y!

25

1 M. FRÉDÉRIC BETTEZ :

2 R. Ça va être effectivement une courte présentation.
3 Donc on a... ou j'ai, pardon, regardé les documents
4 concernant les projets Saint-Marc-des-Carières et
5 MRC des Appalaches et Beauce-Sartigan. Donc, la
6 question qui nous a été posée, c'est : Est-ce que
7 les deux méthodes de coût en capital prospectif
8 après impôt et de coût en capital prospectif
9 étaient équivalentes? Or, on a regardé donc les
10 fichiers qui vous ont été fournis, les différents
11 documents, les fichiers Excel. D'après notre
12 analyse, si on utilise le calcul du rendement, on
13 peut avec le même fichier donc démontrer que, année
14 après année, les deux méthodes sont équivalentes,
15 tout simplement en utilisant le rendement, la base
16 tarifaire et les économies d'impôt.

17 Pour ce qui est du TRI, qui a été identifié
18 comme n'étant pas... qui était la question plus
19 précise. Effectivement, on peut aussi rendre les
20 deux méthodes équivalentes. À la différence que,
21 comme il a été mentionné par Énergir dans les
22 documents, il faut faire des ajustements pour
23 s'assurer que la structure en capital est maintenue
24 constante au long de l'horizon entre les deux
25 calculs; le taux d'imposition est maintenu

1 constant; les amortissements comptables et fiscaux
2 sont les mêmes; et les valeurs résiduelles aussi
3 sont les mêmes, idéalement à zéro à la fin de
4 l'analyse. Ce qui n'est pas nécessairement le cas
5 dans la façon de calculer les deux TRI.

6 Donc, on sait démontrer que les deux
7 peuvent être équivalents. À savoir quelle méthode
8 est appliquée dans l'industrie. D'après ce que,
9 nous, on utilise ou ce qu'on voit, que ce soit en
10 formation ou dans le monde, dans nos mandats réels,
11 on utilise généralement... pas généralement, tout
12 le temps, le coût en capital après impôt. Parce que
13 les entreprises du fonds d'investissement cherchent
14 à connaître leur rendement après impôt.

15 Et donc, on fait des modèles financiers
16 pour en arriver à cette réponse-là. On n'utilise
17 pas la méthode où on rajoute les économies d'impôt
18 dues aux intérêts. Donc puisqu'elles sont
19 équivalentes... Donc, la méthode du marché, c'est
20 d'utiliser le taux en capital après impôt. C'était
21 la question qu'on nous a posée.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Donc, ça complète ce que vous avez eu le temps de
24 faire durant la fin de semaine, c'est ça? Très
25 bien. Donc, ça complète le témoignage du panel

1 spécial?

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Ça complète, à moins qu'il y ait des questions.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Oui, sûrement. Sûrement.

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Mais ça complète le témoignage.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Merci. Donc, on va y aller dans l'ordre
10 alphabétique. Maître Sarault, bonjour.

11 Me GUY SARAULT :

12 Pas de questions.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Pas de questions. Maître Turmel? Peut-être une
15 question. Donc peut-être... Maître Gertler?

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Pas de questions.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Pas de questions. Maître David? Pas de questions.
20 Maître Neuman n'est pas là. Donc Maître Turmel.

21 Me ANDRÉ TURMEL :

22 Si vous voulez nous donner cinq minutes.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Oui, bien sûr. Bon. On va aller prendre un café.

25 Bon. On va prendre cinq minutes, Maître Turmel.

1 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

2 REPRISE DE L'AUDIENCE

3

4 LE PRÉSIDENT :

5 Avez-vous eu assez de notre cinq minutes?

6 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

7 Tout à fait, Monsieur le Président. Bonjour. André
8 Turmel pour la FCEI. Ce temps a été bien utilisé
9 puisqu'il nous permet de nous lever, poser quelques
10 questions à monsieur Bettez, avec votre permission.
11 Bonjour aux régisseurs.

12 Q. **[1]** Bonjour, Monsieur Bettez.

13 M. FRÉDÉRIC BETTEZ :

14 R. Bonjour.

15 Q. **[2]** Monsieur Bettez, la Régie vient de vous
16 reconnaître comme expert. Mes questions ne
17 porteront pas là-dessus. Mais je vais quand même
18 retourner dans votre c.v., si vous permettez,
19 quelques minutes. Si vous l'avez pas tellement
20 loin, ou vous l'avez de mémoire. Ça vous va?

21 R. Oui.

22 Q. **[3]** Simplement, je regardais votre c.v. qui a été
23 déposé au dossier. Est-ce que je comprends que,
24 aujourd'hui, c'est votre première participation à
25 la Régie?

1 (9 h 20)

2 R. La deuxième.

3 Q. **[4]** La deuxième.

4 R. Oui.

5 Q. **[5]** La première étant?

6 R. Pour la clause de tarification d'Intragaz.

7 Q. **[6]** Intragaz. C'était quand?

8 R. Deux mille treize (2013)... deux mille douze
9 (2012).

10 Q. **[7]** Deux mille douze (2012). Et c'était dans le
11 dossier d'Intragaz?

12 R. Oui.

13 Q. **[8]** O.K. Donc, quand Intragaz était en demande ici,
14 ça n'impliquait pas Gaz Métro comme telle?

15 R. Non.

16 Q. **[9]** O.K. D'accord. Deuxièmement, je regarde votre
17 CV, je pense que vous avez agi comme conseiller
18 financier, c'est marqué de Boralex, Gaz Métro et
19 Valener pour le refinancement de banques... par des
20 banques internationales de parcs éoliens de deux
21 cent soixante-douze mégawatts (272 MW), c'est
22 exact?

23 R. Oui.

24 Q. **[10]** O.K. Et ce dossier-là donc, ce n'est pas un
25 dossier qui... c'est un dossier de quoi, c'est un

1 dossier d'approvisionnement d'énergie, c'est ça?

2 R. Non, c'est un dossier de refinancement du projet.

3 Q. **[11]** De refinancement, O.K. Parfait. Mais le
4 refinancement d'un projet d'approvisionnement en
5 électricité?

6 R. De production d'énergie éolienne, oui.

7 Q. **[12]** Oui, d'accord. Parfait. Bon. Alors, donc ce
8 que je veux établir avec vous c'est en ce qui a
9 trait à votre participation dans un dossier
10 tarifaire de Gaz Métro, c'est la première fois
11 devant la Régie pour Gaz Métro... pour Énergir
12 devant la Régie, c'est exact?

13 R. Oui.

14 Q. **[13]** D'accord. Et j'aimerais simplement vérifier
15 avec vous, je comprends, à voir votre CV, que vous
16 êtes... la majorité ou la totalité de vos clients,
17 sauf erreur, sont des sociétés privées non
18 réglementées, sauf Intragaz. Est-ce qu'on peut dire
19 ça comme ça?

20 R. Euh...

21 Q. **[14]** Réglementées par la Régie de l'énergie, on
22 s'entend, là.

23 R. C'est exact, oui.

24 Q. **[15]** D'accord. Et, de manière générale, quand vous
25 faites vos analyses, donc que vous livrez ici, à la

1 Régie, donc vous avez comme « background » une
2 analyse de, je dirais, quatre-vingt-dix-neuf point
3 neuf pour cent (99,9 %) d'entreprises non
4 réglementées par la Régie, c'est exact?

5 R. Oui.

6 Q. **[16]** D'accord. Et, quand vous analysez pour ces
7 clients-là, est-ce que je comprends que c'est aux
8 fins de servir vos clients, qui sont des
9 compagnies, le critère ultime ou un des critères
10 importants pour l'investisseur, c'est de préserver
11 la valeur pour les actionnaires ou faire en sorte
12 que les actionnaires en aient pour leur argent, de
13 manière générale? Est-ce que... évidemment donc, le
14 rendement pour l'actionnaire est un principe fort?

15 R. Oui, effectivement, le rendement, oui. Le but,
16 c'est de faire des projets qui rencontrent les
17 objectifs de rendement des actionnaires ou des
18 investisseurs.

19 Q. **[17]** Oui, c'est de rendre les actionnaires heureux,
20 en général?

21 R. Si l'argent achète le bonheur, oui.

22 Q. **[18]** Oui. Ça va, vous êtes philosophe en plus,
23 c'est bon. Ce n'est pas dans votre CV mais c'est
24 bien. Alors donc, maintenant si... comme vous le
25 savez, Énergir est une société régulée par

1 l'autorité de réglementation, qui est la Régie de
2 l'énergie. Maintenant, dans cette perspective-là,
3 est-ce que le regard doit être différent, à votre
4 avis, quand vient le temps de regarder le rendement
5 pour Énergir ou les conclusions sur lesquelles vous
6 venez... que vous venez d'offrir à la Régie?

7 Comment intégrez-vous dans votre analyse le fait
8 qu'Énergir est une société réglementée par la
9 Régie, est-ce qu'elle est pareille à cent pour cent
10 (100 %) comme une société non réglementée, eu égard
11 aux actionnaires, là, ou est-ce qu'il y a d'autres
12 éléments à ajouter dans votre analyse?

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 Juste une précision. Est-ce que la question
15 concerne la manière d'aborder le CCP avant, après
16 impôt, ou vous parlez du rendement, de manière
17 générale, d'Énergir par rapport à une entreprise
18 non réglementée? Je veux juste être sûr pour bien
19 comprendre.

20 Me ANDRÉ TURMEL :

21 Bien, écoutez, je pense que le témoin... on
22 comprend bien, là, je veux qu'il établisse, quand
23 il fait son analyse pour les... ou pour rendre des
24 actionnaires heureux pour les sociétés non
25 réglementées, fait-il exactement la même analyse

1 pour une société comme Énergir dans le cadre...
2 parce qu'elle est réglementée par la Régie ou il y
3 a d'autres éléments dans votre analyse?

4 R. Je vais juste préciser votre question. Parce que le
5 mandat ou la question qu'on m'a posée, je pense la
6 question ici ce n'était pas de déterminer quel est
7 le bon rendement. Parce qu'il y a déjà des
8 décisions passées qui ont établi les rendements,
9 avant et après impôt. La question était : Quelle
10 méthode Énergir devrait utiliser pour évaluer les
11 projets entre ces deux-là? Pas d'aller déterminer
12 si les deux sont les bonnes ou d'aller établir des
13 montants.

14 Q. **[19]** Parfait. O.K. Ceci étant dit autrement, donc
15 quand vous regardez l'intérêt de l'actionnaire seul
16 pour les entreprises non réglementées, est-ce que
17 vous... dans votre analyse générale, là, dans vos
18 prémises, est-ce que vous ne regardez que
19 l'intérêt de l'actionnaire seul devant la Régie ou
20 vous regardez, notamment, l'intérêt des clients,
21 par exemple?

22 R. La question qu'on s'est fait poser c'était de
23 comparer les deux taux de rendement qui étaient
24 décrits, donc avant ou après impôt. De voir s'ils
25 sont équivalents, si la méthode de calcul est

1 équivalente. Et qu'est-ce qui est utilisé dans le
2 marché. Et nos conclusions étaient donc que la
3 méthode que des investisseurs ou actionnaires
4 utilisent ou demande d'utiliser, c'est la valeur du
5 taux de rendement après impôt. Et donc dans cette
6 analyse-là ou dans la question qu'on nous a posée
7 il n'y avait pas d'autres considérations sur le
8 taux de rendement.

9 (9 h 25)

10 Q. **[20]** Purement une analyse, j'allais dire entre
11 guillemets « sans coeur » au sens très, très
12 financière. Il n'y a pas d'intérêt, là, de dire :
13 bon, y en a-t-il... y a-t-il des choses là-dedans
14 pour les consommateurs et les clients? C'est
15 purement financier.

16 R. Ça ne faisait pas partie de la question, non. Les
17 taux ont déjà été établis par la Régie, donc ce
18 n'était pas notre travail de changer ce taux-là ou
19 d'analyser ce taux.

20 Q. **[21]** O.K. Donc il n'y avait pas d'élément de
21 réflexion quant à l'intérêt du client ou des
22 consommateurs d'Énergir?

23 M. DAVE RHÉAUME :

24 R. Je vais juste... excusez-moi, là, je veux juste
25 clarifier, puis je pense que c'est ce que monsieur

1 Bettez a voulu dire, mais si on peut le dire
2 différemment. Monsieur Bettez, contrairement à
3 lorsque ses autres clients l'embauchent ou même
4 dans le passé si Intragaz, par exemple, l'a
5 embauché, ne s'est pas fait demander d'évaluer le
6 projet. Il ne s'est pas fait demander : est-ce que
7 ça c'est un bon projet? Comment il devrait être
8 financé? De sorte que lorsque, nous, nous évaluons
9 un projet, qu'on le fasse à l'interne ou avec un
10 expert, évidemment qu'on regarde l'impact sur la
11 clientèle. Dans ce cas-ci, le mandat qui a été
12 donné n'était pas d'évaluer... parce que vous
13 reposer la question : lorsqu'on évalue...
14 L'évaluation qui a dû être faite, qui a été
15 demandée à monsieur Bettez, c'est de comparer deux
16 méthodes et non pas d'évaluer un projet précis
17 comme tel.

18 Q. [22] C'est l'idée de mes questions, c'est de
19 valider le faisceau étroit de son analyse, qui
20 était très étroit, puis qui était purement
21 financier. De comparer, là, des analyses
22 financières pures et simples. On s'entend là-
23 dessus.

24 M. FRÉDÉRIC BETTEZ :

25 R. C'est exact.

1 Q. [23] Merci, ça termine mes questions.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Alors je crois qu'on est rendus à vous, Maître
4 Cardinal.

5 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

6 Q. [24] Oui, merci beaucoup. Bonjour, Monsieur
7 Goyette, Monsieur Bettez et Monsieur Rhéaume.
8 Amélie Cardinal pour la Régie. Mes questions vont
9 s'adresser principalement à monsieur Bettez, mais
10 évidemment vous pouvez compléter comme toujours.
11 Donc, Monsieur Bettez, en à peu près cinq minutes
12 vous nous avez résumé grosso modo la méthode
13 d'évaluation de la rentabilité des projets
14 d'investissement, mais pourriez-vous l'expliquer un
15 petit peu plus en détail, notamment, là, en
16 spécifiant les principaux intrants de cette
17 méthode?

18 M. FRÉDÉRIC BETTEZ :

19 R. Oui. Bon, les... vous avez vu la complexité des
20 fichiers Excel, là, je ne veux pas aller dans le
21 détail, effectivement. Donc la méthode du taux de
22 rendement interne est basée sur les flux monétaires
23 à l'entreprise ou à l'investisseur, dépendamment du
24 scénario. Donc les intrants principaux vont être
25 les revenus et les dépenses en capitaux et en

1 exploitation, les impôts sur ces revenus, les
2 méthodes de dépréciation, pour en venir au taux
3 d'imposition. Et ensuite faire la valeur actualisée
4 nette, donc, de ces flux monétaires.

5 Q. **[25]** Puis selon vous, est-ce qu'il existe d'autres
6 méthodes aussi valables pour évaluer la rentabilité
7 des projets d'investissement?

8 R. Écoutez, ça fait maintenant depuis deux mille
9 quatre (2004) que j'évalue des projets. Je vous
10 dirais que dans quatre-vingt-dix-neuf pour cent
11 (99 %) des cas, notre... nos clients nous demandent
12 d'évaluer le taux de rendement interne après impôt.
13 C'est ultimement la mesure qui est utilisée dans
14 l'industrie pour évaluer la rentabilité qui se
15 retrouve jusqu'aux actionnaires ou investisseurs.
16 Il y a peut-être d'autres méthodes dans d'autres
17 types d'entreprise, mais ce n'est pas la méthode
18 qu'on utilise dans les projets.

19 Q. **[26]** Puis pourriez-vous confirmer que selon la
20 méthode d'évaluation qui est utilisée par Énergir
21 puis la façon qu'elle est appliquée, que cette
22 méthode-là exclut du flux monétaire du projet
23 toutes les économies d'impôt relatives aux frais
24 financiers? Notamment, là, aux intérêts sur la
25 dette.

1 R. O.K. Énergir utilise... bien laquelle des deux
2 méthodes vous parlez? Juste pour être clair.

3 Q. [27] En fait, c'est celle qui est utilisée
4 présentement.

5 R. La méthode qui est utilisée présentement, donc,
6 vise un taux de rendement après impôt, donc on n'a
7 pas besoin de rajouter ou de calculer les économies
8 d'impôts.

9 (9 h 30)

10 Q. Donc, vous confirmez que les frais financiers sont
11 exclus?

12 R. Non, il y a une hypothèse dans le modèle d'Énergir
13 pour des frais financiers, des impôts, s'il le
14 faut, mais ils ne sont pas dans le flux
15 monétaire... Le taux de rendement inclut déjà
16 l'impact des impôts. C'est pour ça qu'il est plus
17 bas que l'autre taux de rendement que la Régie
18 avait suggéré, du moins celui qui est avant impôts.
19 On n'a pas besoin de le considérer, parce qu'on le
20 compterait deux fois.

21 Q. Dernière tentative de clarification. O.K. Est-ce
22 que l'on comprend bien que le CCP inclut l'impact
23 des impôts, mais exclut le flux monétaire? Non?
24 O.K.

25 R. Je vais retrouver ma définition ici.

1 Q. Ça va être plus clair. Parfait. Donc, une autre
2 tentative. Est-ce que l'on comprend bien que le CCP
3 inclut l'impact des impôts, mais que le flux
4 monétaire ne l'inclut pas?

5 R. C'est exact.

6 Q. Parfait. Considérant cette méthode-là d'évaluation
7 de la rentabilité des projets qui est appliquée
8 chez Énergir, êtes-vous d'accord avec le fait que
9 le taux de rendement interne qui est généré par le
10 projet doit être comparé avec le coût en capital
11 prospectif après impôts pour toutes les
12 composantes? Donc, quand on parle des composantes,
13 dont la dette, le taux de rendement notamment.

14 R. Le CCP après impôts, ne s'applique pas à des
15 composantes. Il s'applique à la totalité de la
16 structure de capital. Il y a un taux de
17 rendement... Il y a un coût en capital prospectif
18 après impôts pour tout le projet. Il n'a pas à être
19 décomposé.

20 Q. Mais alors, de quelle façon il est calculé le CCP?

21 R. De quelle façon le... Juste pour être clair, de
22 quelle façon ils ont obtenu le chiffre? Ou de
23 quelle façon il est écrit dans le chiffrier? Donc,
24 dans le chiffrier, le CCP est calculé vraiment à la
25 fin comme étant la somme des flux monétaires du

1 projet, donc, les revenus, les dépenses
2 d'exploitation, les investissements en capitaux, la
3 dépréciation, tout ce qui pourrait affecter les
4 flux monétaires donc, pour en arriver à une ligne
5 de flux monétaire. Donc, il n'a pas à être analysé
6 par composante. C'est vraiment dans son... Les flux
7 monétaires nets du projet. Vous avez un fichier
8 Excel qui a été fourni par Énergir qui décrit
9 chaque étape jusqu'au flux monétaire net.

10 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

11 Monsieur le président. Je vais juste, parce que...
12 En fait, on n'a pas demandé à l'expert de se
13 prononcer sur la structure de capital de
14 l'entreprise. C'est une question réglementée. C'est
15 autorisé en fait ou approuvé, je devrais dire, par
16 la Régie. Vous le savez, en fait, on a une
17 structure présumée qui est, en fait, une structure
18 réelle également, donc, c'est cinquante pour cent
19 (50 %), cinquante-quatre pour cent (54 %), de
20 mémoire, de dettes fois un taux de dette plus
21 quarante-six pour cent (46 %) d'équité, je ne vous
22 le décompose pas, actions privilégiées, actions
23 ordinaires, mais supposons quarante-six pour cent
24 (46 %) d'équité, fois le taux d'équité autorisé,
25 approuvé, par la Régie de l'énergie. Ça, ça nous

1 donne un coût en capital, mais la portion dette, il
2 faut la multiplier par $1 - T$, pourquoi? Parce qu'il
3 y a des économies d'impôts qui sont reliées aux
4 frais financiers, donc le coût en capital réel pour
5 une entreprise, que ce soit une entreprise
6 réglementée ou une entreprise privée, c'est le coût
7 en capital après impôt. Et donc ce qu'on fait en
8 fait, pour juste pour l'exprimer d'une autre façon,
9 on regarde quel est le taux de rendement qui est
10 généré par un projet. C'est quoi les flux
11 monétaires pris en compte? Revenus du projet, moins
12 les coûts d'opération du projet, moins l'impôt O.K.
13 du, qui, qui est induit par le projet puis comment
14 on calcule cet impôt-là et bien c'est les revenus
15 du projet moins les coûts du projet, moins
16 l'amortissement fiscal. Ça donne un bénéfice
17 imposable fois un taux d'impôt et là ça nous donne
18 l'impôt.

19 (9 h 36)

20 Donc, si je résume, revenus moins coûts,
21 moins impôt, moins investissement initial, c'est ce
22 qu'on appelle le flux de projet. Donc ce flux de
23 projet-là ne présume pas encore de, de financement,
24 c'est un flux de projets pur. Et là on regarde en
25 fait quel est le taux de rendement généré par ce

1 flux de projet-là et si, si ce taux de rendement-là
2 est supérieur au coût en capital après impôt, qui
3 est le coût de capital réel, bien en fait on va
4 avoir un projet qui va permettre de couvrir
5 l'ensemble de ces coûts. Qui va permettre de
6 rémunérer la banque, dans le fond, donc les frais
7 financiers, et qui va permettre également de
8 rémunérer les actionnaires. Donc, c'est, c'est tout
9 simplement ça l'approche.

10 Et un projet qui a un taux de rendement
11 interne qui est égal au coût en capital prospectif
12 après impôt, pour faire le lien peut-être sur une
13 entreprise réglementée, c'est un projet qui, sur
14 quarante (40) ans, aura pas d'impact sur la
15 clientèle.

16 Me AMÉLIE CARDINAL :

17 Q. [28] Si on devait utiliser le coût en capital
18 prospectif avant impôt pour les frais d'intérêts
19 comment faudrait-il modifier la méthode
20 d'évaluation qui est présentement appliquée?

21 M. FRÉDÉRIC BETTEZ :

22 R. Donc, il a été mentionné dans les documents fournis
23 par Énergir il y a des ajustements à faire pour
24 avoir une équivalence entre les deux et ces
25 ajustements-là varient d'un projet à l'autre, d'où

1 la complexité là; parce que l'outil ne pourrait pas
2 s'appliquer nécessairement à tous les projets.
3 Principalement donc il faut s'assurer que la
4 structure de capital est la même et fixe dans le
5 temps pour les deux méthodes. Ensuite il faut
6 s'assurer que le taux d'imposition soit le même et
7 fixe dans le temps pour les deux méthodes. Et il
8 faudrait aussi ajuster les valeurs d'amortissement
9 des actifs, que ce soit la vitesse d'amortissement,
10 la valeur d'amortissement, le type d'actif et leur
11 valeur initiale pour que les deux donc, soient
12 encore là équivalentes, pour pouvoir en arriver à
13 un modèle qui peut nous donner donc le taux, le
14 taux en capital avant impôt utilisant le même
15 modèle. Donc, c'est les mêmes quatre critères là
16 qui avaient été énumérés par Énergir par le passé.
17 Mais ceux-ci changent donc..., les ajustements
18 changeraient d'un projet à l'autre dépendant du
19 type d'amortissement, type d'actif.

20 Q. **[29]** Puis, pourriez-vous nous parler des avantages
21 des deux approches là, soit que ça soit avant impôt
22 ou après impôt?

23 R. Bon, une, le, les deux si vous regardez...

24 Q. **[30]** Peut-être les a, les avantages puis les
25 inconvénients si vous le permettez?

1 R. Oui. O.K. Bon en partant de l'hypothèse que les
2 deux méthodes vous donnent un rendement
3 interchangeable, si vous regardez le rendement
4 annuel, d'année après année, c'est directement
5 interchangeable, donc, en partant de cette
6 hypothèse-là ou de ce fait-là.

7 L'avantage d'utiliser le taux de rendement
8 après impôt, ce qui est, ce qu'on a l'habitude de
9 voir, c'est qu'on peut l'utiliser d'un projet à
10 l'autre, c'est un, c'est le rendement net donc aux
11 actionnaires ou à l'entreprise. Donc c'est un
12 chiffre qui est facile à retenir d'un projet à
13 l'autre. Qui peut être appliqué d'un projet à
14 l'autre et qui est standard dans l'industrie à
15 notre avis. Et évidemment les modèles d'énergie sont
16 déjà tous développés dans ce sens-là.

17 D'aller rajouter les..., de le réajuster
18 pour en revenir à, aux taux de rendement avant
19 impôt il faudrait donc à chaque projet aller faire
20 des ajustements potentiellement sur les taux
21 d'imposition, sur, donc les valeurs d'amortissement
22 qui sont elles déjà déterminées par d'autres
23 décisions ou d'autres, d'autres discussions qu'ils
24 ont, qu'il y a eu... historiquement. Donc, il
25 faudrait faire des ajustements sur chaque projet

1 parce que chaque projet varie, parce qu'ils n'ont
2 pas la même classe d'actif. Et donc il faudrait
3 rajouter cet, cet impact net là de, d'économie
4 d'impôt sur les intérêts.

5 L'inconvénient aussi dans le futur c'est
6 que si après ça on se redemande pourquoi la méthode
7 n'est pas la même qui est utilisée dans l'industrie
8 on va se reposer la question là pour quoi on a fait
9 ça différemment alors que la méthode après impôt
10 est standard dans l'industrie. Donc il y a vraiment
11 une question de standardisation et de simplicité.

12 (9 h 41)

13 Q. **[31]** Considérant que le flux de revenus pris en
14 considération dans l'analyse de rentabilité découle
15 des tarifs établis dans les dossiers tarifaires
16 puis que les tarifs incluent une provision pour
17 impôt payable qui tient compte de déductibilité des
18 frais d'intérêt, comment on peut considérer que le
19 flux monétaire de cette analyse de rentabilité
20 exclut les économies d'impôt liées aux frais
21 financiers?

22 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

23 R. Écoutez, Monsieur le Président, c'est deux
24 questions différentes. Puis c'est vrai qu'on est
25 une entreprise réglementée, c'est vrai qu'à quelque

1 part on a un revenu requis, qui est déterminé dans
2 les dossiers tarifaires, qui nous permet de couvrir
3 l'ensemble des coûts, notamment les coûts d'impôt,
4 les frais financiers, et caetera. Une fois que ça
5 c'est établi, comme vous le savez, bien, il y a des
6 tarifs qui sont fixés, il y a de l'interfinancement
7 à travers les tarifs, et caetera.

8 Nous, ce qu'on regarde, à partir de là
9 c'est une donnée exogène. Donc, c'est-à-dire quel
10 est le tarif, dans le fond, pour un projet? C'est
11 celui-là qu'on fixe, dans le fond, puis qu'on
12 utilise pour calculer le revenu. Et, encore une
13 fois, on prend ce tarif-là fois les volumes, ça
14 nous donne des revenus moins des coûts d'opération,
15 moins un impôt, et ça nous donne un rendement sur
16 ce projet-là, qu'on va venir comparer et dire :
17 Bien, si jamais on finançait le projet selon la
18 structure de capital actuelle, est-ce qu'on est
19 capable de rémunérer... est-ce que le taux de
20 rendement du projet est supérieur, en fait, à ce
21 que ça coûterait pour rémunérer à la fois des
22 actionnaires, la banque et couvrir l'ensemble des
23 coûts?

24 C'est vraiment deux... on a de la misère,
25 bien honnêtement, Monsieur le Président, à voir le

1 lien ici, là, dans la question. Franchement, c'est
2 vraiment, pour nous : Les tarifs doivent être pris
3 de façon exogène. C'est une décision de la Régie.
4 Il y a de l'interfinancement, il y a toutes sortes
5 de considérations et on prend ces tarifs-là fois
6 les volumes, c'est ça qui nous donne les revenus.

7 M. DAVE RHÉAUME :

8 R. Peut-être un élément à ajouter en complément.

9 Monsieur Bettez mentionnait, il y a... au début de
10 sa présentation, que les deux méthodes sont
11 équivalentes. Puis si on voulait arriver
12 essentiellement au même résultat, bien, il y a des
13 neutralisations qui doivent être faites. Dans les
14 deux dossiers que monsieur Bettez a nommés au
15 début, deux dossiers qui sont en cours
16 actuellement, où il y a plusieurs DDR qui ont été
17 posées, on constate... monsieur Goyette mentionnait
18 il y a quelques minutes, c'est pour ça qu'en
19 théorie, un projet qui aurait un taux de rendement
20 interne qui est exactement égale au coût en capital
21 prospectif après impôt aurait un impact tarifaire
22 sur la clientèle, sur quarante (40) ans, de zéro.

23 Bien, si vous regardez les deux projets qui
24 sont actuellement étudiés par la Régie, un projet
25 qui est de l'ordre, au total, de neuf millions

1 (9 M) puis un autre qui est environ de vingt-cinq
2 millions (25 M), dans les faits, quand on regarde
3 l'impact tarifaire à l'année 40, il y a un projet
4 qui génère une baisse de quarante mille (40 000)
5 puis l'autre une baisse de quatre-vingt-neuf mille
6 (89 000). Donc, quarante mille (40 000), quatre-
7 vingt-neuf mille (89 000), sur quarante (40) ans,
8 ce n'est vraiment pas beaucoup. Et, justement,
9 c'est... donc, lorsqu'on parlait des avantages et
10 des inconvénients, les tarifs peuvent, eux, être
11 très précis mais, l'objectif, c'est d'évaluer si
12 c'est un projet qui génère des bénéfices pour la
13 clientèle ou, du moins, qui ne génère pas de
14 hausses.

15 On pense que ce... dans ce cas-là, ça
16 génère des baisses, puis c'est un sujet qu'on a
17 discuté hier notamment, la principale raison parmi
18 les quatre qui étaient nommées, c'est le fait qu'il
19 y a une valeur résiduelle. Donc, dans les faits, on
20 calcule le projet sur quarante (40) ans mais il y
21 a... l'actif n'a pas encore été amorti au complet
22 sur ces quarante (40) années là. Donc, il
23 resterait, en quelques sortes, la valeur à aller
24 chercher dans les années subséquentes alors qu'on
25 demande aux clients, dans ce cas-là c'est le

1 gouvernement, mais de faire une contribution pour
2 couvrir... de monter le TRI au niveau du coût en
3 capital prospectif après impôt.

4 Donc, il y a un petit bénéfice pour la
5 clientèle mais, pour nous, c'est très important de
6 garder l'idée de... monsieur Bettez a été clair là-
7 dessus, mais on n'a pas accès à un « pool »
8 d'employés qui fait de l'analyse de projets, qui
9 arrive d'une formation pour entreprises
10 réglementées. Mais, on va se le dire, on embauche
11 des CFA, des gens en finances. La formation, il y a
12 toujours, évidemment, des gens qui rentrent chez
13 nous, puis je présume que c'est la même qui rentre
14 à la Régie, il y a une courbe d'apprentissage qui
15 est normale, qui vise à travailler différemment
16 parce qu'il y a des règles qui sont différentes
17 dans les entreprises réglementées.

18 (9 h 46)

19 Par contre, c'est une chose, au niveau de
20 l'évaluation des projets, de répondre aux
21 questions. On pense que c'en est une autre de
22 demander à ce qu'on mette en place une
23 méthodologie qui diffère de celle qui est utilisée
24 dans toute l'industrie. On pense honnêtement que
25 c'est un raffinement qui n'est pas requis, parce

1 que sur papier les deux méthodes sont équivalentes,
2 que les impacts sont vraiment marginaux sur
3 quarante (40) ans, puis que, honnêtement, on pense
4 que le risque d'erreur associé à utiliser une
5 méthode différente de celle qui prévaut dans
6 l'ensemble de l'industrie, on ne voit pas la valeur
7 ajoutée. Donc, on est un peu... On veut collaborer
8 le mieux possible puis répondre aux questions, mais
9 on a l'impression qu'on fait juste nommer des
10 avantages qui sont au niveau de la simplicité puis
11 de démontrer que c'est essentiellement équivalent,
12 puis il n'y a pas de valeur ajoutée à un niveau de
13 complexité supplémentaire qui, selon nous, ne fait
14 pas de différence significative sur l'évaluation
15 des projets.

16 Q. [32] Je vous remercie. En fait, est-ce que vous
17 aviez complété?

18 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

19 R. Bien, je voulais juste faire un petit peu de pouce
20 sur ce que mon collègue vient de dire.

21 Effectivement, je suis en accord avec monsieur
22 Rhéaume. Mais c'est un peu, je pense, le sens...
23 toute cette même discussion-là qu'on a, a également
24 eu lieu avec Gazifère en deux mille quatorze (2014)
25 ou deux mille quinze (2015), si je ne me trompe

1 pas, Monsieur le Président.

2 Et si on lit la décision de la Régie à ce
3 niveau-là, la Régie reconnaît qu'il y a une
4 certaine équivalence, en fait une équivalence
5 théorique dans les deux méthodes. Elle reconnaît
6 que c'est juste plus simple, en fait, la méthode
7 qui est utilisée par tout le monde. Et donc, pour
8 cette raison-là, elle demande à Gazifère à
9 continuer à regarder ses flux de projet et de les
10 comparer au taux en capital prospectif après impôt.
11 Donc, notre prétention, c'est de faire un peu la
12 même chose également et la même chose qu'on voit
13 partout ailleurs dans l'industrie.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Après les questions de maître Cardinal, je vais
16 vous expliquer d'où vient la confusion.

17 Me AMÉLIE CARDINAL :

18 Q. [33] Pouvez-vous confirmer que les taux
19 d'actualisation utilisés dans l'analyse de l'impact
20 tarifaire vont utiliser un CCP mixte? Puis, là,
21 quand on parle de CCP mixte, là, je vous dirais en
22 fait, c'est que le coût de la dette est avant impôt
23 et que le reste est après impôt.

24 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

25 R. Je le confirme.

1 Q. **[34]** Parfait. Donc, ça complète ma ligne de
2 questions. Merci.

3 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

4 Me MARC TURGEON :

5 Q. **[35]** Juste une petite clarification. Je pense que,
6 Monsieur Rhéaume, vous avez répondu. Mais, Monsieur
7 Bettez, quand vous mentionnez, puis j'ai un peu la
8 même ligne de questions que maître Turmel, quand
9 vous me parlez des méthodes du marché puis des
10 standards de l'industrie, donc je comprends que
11 vous n'avez pas regardé ça spécifiquement sur les
12 entreprises réglementées ?

13 M. FRÉDÉRIC BETTEZ :

14 R. C'est exact, pas spécifiquement.

15 Q. **[36]** Vous comprendrez aussi de façon, je pense,
16 c'est de connaissance d'office, que les entreprises
17 réglementées n'ont pas la même réalité financière
18 que les entreprises du marché?

19 R. Oui, je comprends.

20 Q. **[37]** Bon. Mais vous me dites que, de toute façon,
21 les deux méthodes sont équivalentes ou à peu près
22 équivalentes. Et je comprends de monsieur Rhéaume
23 que c'est la simplicité qu'il faut regarder? Je
24 comprends... Si je fais un « wrap-up » de vos deux
25 témoignages, c'est ce que je dois comprendre?

1 R. Je dirais la simplicité et éviter les erreurs aussi
2 dans la complexité.

3 Q. **[38]** Parce que la simplicité produit moins
4 d'erreurs, c'est ce que vous... donc a contrario,
5 c'est ce que je dois comprendre?

6 R. Exact. Oui.

7 Q. **[39]** Monsieur Rhéaume?

8 M. DAVE RHÉAUME :

9 R. Oui, j'aimerais peut-être faire juste un petit
10 ajout. Puis je trouve ça intéressant comment vous
11 l'avez présenté, pour moi puis peut-être que j'ai
12 tort. La différence entre les entreprises
13 réglementées et non réglementées, elle est avant
14 tout au niveau de comment les tarifs sont établis.
15 C'est-à-dire, puis on comprend le lien qui a été
16 posé dans les questions, c'est-à-dire que
17 l'entreprise réglementée part un peu de la réponse.
18 C'est-à-dire qu'on fixe des tarifs pour être
19 capable de récupérer les coûts, coûts qui incluent
20 les coûts de financement, le coût du capital, donc
21 autant pour la dette qu'au niveau de l'équité.

22 (9 h 51)

23 Par contre, au niveau de l'évaluation de projet...
24 en fait je vais... je ne pense pas qu'on l'a écrit
25 nulle part dans une réponse à une demande de

1 renseignements, mais je suis tenté de dire que,
2 vous le savez, on l'a vu dans plusieurs décisions,
3 l'objectif de la réglementation c'est notamment
4 d'inciter des comportements qu'on verrait chez des
5 entreprises non réglementées.

6 Bien de notre point de vue, au niveau de
7 l'évaluation de projet, la démarche devrait être la
8 même. La différence c'est que dans une entreprise
9 non réglementée, si le projet est très rentable,
10 c'est le rendement qui augmente dans l'entreprise.
11 Alors que chez Énergir ou chez Hydro-Québec,
12 Gazifère, si le projet est très rentable c'est la
13 clientèle qui bénéficie d'une baisse tarifaire.

14 Par contre, au niveau de ce qui doit être
15 évalué, c'est les mêmes coûts qu'une entreprise non
16 réglementée. Puis on pense que l'exercice d'évaluer
17 le projet doit être fait de la même façon. Puis il
18 faut se poser la même question, c'est-à-dire : est-
19 ce que le projet génère des flux de trésorerie plus
20 élevés que ce qu'il coûte? Puis si la réponse c'est
21 « oui », nous, ce qu'on dit c'est : bien, allons de
22 l'avant puis c'est la clientèle qui bénéficiera
23 d'une baisse tarifaire. Ce qui est positif aussi
24 pour Énergir. Alors que dans une entreprise non
25 réglementée, c'est l'actionnaire qui aurait gardé

1 la différence.

2 Mais au niveau de l'examen de ce qu'il faut
3 examiner, c'est peut-être là qu'on a un... on ne
4 comprend pas pourquoi il y aurait une différence.

5 Q. **[40]** Je vais vous amener sur un élément plus large
6 de mon point de vue, du point de vue d'un
7 régulateur. Je ne suis pas nécessairement en
8 contradiction avec ce que vous me dites, mais le
9 but de tout ça, pour moi, c'est de garantir des
10 choses. Comme vous êtes un monopole, je veux dire
11 si, par exemple, je faisais mal mon travail puis
12 j'acceptais des taux... des taux de réussite qui
13 soient carrément moins bons ou un risque plus
14 grand, je comprends, moi, que les consommateurs de
15 gaz ont une entreprise gazière qui leur fournit le
16 service. Ils ne peuvent pas demain matin changer.
17 Si je suis une entreprise privée puis que je me
18 goure dans le produit que je veux vendre, ils vont
19 aller voir mes compétiteurs.

20 Et c'est toute la différence de pourquoi
21 vous êtes réglementé, puis pourquoi que, moi, je
22 jette un regard. Je peux tout a fait comprendre que
23 votre volonté de simplification est de correspondre
24 au marché, mais en même temps aussi, moi, je dois
25 comme être conservateur puis m'assurer à la fois

1 que vous faites... que vous faites vos frais, mais
2 aussi que vos... que vos consommateurs de gaz
3 puissent, à moyen et long terme, s'assurer qu'ils
4 n'auront pas de vagues, etc. Je pense que là-
5 dessus, vous comprendrez que, moi, mon regard,
6 nonobstant ce que vous devez faire, va... je vais
7 aussi, par mon article 5, essayer d'être toujours
8 plus prudent. Puis la prudence ne veut pas dire que
9 je vais vous imposer vingt-six (26) méthodes qui ne
10 sont pas... qui ne sont pas correctes. Mais j'ai
11 aussi ce truc-là que je dois peut-être, parfois,
12 freiner... freiner les gens qui viennent des
13 marchés extérieurs dans une entreprise réglementée.
14 R. Peut-être qu'il y a une prémisse dans... peut-être
15 que nous utilisons, que j'entends dans... que je
16 pense que vous remettez en question là-dedans,
17 c'est les gens qui embauchent Cosime, s'ils ne sont
18 pas réglementés, ils mettent beaucoup de sérieux
19 dans s'assurer que le projet dans lequel ils se
20 lancent va générer des flux de trésorerie positifs,
21 donc qui va être rentable pour l'actionnaire.

22 Peut-être qu'on a... peut-être que je me
23 suis mal exprimé quand je vous parlais de
24 simplification plus tôt. C'est pas une
25 simplification au profit d'une bonne méthode. Ce

1 qu'on essayait... ce que j'essayais de décrire ce
2 n'était pas : écoutez, on le sait qu'il y a des
3 faiblesses dans notre méthode, c'est pas la bonne
4 méthode, sauf que c'est plus simple. Puis si c'est
5 ça que j'ai pu laisser entendre, je m'en excuse. Ce
6 n'était absolument pas l'objectif.

7 L'objectif, c'est vraiment de dire :
8 écoutez, si essentiellement l'essentiel des
9 entreprises dans le monde, quand elles se
10 demandent: est-ce qu'on va de l'avant ou pas avec
11 ce projet-là, c'est le test qu'elles utilisent pour
12 se convaincre que c'est un projet qui génère des
13 flux positifs, ça nous semble être un très bon
14 signe que ça doit être un bon test à utiliser
15 aussi. Puis c'est vrai que, nous, le rapport de
16 risque est différent par rapport à la clientèle.
17 Mais si ce test-là est convaincant pour les
18 entreprises qui investissent, de se dire : c'est un
19 projet qui va générer de l'argent pour
20 l'actionnaire, on pense que chez nous on peut
21 traduire ça par : c'est le bon test pour se
22 demander si le projet va générer des baisses
23 tarifaires pour la clientèle.

24 (9 h 56)

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Q. **[41]** Première question. Tantôt vous avez confirmé
3 que le coût en capital prospectif mixte, on va
4 l'appeler comme ça, servait de taux d'actualisation
5 dans le modèle. On s'entend?

6 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

7 R. Oui, quand vient le temps en fait de calculer
8 l'impact tarifaire, oui.

9 Q. **[42]** C'est ça. On fait deux exercices dans un
10 projet donné. On calcule le TRI d'abord, qu'on va
11 comparer un coût en capital prospectif. Si c'est
12 supérieur ou égal, la conclusion c'est que le
13 projet est rentable, puis par la suite, on fait un
14 exercice d'impact tarifaire où là on doit
15 actualiser les flux, puis on utilise le coût en
16 capital prospectif mixte. Jusqu'à maintenant et
17 c'est la prétention d'Énergir, puis c'est de là que
18 la confusion vient; depuis la décision D-9725, il y
19 a un coût en capital prospectif après impôt qui
20 avait été décidé, mais semble-t-il, à quelque part,
21 il y a une connaissance qui s'est perdue, enfin,
22 c'est votre prétention. Et tout le dilemme vient
23 de là, parce que le coût en capital prospectif
24 mixte est toujours nécessaire à titre de taux
25 d'actualisation pour le calcul d'impacts

1 tarifaires. Mais pour ce qui est de la balise que
2 l'on doit fixer, que la Régie fixe à chaque année
3 dans les dossiers tarifaires, pour servir de
4 balises au cours de l'année tarifaire à venir, pour
5 tous les projets d'investissement qui seront
6 réalisés ou envisagés, ce coût en capital
7 prospectif, après impôt, selon votre lecture de la
8 décision D-9725, mais de toute évidence, non
9 confirmés par tous les taux en capital prospectif
10 que l'on a approuvés depuis vingt (20) ans, c'était
11 un taux mixte, puis là vous dites : « Bien non, ça
12 fait vingt (20) ans que l'on se trompe. ». Cette
13 balise aurait dû être établie avec un coût en
14 capital prospectif après impôt pur, c'est-à-dire,
15 toutes les composantes, composante dettes, avoirs
16 privilégiés, actions privilégiées, puis avoirs
17 propres, seraient tous après impôt? Est-ce que l'on
18 s'entend que c'est là le « bug »?

19 R. On comprend effectivement ce que vous voulez dire,
20 Monsieur le président, que ça peut avoir créé une
21 confusion, puis je pense que l'on était assez
22 transparent aussi dans le cadre de nos réponses aux
23 demandes de renseignements pour dire
24 qu'effectivement, on s'est rendu compte, un moment
25 donné, que l'on avait un peu perdu... En fait, on

1 ne comparait pas le flux monétaire d'un projet avec
2 le bon coût en capital prospectif après impôt. En
3 fait, on le comparait avec le coût en capital
4 prospectif tout court. Donc, ça, je pense que l'on
5 a été transparent là-dedans, puis on peut
6 comprendre la confusion.

7 Ceci étant dit, c'est tout à fait logique,
8 quand on calcule l'impact tarifaire... Et là
9 c'est... Et je comprends que ce n'est pas facile de
10 saisir un peu toutes ces nuances-là, mais quand on
11 calcule l'impact tarifaire d'un projet, ce que l'on
12 va venir faire, c'est prendre en considération
13 notamment de l'amortissement. L'amortissement qui
14 n'est pas dans le flux monétaire d'un projet. Ce
15 n'est pas un déboursé réel.

16 Donc, la première étape, effectivement, on
17 va dire, bon bien l'investissement d'un projet
18 c'est X millions, X milliers, comment ça se traduit
19 en termes de coûts de services pour l'entreprise?
20 Et là comment ça se traduit en termes de coûts de
21 services, c'est l'amortissement, ce sont les frais
22 financiers, c'est, effectivement, le bénéfice net,
23 le rendement si on veut, de l'actionnaire, et donc,
24 on va venir comparer le revenu généré par le projet
25 versus le coût de services induit par le projet et

1 si dans le fond le revenu est plus élevé, bien ça
2 donne des baisses tarifaires et sinon, ça donne des
3 hausses tarifaires.

4 Et donc, dans le, et là j'essaie d'être
5 simple, Monsieur le président, et donc, quand on
6 regarde le coût de services, il y a déjà dans le
7 fond, les frais financiers de considérés là-dedans
8 et donc, quand on... L'impôt, c'est normal que l'on
9 prenne en considération cette déduction fiscale-là
10 et c'est normal que l'on utilise un taux en capital
11 mixte ici pour l'actualiser.

12 Quand on regarde le flux monétaire d'un
13 projet, on n'est plus dans une optique de « il est
14 financé le projet ». On le garde vraiment, c'est
15 un, ce que l'on appelle en anglais un « free cash
16 flow ». Donc, on regarde vraiment comme s'il
17 n'était pas financé et là c'est pour ça qu'on va le
18 comparer au coût en capital prospectif après impôt.
19 Et là, je fais, même moi je m'écoute parler, puis
20 je me dis : « Mon dieu, ça doit être
21 compliqué... », je l'admets.

22 Ce que j'aimerais que l'on retienne là-
23 dedans, c'est que tout ça est quand même cohérent.
24 C'est-à-dire qu'un projet qui a un flux monétaire
25 non financé, un « free cash flow », qui est égal au

1 coût en capital prospectif, après impôt, va donner
2 un impact tarifaire de zéro. Là ça peut être un
3 petit peu différent pour les hypothèses que l'on
4 vous a expliquées tantôt qui ne sont pas toujours
5 parfaitement respectées, notamment, les valeurs
6 résiduelles, mais va donner un impact tarifaire de
7 zéro.

8 Donc, il y a quand même une cohérence
9 globale de tout ça, puis c'est un peu pour ça en
10 fait, je pense que c'était un peu le point de
11 monsieur Rhéaume de dire on pense que ça marche
12 notre méthode, parce que quand le projet génère
13 suffisamment de rendement pour couvrir le coût en
14 capital après impôt, ça veut donc dire que
15 clairement il va générer soit zéro impact
16 tarifaire, s'ils sont égaux et si le rendement est
17 plus élevé, bien des impacts tarifaires à la baisse
18 pour la clientèle. J'ai fait de mon mieux.

19 (10 h 02)

20 Q. Attendez, je n'ai pas fini avec vous. À la question
21 1.1, à notre DDR numéro 14 je crois... oui. On vous
22 a demandé parce qu'on a pas le choix là, il faut
23 retourner dans l'histoire pour savoir... Je le
24 répète, vous prétendez que on se trompe tous, mais
25 là, Gaz Métropolitain, Gaz Métro, Énergir appelez-

1 vous comme vous voulez, puis la Régie du gaz ou la
2 Régie de l'énergie, tout ce beau monde-là puis tous
3 les gens présents puis intelligents puis compétents
4 n'ont pas vu pendant vingt (20) ans que la balise
5 qu'on fixait pour évaluer la rentabilité des
6 projets était mal constituée? C'est ce que vous
7 prétendez.

8 M. FRED BETTEZ

9 R. En fait je vous dirais que ce n'était pas, ce n'est
10 utilisé nulle part le coût en capital prospectif
11 après impôt dans les calculs. Vous allez convenir
12 avec moi? Et donc ce n'est qu'utilisé lorsqu'on
13 compare un flue monétaire de projet non financé, en
14 fait avec un seuil, et ce seuil-là c'est le coût en
15 capital prospectif après impôt. Donc, ce n'est
16 jamais utilisé nulle part dans aucun calcul de
17 notre outil qu'on appelle l'outil du revenu requis
18 si on veut. Et c'est peut-être pour ça qu'on,
19 qu'on, en fait, que personne s'en est rendu compte
20 d'une certaine façon. Et ce qu'il faut comprendre
21 c'est que l'outil du revenu requis, la façon qu'on
22 évalue les frais financiers, le coût de service que
23 j'expliquais tantôt, les frais financiers, le
24 rendement, l'impôt, tout est bien calculé. Donc, ce
25 n'était pas une erreur de calcul au niveau de

1 l'outil d'évaluation de la rentabilité, c'était une
2 erreur d'interprétation. C'est-à-dire que quand on
3 regarde un flux monétaire d'un, du projet sans
4 qu'il soit financé il fallait juste le comparer au
5 coût en capital prospectif après impôt et le coût
6 en capital prospectif après impôt l'évaluation de
7 la rentabilité. C'est une erreur d'interprétation.
8 C'est-à-dire que quand on regarde un flux monétaire
9 du projet sans qu'il soit financé, il fallait juste
10 le comparer au coût en capital prospectif après
11 impôt. Et le coût en capital prospectif après
12 impôt, ça découle directement du coût en capital
13 qu'on peut appeler mixte. C'est juste qu'il faut
14 enlever une partie d'impôt en fait sur la dette.
15 (10 h 05)

16 Donc, c'est peut-être, là, effectivement,
17 Monsieur le Président, qu'il y a eu... J'essaie de
18 trouver une raison, honnêtement, pourquoi, pendant
19 ces années-là, on a juste... on l'a comparé au coût
20 en capital mixte plutôt qu'au coût en capital après
21 impôt. Mais dans les faits, l'ensemble des calculs
22 d'évaluation de la rentabilité était bien fait.

23 M. DAVE RHÉAUME :

24 R. J'aimerais peut-être ajouter peut-être un... On
25 essaie de reconstruire l'histoire, là, qu'est-ce

1 qui peut expliquer qu'on ne l'a pas vu. Puis je
2 veux renchérir sur ce qu'a dit monsieur Goyette. Il
3 n'y avait pas d'erreur au niveau du calcul. Il y
4 avait une erreur une fois que le calcul a été fait
5 à quoi on se comparait. Or, on a répondu à quelques
6 demandes de renseignements. Donc, le moment où,
7 dans le fond, cette situation-là aurait dû être
8 captée, je tiens à le dire, elle aurait dû être
9 captée chez Énergir, c'est lorsqu'on tombait dans
10 des situations où il y avait une contribution à
11 demander. Donc le projet arrivait sous une barre.

12 Puis, là, on demandait, dans le fond, comme
13 les projets que vous avez actuellement devant vous,
14 parce que quand le projet arrivait à dix pour cent
15 (10 %), qu'on se compare à cinq ou cinq point
16 quatre, l'impact tarifaire était le bon, puis tout
17 ça. Bien, pendant plusieurs années, si on retourne
18 dans les dossiers, lorsqu'on demandait au client de
19 faire une contribution, on ne lui demandait pas de
20 remonter le niveau de rentabilité au niveau du coût
21 en capital... prospectif. On ne lui demandait pas
22 une contribution pour qu'il y ait un impact
23 tarifaire de zéro.

24 On lui demandait, puis, ça, ça remonte de
25 bien d'autres raisons, puis je présume que c'est

1 une des raisons pourquoi on est aussi devant vous
2 aussi, au niveau de... Les méthodes ont été
3 raffinées. Mais on lui demandait de monter le TRI
4 du projet au niveau du coût en capital moyen, qui
5 était supérieur au coût en capital prospectif. Vous
6 avez plusieurs dossiers qui ont été déposés devant
7 la Régie où, ultimement, on demandait au client de
8 faire une contribution à un niveau supérieur à ce
9 qu'il devait faire pour amener le projet avec un
10 impact tarifaire de zéro pour plutôt avoir un
11 impact, une baisse tarifaire X. Ce qui permettait
12 d'avoir une marge de manoeuvre.

13 Et je pense que cet élément-là a pu
14 contribuer aussi au fait que cette question-là n'a
15 peut-être pas été examinée aussi souvent qu'elle
16 aurait dû l'être dans les dernières années. Parce
17 que vous mentionnez, elle aurait dû quand même être
18 regardée chez nous. Mais je ne suis pas sûr que la
19 Régie a eu à se prononcer sur beaucoup de projets
20 jusqu'aux dernières années où on demandait une
21 contribution pour ramener ça exactement au niveau
22 du coût en capital, dossiers qui auraient pu
23 déclencher - coût en capital prospectif, pardon -
24 dossiers qui auraient pu déclencher justement ces
25 discussions-là puis être « flagué » par la Régie.

1 Parce que, là, on doit l'admettre, on l'admet, on
2 l'a identifié dans une réponse à une demande de
3 renseignements de la Régie où, à force de répondre
4 à des questions, on a constaté que le niveau de
5 contribution qu'on demandait était calculé en
6 comparant un TRI au mauvais coût en capital
7 prospectif. C'est-à-dire qu'on utilisait celui
8 mixte plutôt que celui après impôt.

9 Donc, ça fait partie de l'histoire des
10 projets d'investissement. Mais je pense que c'est
11 une des raisons qui a pu contribuer au fait qu'on
12 ne l'ait pas identifié aussi vite qu'on aurait dû.
13 Soit le fait que c'est quand même des projets de,
14 là, qu'il y en avait un ou deux par année peut-être
15 et qu'ils n'étaient pas nécessairement toujours
16 ramenés au niveau du coût en capital prospectif. De
17 sorte que la discussion ne s'est pas faite à la
18 Régie. C'est une hypothèse.

19 Q. **[43]** Trois choses. Monsieur Rhéaume, vous êtes
20 peut-être trop jeune pour vous en souvenir. Mais à
21 une certaine époque, le coût en capital prospectif
22 pouvait être supérieur au coût moyen. Ce qui
23 explique peut-être pourquoi à une certaine époque,
24 la contribution demandée, c'était pour accoter le
25 coût moyen et non pas le coût en capital

1 prospectif, quand le coût de la nouvelle dette est
2 plus élevé.

3 L'autre chose. Monsieur Goyette, vous avez
4 mentionné, le coût en capital prospectif n'est pas
5 utilisé. C'est vrai, dans aucun calcul, c'est vrai
6 pour la balise, hein. Vous me l'avez confirmé
7 tantôt. Mais pour le taux d'actualisation pour
8 calculer l'impact tarifaire, là, c'est utilisé. Et
9 ça explique peut-être pourquoi vous en faisiez
10 approuvé qu'un, celui que vous utilisiez dans vos
11 modèles comme taux d'actualisation. Puis, là, bien,
12 ça s'est perdu en quelque part le fait qu'il
13 faudrait en faire approuver deux à la Régie, celui
14 qui sert de taux d'actualisation puis celui qui
15 sert de balise.

16 Et je veux... Il y a une question qui vient
17 avec ça. Puis je reviens à la question 1.1, parce
18 que, à la question 1.1, on vous a demandé, oui,
19 mais comment dans D-97-25, ça a été calculé le neuf
20 quarante-neuf (9.49) puis le sept vingt-huit
21 (7,28). Et, là, on le voit bien, la, il y a un taux
22 d'impôt qui est appliqué au, à la portion dettes,
23 là. La question est la suivante. Est-ce que vous me
24 confirmez que les taux de sept virgule quinze
25 (7,15) puis onze virgule cinquante (11,50) sont des

1 taux après impôt? Parce qu'il n'y a pas d'impôt,
2 là, de calculé dessus, on...

3 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

4 R. Donc, on parle de l'équité, là?

5 Q. **[44]** Oui, on parle d'actions privilégiées puis
6 actions ordinaires.

7 R. Absolument. Je vous le confirme, oui.

8 Q. **[45]** O.K. Donc, la colonne de droite, après impôt,
9 c'est tout des après impôt, là?

10 R. Absolument. Et je vous dirais même que je pense que
11 votre interprétation, puis c'était le sens de nos
12 propos, c'est qu'effectivement c'est le coût en
13 capital mixte, celui qui a toujours été autorisé à
14 toutes les années, qui est utilisé pour faire tous
15 les calculs à l'intérieur de l'outil. Le coût en
16 capital après impôt, ce n'est qu'une balise pour
17 comparer le flux monétaire. Donc, oui, vous avez...
18 c'est la bonne interprétation, ce que vous me
19 décriviez.

20 Q. **[46]** Je pense qu'on n'est pas loin d'avoir fait le
21 tour de la question. Il me reste une dernière
22 remarque à faire. Lorsque vous découvrez une
23 erreur, il ne suffit pas de prévenir la Régie que
24 vous allez la corriger. Vous êtes réglementés, vous
25 devez en avertir votre régulateur et en faire une

1 demande. Expliquer pourquoi puis le débat se fait
2 puis, après ça, vous allez de l'avant.

3 Parce que là il y a trois projets qui sont
4 assignés à des régisseurs, qui sont « stallés »
5 parce qu'on a un débat sur le coût en capital
6 prospectif. Il ne suffit pas, pour Énergir, de
7 dire : « Oh! On s'est trompé depuis vingt (20) ans,
8 c'est cinq zéro un (501) au lieu de cinq quarante-
9 trois (543). Ce qui a un effet sur la rentabilité
10 du projet, ce qui a un effet sur la contribution
11 exigée du gouvernement », des régisseurs seuls ne
12 peuvent pas changer ces règles-là. Ça prend un banc
13 de trois. Alors...

14 R. C'est très bien reçu, on a compris le message,
15 notamment par la décision à la fin de la semaine
16 dernière, qui a clarifié un peu nos obligations par
17 rapport à ça. Donc, c'est très bien reçu.

18 Q. **[47]** Mais c'est une question d'efficacité aussi,
19 là. C'est bien plus simple de dire : « Oups! Il y a
20 une erreur puis on la corrige », mais vous ne
21 pouvez pas demander à des formations d'un seul
22 régisseur qu'il donne une autorisation... qui doit
23 évaluer un projet d'investissement de donner une
24 autorisation en vertu de 73. Ils ne peuvent pas
25 changer les méthodes. Ça fait que, ça, ça doit être

1 fait dans un dossier tarifaire ou un dossier comme
2 le nôtre, qui s'y prête parfaitement bien puisque
3 ça fait partie du sujet. Voilà un commentaire. Je
4 crois que ça règle la question du coût en capital
5 prospectif. Oui.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Vous n'avez pas d'autres questions, chers
8 collègues? Nous allons pouvoir libérer monsieur
9 Bettez. Voilà. Ça fait qu'on va prendre une courte
10 petite pause de dix (10) minutes, le temps que
11 monsieur Feingold se réinstalle. Je vous vois
12 tergiverser, est-ce qu'il y a un réinterrogatoire?
13 Non. Oui? Oh! Maître Gertler.

14 Me FRANKLIN S. GERTLER :

15 Excusez-moi, Monsieur le Président, sans veston.

16 LE PRÉSIDENT :

17 C'est correct.

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 Juste pour savoir, là, une petite question
20 d'intendance. L'ordre dans lequel vous entendez,
21 est-ce que vous faites passer monsieur Sarault
22 d'abord... maître Sarault ou est-ce que...

23 LE PRÉSIDENT :

24 Maître Sarault avait annoncé quinze (15) minutes,
25 il n'a pas pu être présent hier mais bien sûr que

1 oui.

2 Me FRANKLIN S. GERTLER :

3 Alors, c'est maître Sarault, maître Turmel puis
4 maître Gertler, c'est ça?

5 LE PRÉSIDENT :

6 Oui.

7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 Très bien. Merci.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Oui. Donc, une pause de dix (10) minutes puis on
11 revient.

12 Q. **[48]** Monsieur Bettez, vous êtes libéré. Merci
13 beaucoup.

14 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

15 REPRISE DE L'AUDIENCE

16

17 _____
(10 h 27)

18 LE PRÉSIDENT :

19 Bon. Approchez-vous lentement, Maître Sarault.

20 Me GUY SARAULT :

21 Oui. Merci.

22

23

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

25

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce dixième (10e)
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 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

12 Q. [49] Alors, bonjour, Monsieur le Président, Maître
13 Turgeon, Madame Pelletier. Alors, je n'ai pas... ça
14 ne dépassera pas quinze (15) minutes, je peux vous
15 rassurer immédiatement. J'ai une, vraiment une
16 ligne de questions à poser et ça va être tout après
17 ça.

18

19 Dans la première méthode qui a été déposée
20 au dossier, qui était la méthode du seuil minimal
21 acceptable, vous aviez déposé, en réponse à la DDR
22 numéro 11 de la Régie, page 1, c'est la pièce
23 B-0281, différents objectifs de rentabilité fixés
24 pour les marchés résidentiels, affaires et grandes
25 entreprises. Et pour l'année financière deux mille
seize, deux mille dix-sept (2016-2017), vous

1 donniez des chiffres. Ça va?

2 On vous a également demandé, je pense, dans
3 la... je ne sais pas si c'était dans la même...
4 oui, je pense que oui, DDR, si ces objectifs
5 distincts par marché étaient maintenus en vertu de
6 la nouvelle méthode. Et je pense que la réponse,
7 c'était « oui ».

8 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

9 R. Oui, effectivement.

10 Q. **[50]** Mêmes chiffres?

11 R. Mon Dieu! Là je ne me rappelle plus exactement si
12 c'étaient les mêmes chiffres, mais on avait
13 l'intention effectivement de maintenir des
14 objectifs à l'interne.

15 Q. **[51]** Bien, je regarde ça là, c'était... pour le
16 marché résidentiel, un TRI de six point vingt-huit
17 (6,28) correspondant à un IP de un point quatorze
18 (1,14) et ainsi de suite. C'est les mêmes chiffres
19 pour les trois grands segments de marchés affaires
20 et industriels. Ça va? Pour la sténographie.

21 R. Non, non. Ça va, Monsieur le Président. C'est juste
22 que ça fait déjà un certain temps de ça, puis c'est
23 certain que, bon, le coût en capital de
24 l'entreprise a changé depuis ce temps-là puis tout
25 ça. Donc, clairement, les objectifs à l'interne

1 vont avoir changé aussi là.

2 Q. **[52]** O.K. Mais, en tout cas, c'est ce que je lisais
3 de la réponse qui avait été donnée dans cette
4 pièce-là. Ça va?

5 R. Ça va.

6 Q. **[53]** Et je vous demanderais de préciser si
7 l'évaluation des rendements minimaux par marché là,
8 ces chiffres-là, prennent en considération les
9 frais généraux corporatifs et les frais généraux
10 entrepreneurs, les coûts indirects?

11 R. Non. Ils ne prennent pas en considération ces
12 frais.

13 Q. **[54]** Donc, seulement les coûts incrémentaux?

14 R. Absolument.

15 Q. **[55]** O.K. Et les frais généraux corporatifs et les
16 frais généraux entrepreneurs, comment se
17 répercutent-ils dans les objectifs minimaux par
18 marché, s'ils se répercutent?

19 R. En fait, Monsieur le Président, pour être clair, on
20 a un objectif comme le seuil minimal de un point un
21 (1,1), on a un objectif à l'interne. Actuellement,
22 on travaille dessus là, on attend de voir un peu
23 qu'est-ce qui va arriver avec la décision, mais on
24 va se doter d'un objectif global chez Énergir...

25 Q. **[56]** Pour le plan de développement.

1 R. Pour le plan de développement, absolument, qui va
2 inclure l'ensemble des coûts. Maintenant, ceci
3 étant dit, lorsque, si on décide - puis encore là,
4 on va voir qu'est-ce qui est approuvé dans le cadre
5 de la décision - si on décide, pour nos contrôles
6 internes, de se doter d'objectifs par marchés, on
7 ne viendra pas imputer des frais généraux ou des
8 frais entrepreneurs par marché.

9 Q. [57] Ça, j'ai vu que vous suivez, de façon globale,
10 la recommandation dans l'expertise de monsieur
11 Feingold. À l'effet que les coûts indirects, on ne
12 les reflète pas projet par projet, mais bien plutôt
13 pour l'ensemble du plan de développement au global.

14 R. Absolument.

15 Q. [58] Bon. Alors, si je comprends bien, si je veux
16 faire la différence entre les objectifs de
17 rendement minimaux par marché et l'indice de
18 profitabilité minimum de un virgule un (1,1) pour
19 le plan de développement, bien alors, l'indice de
20 profitabilité pour le plan de développement « at
21 large », il comprend tous les coûts lui, toutes les
22 catégories.

23 (10 h 32)

24 R. C'est exact, Monsieur le Président, oui.

25 Q. [59] Tandis que les objectifs de rendement minimaux

1 c'est seulement les coûts incrémentaux.

2 R. Oui.

3 Q. **[60]** C'est tout. Merci beaucoup.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Merci, Maître Sarault. Alors, Maître Turmel.

6 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

7 Q. **[61]** Rebonjour, les Régisseurs. André Turmel pour
8 la Fédération canadienne de l'entreprise
9 indépendante. Bonjour au panel. Alors
10 principalement dans les prochaines minutes, je vais
11 m'en tenir à mon temps annoncé, peut-être un peu
12 moins, mais quand même. On a je dirais six à sept
13 lignes de questions.

14 Dans un tout premier temps, peut-être juste
15 pour faire du pouce sur... pas la dernière
16 intervention, mais dans le CCP, là, pendant...
17 c'est une question plus à monsieur Rhéaume et
18 monsieur Goyette. Bon, on est en ce moment en train
19 de choisir les critères qui doivent être déterminés
20 pour ce qui est rentable ou pas. On a parlé
21 beaucoup du coût à caractère prospectif. Je
22 comprends qu'il y a trois... puis on veut juste
23 clarifier une chose, puis après ça on passe à autre
24 chose. Il y a trois façons de le faire, trois
25 approches : avant impôt, mixte et après impôt. Et

1 dans après impôt, notamment on inclut la dette et
2 l'avoir et tout ça. Vous, là, qu'est-ce que vous
3 demandez aujourd'hui, est-ce que c'est l'approche
4 mixte ou après impôt? On m'a demandé de le
5 clarifier, ce n'était pas encore clair dans notre
6 tête, là.

7 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

8 R. En fait, ce qu'on demande c'est de peut-être de
9 réautoriser, parce qu'effectivement on a fait peut-
10 être une erreur, la décision D-9725, de comparer un
11 flux monétaire sans financement au coût en capital
12 prospectif après impôt.

13 Q. **[62]** J'ai déjà vu des témoins plus convaincants que
14 ça. De peut-être demander... parce que vous
15 affirmez... on demande de peut-être demander...
16 Peut-être juste clarifier, là.

17 R. Monsieur le Président, hier je pense qu'on a été
18 assez clair, on va clairement et clairement -
19 j'insiste sur le « clairement » - on va suivre la
20 décision qui est approuvé par la Régie et donc
21 notre prétention, nous effectivement, c'est de
22 demander d'approuver ou de reconduire d'une
23 certaine... je disais juste de reconduire, parce
24 que selon notre prétention c'est encore la décision
25 qui est en vigueur, la D-9725, c'est-à-dire que le

1 flux monétaire soit comparé au coût en capital
2 prospectif après impôt.

3 Q. **[63]** O.K. On opine du képi derrière moi, c'est bon
4 signe. Alors donc maintenant on va aborder... on va
5 travailler dans les prochaines minutes avec
6 quelques documents. Je vous les mentionne,
7 premièrement la B-378, c'est la réponse d'Énergir à
8 la DDR de la Régie numéro 12. Donc prenez ça en
9 note, on va y revenir assez fréquemment, B-378. On
10 va également utiliser la B-286... B-286, qui est la
11 réponse d'Énergir à la DDR numéro 3 de la FCEI.
12 Puis pour le moment, on va s'en tenir à ces
13 documents-là. Alors dans un premier temps, je vous
14 demanderais d'aller chercher la B-378, qui est
15 donc...

16 M. DAVE RHÉAUME :

17 R. C'était quoi la deuxième pièce? On a la B-378.

18 Q. **[64]** Oui.

19 R. L'autre c'était quoi?

20 Q. **[65]** C'est la B-286.

21 R. Qui est réponse à une DDR?

22 Q. **[66]** Qui est réponse d'Énergir à la DDR numéro 3 de
23 la FCEI. C'est quoi la première, c'est B-378.

24 R. Donc la GM-9, Document 17, puis la GM-9, Document
25 11. Pour ceux qui aiment l'autre cote.

1 Q. **[67]** Oui, parfait. Ça vous va? Donc vous êtes à
2 378. Allez à la question 3.2. Donc ma première...
3 une première ligne de questions porte sur les frais
4 généraux entrepreneurs. Et à B-378, donc question
5 3.2, il était question de ces frais-là et vous
6 indiquez que, bon :

7 Le coût des frais généraux
8 entrepreneurs correspond au montant
9 annuel des frais de maintien reliés
10 aux opérations gazières de chaque
11 entrepreneur, que ceux-ci évaluent par
12 territoire.

13 Vous avez ça?

14 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

15 R. Oui.

16 Q. **[68]** Bon. Alors quelques questions pour bien
17 comprendre comment fonctionne l'attribution des
18 contrats généraux. À quoi correspond en général un
19 territoire en termes de taille? Densité et nombre
20 de clients. Dans votre franchise, là, au Québec,
21 concrètement.

22 R. Je vais essayer de répondre, Monsieur le Président,
23 là, ce n'est pas de l'information qu'on possède sur
24 le bout des doigts.

25 (10 h 37)

1 Mon dieu, il doit y avoir quatre cinq
2 territoires. Montréal est un territoire je vous
3 dirais. L'Est du Québec est un territoire. La
4 Mauricie, l'Abitibi constitue un territoire
5 également. Ça ressemble un peu à ça. Il doit y
6 avoir quatre cinq territoires au niveau du Québec.

7 Q. [69] Donc, je comprends qu'il y a des territoires
8 très petits, mais très denses, comme Montréal?
9 Bien, plus petits, mais plus denses. Évidemment,
10 les territoires plus grands et moins denses comme
11 bon, d'autres régions du Québec, Mauricie, Abitibi.
12 Ça se vaut. Et donc, avec un nombre de clients très
13 variable selon la densité.

14 R. Oui, j'imagine, oui.

15 Q. Oui, O.K., j'imagine aussi. Et donc, un territoire
16 n'est pas déterminé par le nombre de projets. On va
17 dire, selon le territoire, il y aura le nombre de
18 projets qui est associé, point final. Est-ce que
19 l'on peut dire ça?

20 M. DAVID RHÉAUME :

21 R. On peut présumer ça en effet.

22 Q. Ça apparaît logique. O.K.

23 R. Il y a des différences entre les territoires.

24 Q. D'accord, parfait. Oui, bien parce que oui, les
25 caractéristiques sont bien différentes... Et en

1 conséquence, est-ce que le nombre d'entrepreneurs,
2 est-ce que ce sont les mêmes entrepreneurs pour
3 chaque territoire ou le nombre d'entrepreneurs peut
4 varier selon chaque territoire?

5 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

6 R. À ma connaissance, puis à nouveau on n'est pas les
7 spécialistes de ces questions-là, mais il y a trois
8 entrepreneurs actuellement qui travaillent pour
9 Énergir et donc, certains... Puis je pense aussi
10 que monsieur Goyette a raison qu'il y a plus autour
11 de quatre cinq territoires, donc, on peut présumer
12 qu'il y a au moins un ou deux entrepreneurs qui ont
13 un ou deux territoires sur la province de Québec.

14 Q. Et donc, trois entrepreneurs sur l'ensemble de la
15 franchise au Québec se répartissant quatre à cinq
16 territoires. Parfait. Quelle est la durée moyenne
17 de ces contrats-là en général?

18 M. DAVID RHÉAUME :

19 R. Les contrats entrepreneurs c'est des moins... Ça
20 peut varier, mais c'est de trois à cinq ans.

21 Q. Trois à cinq ans. Faits après appel de proposition
22 j'imagine et il y a un processus là? D'accord.
23 Question qui peut être un peu évidente, mais est-ce
24 que tous les entrepreneurs ont accès à la même
25 information lorsque vient le temps de préparer

1 leurs soumissions?

2 R. Notre prétention, bien sûr que oui.

3 Q. Puis en général, quel type d'informations vous
4 transmettez aux entrepreneurs? J'imagine que dans
5 l'appel de proposition, il y a un cas de figure,
6 une dynamique. Voici le territoire A, B, C, il
7 comporte nombre de clients, voici où on s'en va.
8 Donc, c'est de comprendre un peu quelle est
9 l'information transmise initialement.

10 R. On n'a pas le détail de ce qui est transmis au
11 moment des appels d'offres, mais c'est quelque
12 chose de beaucoup plus détaillé que peut-être ce
13 que vous aviez en tête, c'est-à-dire, il y a
14 plusieurs types de travaux qui sont faits, donc,
15 déjà, évidemment, si c'est un entrepreneur qui
16 travaille avec Énergir depuis plusieurs années,
17 bien il sait bien il y a des extensions, il y a des
18 renforcements, il y a différents matériaux, il y a
19 des conduites en plastique, il y a des conduites
20 pas en plastique. Donc, ils peuvent avoir une idée
21 de la somme des tâches qui sont associées, mais
22 c'est... Donc, je peux présumer que s'il y a des
23 nouveaux entrepreneurs qui veulent participer à un
24 appel d'offres, qui n'ont pas travaillé avec nous
25 dans les dernières années, que le détail

1 d'informations qui doit être transmis sur, on parle
2 à peu près combien de jobs, sur combien de
3 kilomètres, combien de fois par semaine, qu'est-ce
4 que ça représente pour être capable de planifier.
5 C'est ce que nous on appelle, le contrat général.
6 Donc, c'est une entente, un cadre carrément, qui
7 balise, qui détermine essentiellement de quelle
8 façon les entrepreneurs vont être rémunérés pour
9 l'ensemble des actions qui vont devoir être prises
10 sur le terrain et il y en a plusieurs centaines,
11 milliers, dans une année là.

12 Q. Et dans ce contrat général-là, il y a comme vous
13 dites, pour chaque territoire, une espèce de liste
14 d'épicerie, liste de choses à accomplir, à réaliser
15 sur la période, sur le territoire donné. C'est
16 conceptuellement ça.

17 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

18 R. En fait, ce qui est demandé c'est deux choses. Puis
19 là, je ne peux pas rentrer malheureusement dans les
20 détails, Monsieur le Président, mais clairement,
21 c'est qu'il y a des fiches, ce qu'on appelle des
22 fiches de services. Je ne sais pas moi, poser une
23 conduite principale dans tel type de sol quand il y
24 a une infrastructure avec le coût de remblai, un
25 mètre linéaire, c'est combien? Comment ça coûte

1 poser un branchement dans tel type? Etc. Donc, il y
2 a des multitudes... C'est des centaines et des
3 centaines de services et l'entrepreneur doit donc
4 se prononcer sur un coût unitaire pour chacun de
5 ces services-là. C'est la première chose et ensuite
6 de cela, l'entrepreneur doit également faire une
7 soumission sur, effectivement, les frais de
8 maintien que l'on parle ici également. De dire, bon
9 bien nos frais de maintien qu'on parle ici,
10 également dire nos frais de maintien annuel qui
11 vont être, en passant, indexés là selon une formule
12 d'indexation de l'IPC construction. Voilà, c'est
13 vraiment les deux informations qui sont fournies
14 par les entrepreneurs dans le cadre de la
15 soumission.

16 (10 h 42)

17 Me ANDRÉ TURMEL :

18 Q. **[70]** Lorsque vous dites, Monsieur Goyette, frais de
19 maintien, ce sont les coûts généraux? C'est-tu ça?
20 Est-ce qu'on parle de la même chose?

21 R. Oui absolument.

22 Q. **[71]** Donc, j'ai quand même noté trois entrepreneurs
23 pour quatre à cinq territoires. Donc, du point de
24 vue d'un avocat ma mathématique me dit qu'il n'y a
25 qu'un seul entrepreneur par territoire. Il ne peut

1 pas y en avoir deux. Est-ce qu'on s'entend?

2 M. DAVE RHÉAUME :

3 R. C'est exact.

4 Q. **[72]** D'accord.

5 R. Évidemment là il y en a un seul retenu, pas qu'il y
6 un seul soumissionnaire, il y un seul retenu?

7 Q. **[73]** Espérons-le. Tout à fait. Et de manière
8 générale, est-ce que les frais généraux varient
9 d'un territoire à l'autre? Je suggère que oui mais
10 on peut... Est-ce que ...?

11 R. On peut imaginer compte tenu que les territoires
12 sont différents que c'est possiblement le cas mais
13 on le sait pas.

14 Q. **[74]** Vous ne le savez pas? Est-ce que vous pourriez
15 le savoir? C'est-à-dire que donc, moi j'aimerais
16 bien voir si, puis on pourra le déposer sous pli
17 confidentiel le cas échéant, les frais généraux
18 entrepreneurs par territoire et investissement par
19 territoire, est-ce que cette information-là, je
20 sais que vous l'avez pas personnellement avec vous,
21 mais pour nous aider à comprendre ce que, là on est
22 dans les généralités puis vous, je vous en tiens
23 pas égard, vous n'êtes pas les personnes là... Mais
24 pour mieux, puis puisqu'on vraiment dans cette
25 thématique-là des, qu'est-ce qui est rentable pas.

1 D'avoir cette compréhension-là des frais généraux
2 entrepreneurs par territoire. Vous pourriez avoir
3 ça? En engagement?

4 R. Je dois admettre qu'on, on a de la difficulté à
5 comprendre en quoi c'est utile au dossier. Mais si
6 la Régie juge que cette information est pertinente
7 on peut, on peut demander à, essayer de trouver des
8 personnes qui pourraient avoir cette information-
9 là, qui évidemment, je présume serait sous pli
10 confidentiel.

11 Q. [75] Oui ça pas de soucis. Bien c'est pour avoir
12 vraiment une idée parce que les frais généraux,
13 vous avez des affirmations comme quoi les frais
14 généraux entrepreneurs devraient pas être intégrés
15 à l'analyse de rentabilité des projets individuels.
16 On veut bien comprendre de quoi on parle. Comme
17 vous voulez retirer un, un intrant d'une formule
18 alors on va comprendre, je pense il est utile à la
19 Régie de comprendre l'impact de ce, de cet, puis je
20 vois monsieur Goyette qui épine, opine du képi. Ça
21 a du sens comme demande?

22 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

23 Du bonnet.

24 Q. [76] Et euh.. Hein? Du bonnet? Oui du képi oui. Il
25 y avait eu l'approche képi aussi oui.

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Peut-être seul commentaire. Ce n'est pas qu'on a
3 une objection en tant que tel mais de, sous
4 réserve, de vérifier ce que ça implique parce
5 qu'on, on se retrouve, ici on est mardi là au
6 moment de la semaine d'audience et puis si une
7 question qui a, en tout respect, qui aurait peut-
8 être pu être posée dans le cadre des DDR et qu'on
9 aurait pu avoir l'occasion de fournir, donc peut-
10 être sous réserve de, de vérification de ce que ce,
11 ce que ça implique.

12 M. DAVE RHÉAUME :

13 R. Si je peux ajouter quelque chose à la phrase que
14 vous nous avez, vous avez semblé tirer une
15 conclusion de, de notre hochement de tête puis
16 c'est peut-être, je veux être sûr que ce soit bien
17 compris là, de notre point de vue la Régie a toute
18 l'information dans le dossier sur ce que sont les
19 frais généraux puis la taille qu'ils représentent.
20 La demande que vous nous faites ça ne servira pas à
21 savoir ce que ça coûte à la clientèle et tout ça
22 parce que cette information-là est déjà entrée sur
23 le dossier.

24 Q. [77] Mais ça c'est votre affirmation. Nous, je
25 dirais, pour, mais nous on fait...

1 R. Mais je pense que c'est un fait que il y a les
2 montants de frais généraux à la DDR que vous-même
3 vous citez.

4 Q. [78] Oui mais il n'y a pas les, il n'y a pas les
5 frais généraux par territoire. Entrepreneurs par
6 territoire. On veut aller dans une... et
7 investissement par territoire.

8 R. C'est exact compte tenu par contre qu'on fait une
9 tarification pour l'ensemble de la franchise. Vous
10 avez référé à ce que ça coûte à la clientèle. Ce
11 que ça coûte à la clientèle c'est le montant que
12 vous citez.

13 Q. Mais vous, parce que votre proposition c'est que
14 Monsieur le Président, Gaz Métro nous dit que, leur
15 prémisses, c'est, ça n'a pas d'impact sur, le hum...
16 Le nombre de projets n'a pas d'impact sur les frais
17 généraux aux entrepreneurs. Nous on est moins
18 certain, on pense plutôt qu'il y a un lien entre
19 les investissements et les frais généraux des
20 entrepreneurs.

21 Alors malgré qu'il y a des contrats fixes
22 et les niveaux de frais généraux pour quelques
23 années. Alors bref ils sont en position mais nous
24 on est, on est plus affamé que ça. Puis on pense
25 que la Régie aurait intérêt à le savoir, à

1 l'obtenir.

2 M. LAURENT PILOTTO :

3 Attendez un instant Maître Turmel.

4 Après délibéré, la Formation pense qu'on
5 n'a pas besoin de ce niveau d'information-là.

6 (10 h 49)

7 Me ANDRÉ TURMEL :

8 Parfait. En fait, j'aurais peut-être dû demander
9 mon engagement après ma prochaine question qui va
10 peut-être... elle pourrait être plus limpide. Bon.
11 Je prends acte de votre décision sans souci.

12 Q. [79] Allons à B-286 si vous le voulez bien, qui est
13 la réponse d'Énergir à la DDR de la FCEI numéro 3.
14 Donc B-286 page 10. Donc, à la page 10 de cette
15 pièce à la question-réponse 2.11, on vous posait la
16 question :

17 Y a-t-il un ajustement du montant des
18 frais généraux entrepreneur si le
19 nombre réel de projets est inférieur à
20 l'intervalle prévu? Supérieur à
21 l'intervalle prévu?

22 Et, là, la réponse que vous offrez, je la lis en
23 partie, au complet parce qu'elle est... au complet,
24 parce qu'elle est pertinente.

25 Réponse : Dans un cas comme dans

1 l'autre, aucun ajustement du montant
2 des frais généraux n'est prévu en
3 cours d'année contractuelle. Par
4 contre, ils sont indexés annuellement
5 durant la durée du contrat selon une
6 formule préétablie.
7 De plus, le contrat contient une
8 clause permettant une renégociation
9 chaque année advenant des
10 circonstances susceptibles de modifier
11 la structure de coûts de
12 l'Entrepreneur (fluctuation
13 significative du nombre de projets
14 prévus, modifications des
15 spécifications techniques, nouvelles
16 exigences [...]). Cette clause permet
17 à Gaz Métro et/ou aux Entrepreneurs de
18 présenter une demande chiffrée et
19 documentée afin de justifier la
20 demande de modification de prix (fixes
21 ou de certaines fiches du bordereau).

22 Et, là, j'insiste, la dernière phrase.

23 Par contre, pour faire varier les
24 frais généraux entrepreneurs, la
25 fluctuation du nombre de projets

1 prévus devrait être très significative
2 et cette situation exceptionnelle ne
3 s'est pas produite dans les derniers
4 contrats.

5 Bon. Donc, je veux simplement clarifier. Dans ce
6 paragraphe-là vous utilisez deux fois le mot
7 « significatif ». Bien, on parle d'une fluctuation
8 qui est soit significative ou très significative.
9 Pourriez-vous juste m'éclairer pour vous qu'est-ce
10 que ça signifie dans ce contexte-ci une fluctuation
11 significative?

12 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

13 R. Écoutez, Monsieur le Président, en fait ce qu'on
14 essaie de dire, c'est, bien sûr, les frais généraux
15 d'une entreprise en général peuvent varier en
16 fonction du volume d'affaires. Un dépanneur puis
17 Walmart n'auront pas les mêmes frais généraux. O.K.
18 Ça, c'est un concept. Nous, ce qu'on essaie de
19 dire, c'est que ces frais sont fixes pour une
20 période de trois à cinq ans peu importe le nombre
21 de projets qu'on va faire. Donc, quand on est
22 devant une décision économique d'aller de l'avant
23 ou non de faire un projet, on sait qu'à la fin de
24 l'année, on va avoir les mêmes frais généraux à
25 payer aux entrepreneurs selon le contrat. Ça fait

1 que ceci étant dit, et, encore une fois, qu'on
2 fasse cent trente (130), cent cinquante (150), cent
3 soixante-dix (170) projets, à la fin de l'année, ça
4 va être les mêmes frais, et même sur une période de
5 trois à cinq ans.

6 Il y a effectivement une clause qui existe
7 au contrat, on n'est pas des spécialistes, ni
8 monsieur Rhéaume ni moi, à ce niveau-là, qui
9 pourrait peut-être un jour, et on en informera la
10 Régie, le cas échéant, faire en sorte que les
11 entrepreneurs et Gaz Métro veulent renégocier. Et
12 ce n'est pas seulement en fonction du nombre de
13 projets. Ça peut être la complexité. Ça peut être
14 toutes sortes de choses qui peuvent se passer,
15 influencer ces coûts-là. Mais ce n'est jamais
16 arrivé. Première chose à dire, c'est jamais arrivé.

17 On a également fourni une réponse qu'on
18 trouve intéressante dans ce contexte-là, la 2.18 de
19 la même DDR 3 de la Régie, où on montre justement,
20 en deux mille quatorze (2014), deux mille quinze
21 (2015), deux mille seize (2016), ça vous permet
22 peut-être de sentir qu'est-ce qu'on veut dire par
23 significatif. On a à cette DDR-là les frais
24 entrepreneurs. Donc, ils sont prévus au contrat.

25 Et ce qu'on peut voir, c'est que, pour deux

1 mille quatorze (2014), deux mille quinze (2015),
2 deux mille seize (2016), les frais qui étaient
3 prévus au contrat ont été payés, et ont été payés
4 nonobstant le fait que, par exemple, en deux mille
5 quinze (2015), il y a eu vingt et un pour cent
6 (21 %) plus d'investissements que prévus. En deux
7 mille seize (2016), il y a eu vingt-trois pour cent
8 (23 %) d'investissements plus de prévus au niveau
9 du développement. Donc, c'est juste pour vous
10 donner un exemple. Ça prendrait un changement
11 vraiment significatif pour qu'on renégocie ce
12 contrat-là.

13 Q. [80] Monsieur Goyette, je pense que, globalement,
14 on s'entend. Mais au tout début de votre réponse à
15 ma question, vous avez quand même affirmé, de
16 manière générale, que, évidemment, plus de projets,
17 un dépanneur versus Walmart, on s'entend que, plus
18 de projets, ça peut avoir un impact. Je pense qu'on
19 s'entend. Vous nous dites, oui, mais dans notre
20 réalité à nous, qu'on ait cent (100) projets ou
21 cent cinquante (150) projets, il n'y a pas de
22 différence, je comprends ce que vous me dites, à
23 moins qu'il y ait une fluctuation significative,
24 que vous n'avez pas connue jusqu'à maintenant. On
25 s'entend?

1 R. Oui.

2 (10 h 54)

3 Q. **[81]** Mais vous êtes d'accord avec moi que...

4 Pourquoi donc, si vous dites qu'une fluctuation
5 significative d'un projet justifie une révision des
6 frais généraux d'entrepreneur, c'est parce qu'il y
7 a un impact, hein? On s'entend, vous êtes d'accord
8 avec moi qu'il y a un impact donc, si le projet a
9 un impact sur les frais généraux. Parce qu'on dit
10 un peu la même chose mais, vous, vous... je ne
11 dirai pas que vous... vous ne niez pas la réalité
12 mais, ce que je veux dire, c'est que vous êtes
13 d'accord avec la prémisse générale, il peut y avoir
14 un impact mais, dans votre cas, vous dites qu'il
15 n'y en a pas. C'est un peu... j'essaie juste de
16 comprendre jusqu'où vous... Mais, après ça, vous
17 faites le saut, dire : « Ah! mais s'il y a une
18 fluctuation significative, ça peut arriver mais ce
19 n'est jamais arrivé », ça fait que...

20 R. Je pense que c'est des clauses de contrat
21 habituelles qu'on retrouve là. Ce qu'on vous dit
22 c'est que ce n'est effectivement jamais arrivé
23 qu'on a vu des années où il y a des fluctuations de
24 vingt-cinq (25), trente pour cent (30 %) des
25 investissements et que ça n'a pas été... que les

1 ententes n'ont pas été rouvertes. Autre chose que
2 je vous ai dit, c'est que les... il y a d'autres
3 choses, bien sûr, que le nombre de projets qui
4 peuvent influencer ou qui peuvent peut-être un jour
5 mener, hypothétiquement, à rouvrir ces ententes-là.
6 Mais, encore une fois, ça ne s'est jamais produit.

7 Q. [82] Donc, l'ajout de projets pourrait faire
8 augmenter les frais généraux mais, vous, vous ne
9 l'avez pas vu encore dans votre réalité, là?

10 M. DAVE RHÉAUME :

11 R. Peut-être juste clarifier quelque chose, je pense,
12 qui est important. Clairement, dans une année
13 donnée, là, où les frais sont fixés, sont gelés, et
14 dans... c'est cette année-là qui vient supporter,
15 je vous dirais, les activités de développement, là.
16 Dans une année donnée, non, les frais ne
17 changeraient pas. Et donc, ça veut dire que chaque
18 décision économique individuelle qu'on prend, on
19 peut considérer que les frais vont demeurer fixes.

20 Maintenant, est-ce qu'il pourrait y avoir
21 une situation où à la fin de l'année, pour les
22 années subséquentes, il y aurait une réouverture?
23 C'est prévu au contrat. Ce n'est jamais arrivé.
24 Mais ça ne change rien à ce qu'on dit en fait,
25 c'est-à-dire que les frais vont être quand même

1 fixes pour l'année, qui viennent supporter le
2 développement et donc les décisions économiques.
3 Est-ce que c'est clair, c'est plus clair?

4 Le point que j'aimerais ajouter, c'est que
5 vous semblez faire une adéquation. La question que
6 vous posez, c'est un ajout. Et la réponse qui avait
7 été là est assez claire, c'est-à-dire « des
8 circonstances susceptibles de modifier la structure
9 de coûts de l'Entrepreneur ».

10 Vous semblez croire nécessairement que
11 c'est lorsqu'il y en a plus que... Monsieur Goyette
12 a donné un exemple assez précis tout à l'heure,
13 notamment d'un type de projet, remblai, telle
14 profondeur. Comme on l'a décrit, il y a des
15 centaines de types de mesures, d'actions qui
16 doivent être prises par les entrepreneurs qui
17 peuvent mener à, dans une année différente
18 d'autres, un mixte de projets qui est plus ou moins
19 avantageux pour l'entrepreneur.

20 Donc, ce qu'on essaie de décrire, c'est
21 vous imaginez que vous êtes un entrepreneur qui
22 fait affaire avec... on a des... qui fait affaire
23 avec Énergir pour un contrat de trois à cinq ans
24 puis tu t'engages dans une formule de coûts fixes.
25 Mais fixes autant au niveau des frais généraux

1 qu'un montant que tu vas être payé par mètre
2 linéaire. Sachant qu'il y a des choses qui vont se
3 passer, est-ce que le mixte de clients que vous
4 allez brancher va être le même? Allez-vous virer
5 plus vers du résidentiel unifamilial, du condo, du
6 commercial? Est-ce que la Ville va ajouter de
7 réglementation? Il y a un paquet de circonstances
8 qui peuvent bouger. Puis ce qu'on écrit là, c'est
9 simplement dire, écoutez, les frais, c'est fixe, ça
10 ne bouge pas à l'intérieur de l'année. Mais, oui,
11 c'est vrai qu'il y a une clause, qu'il me semble
12 être assez raisonnable de la part de deux parties
13 de dire : Écoutez, si le mixte de circonstances
14 change de sorte que l'entrepreneur est capable
15 d'arriver puis de démontrer quelque chose de
16 chiffré, qu'il montre, il dit : « Regarde, le mixte
17 de projets que tu me fais faire cette année avec la
18 nouvelle réglementation municipale fait en sorte
19 que je perds vraiment de l'argent », bien, il y a
20 une clause qui permet de renégocier plutôt que cet
21 entrepreneur-là soit pris dans un contrat pendant
22 trois à cinq ans. C'est ça qui est décrit.

23 Ce n'est pas une adéquation, comme ce qu'on
24 semble comprendre de la question de maître Turmel,
25 de plus de projets veut dire plus de frais

1 généraux. Ça pourrait être l'inverse. C'est un
2 mixte de circonstances qui pourrait venir affecter
3 la viabilité de l'entente pour les deux parties.

4 Q. **[83]** Ma question, évidemment, rappelons-la, c'est
5 aussi à l'égard des frais généraux entrepreneur.
6 C'est les frais à l'égard de l'entrepreneur, pour
7 lui, hein, on s'entend?

8 R. C'est à ça qu'on faisait référence, nous aussi,
9 lorsqu'on parlait des frais généraux.

10 Q. **[84]** Mais dans la... Et là on va passer à la
11 suivante mais toujours en lien. Dans B-0286,
12 toujours dans cette même pièce, à la page 11, à
13 2.13. À la question - réponse 2.13, on vous
14 demandait :

15 Comment les frais généraux
16 entrepreneurs sont-ils attribués aux
17 projets spécifiques?

18 Et là vous dites... vous donnez l'explication sur
19 les projets d'un point cinq million (1.5 M) et
20 plus.

21 Dans le cas des contrats spécifiques,
22 leurs frais généraux sont traités à
23 part du Contrat général. Lors des
24 appels d'offres pour les contrats
25 spécifiques, les prix soumis pour

1 chacun de ces projets contiennent une
2 portion de frais généraux qui servent
3 à couvrir les dépenses...

4 Et là je souligne :

5 ... (administration, opérations)
6 occasionnées par le projet et qui sont
7 indépendantes des activités courantes
8 au Contrat général.

9 Donc, moi, je tire de ça que... tu sais, pourquoi,
10 finalement, les projets de plus d'un point cinq
11 million (1.5 M) entraînent des frais généraux
12 supplémentaires pour l'entrepreneur, toute chose
13 étant égale, par ailleurs?

14 (10 h 59)

15 R. Je peux comprendre la question puis c'est peut-être
16 relié à un manque de précision qu'on a donnée dans
17 une réponse précédente. Lorsqu'on parlait qu'il y a
18 un entrepreneur par territoire, c'est pour les
19 contrats sur les projets qui sont dans le contrat
20 général. Ce qui exclut les projets qui peuvent être
21 plus importants, donc il se peut que dans un
22 territoire, disons Chaudière-Appalache, qui aurait
23 été donné à un entrepreneur, quand on arrive avec
24 un projet important comme ceux qui sont
25 actuellement devant la Régie, on refait un appel

1 d'offres spécifiquement pour ces projets-là
2 majeurs. Parce qu'ils sont... je vous dirais que
3 c'est l'équivalent, avec les entrepreneurs, de
4 nous, nos règles ici à la Régie sur les projets de
5 plus de un point cinq million (1,5 M\$). C'est
6 tellement des projets qui sont importants en soi,
7 c'est complexe de les mettre dans un set de règles
8 déjà préétablies. Donc, il y a un processus qui
9 recommence spécifiquement pour ces projets-là, de
10 sorte qu'il peut y avoir des coûts fixes,
11 spécifiquement pour ces projets-là, que ce soit un
12 entrepreneur qui est déjà dans ce territoire-là, ou
13 que ce soit un entrepreneur qui ne soit pas déjà
14 celui qui a gagné le territoire dans le cadre
15 général.

16 Me ANDRÉ TURMEL :

17 Q. [85] Mais s'il y a des frais généraux... je
18 comprends qu'est-ce que vous dites, mais s'il y a
19 des frais généraux supplémentaires qui peuvent
20 apparaître pour les contrats d'un... pour un
21 contrat de un point cinq million (1,5 M\$), est-ce
22 que c'est pas aussi vrai de dire : bien s'il peut y
23 avoir des frais supplémentaires pour... des frais
24 généraux supplémentaires pour les un point cinq
25 million (1,5 M\$), la somme de quelques projets qui

1 donne moins de un point cinq million (1,5 M\$), il
2 peut y avoir également ce même type de frais
3 supplémentaires généraux-là, t'sais. La barrière
4 psychologique du un point cinq (1,5 M\$) n'entraîne
5 pas... n'efface pas la possibilité.

6 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

7 R. En fait, il y a une différence quand même assez
8 fondamentale ici, c'est que, encore une fois,
9 lorsqu'on fait un projet avec... dans le cadre du
10 contrat général, donc effectivement qu'on fasse le
11 projet ou pas, je reviens là-dessus, ça ne change
12 rien au niveau des coûts fixes qu'on va payer à la
13 fin de l'année. Par contre, quand on fait un projet
14 qui sort du contrat général, bien si on décide de
15 faire le projet, on va payer des frais
16 d'entrepreneur qu'on n'aurait pas payés sinon. Et
17 donc ça devient un coût direct, Monsieur le
18 Président, et ça c'est important, c'est-à-dire que
19 si on ne faisait pas le projet, on ne paierait pas
20 aucun... on ne paierait pas les coûts
21 entrepreneurs. Et donc dans un contexte comme ça,
22 et je pense qu'on a été... on a été assez clairs,
23 on le considérerait, bien sûr, dans l'analyse de
24 rentabilité. Pour nous, c'est ça notre point, c'est
25 qu'on doit considérer les coûts pertinents, donc

1 les coûts qui varient avec la décision de faire le
2 projet ou pas. Et dans ce contexte-là, on les
3 considérerait dans l'analyse.

4 Q. **[86]** O.K. Et si un entrepreneur, lui, qui
5 s'interroge pour savoir s'il va participer ou pas à
6 votre appel d'offres, s'il anticipe plus de
7 projets, selon vous, est-ce qu'il risque de
8 demander des frais généraux plus élevés? J'imagine
9 que oui.

10 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

11 R. Honnêtement, Monsieur le Président, je ne sais pas
12 comment l'entrepreneur détermine sa soumission.
13 C'est à lui de juger comment qu'il veut procéder.

14 Q. **[87]** Ce que je veux dire c'est que... d'accord.
15 Excusez-moi de vous interrompre. Si le niveau
16 d'investissement suit une tendance croissante, là,
17 on voit que... on est dans un territoire très, je
18 ne sais pas, Rive-Sud de Montréal, l'économie est
19 bonne, ça roule et le niveau d'investissement suit
20 une tendance croissante sur un territoire donné. On
21 le remarque au nombre de dossiers, taille de
22 projets. Est-ce qu'il n'est pas exact que les
23 soumissions pour les contrats généraux, toutes
24 choses étant égales par ailleurs, risquent de...
25 vont prévoir des frais généraux plus élevés. C'est

1 un peu intuitif... d'être intuitif de la part d'un
2 avocat, je veux dire c'est pas évident, mais en
3 général, économiquement c'est intuitif. Est-ce que
4 je me trompe ou...?

5 R. Écoute, ça dépend de beaucoup d'autres conditions
6 de marché, de l'offre et la demande, du nombre
7 d'entrepreneurs. Encore une fois, les stratégies de
8 soumission des entrepreneurs, c'est difficile pour
9 nous de juger ça, mais peu importe le prix qui va
10 être fixé par l'entrepreneur, bien lui quand on va
11 prendre une décision de faire un projet ou non, il
12 ne sera pas pertinent dans notre prise de décision
13 individuelle.

14 Q. **[88]** O.K. Dans le contexte... dans ce que vous
15 fournissez aux entrepreneurs avant qu'ils ne
16 soumissionnent est-ce que vous... est-ce qu'il y a
17 une prévision du niveau d'investissement qui est
18 soumise dans le contrat ou dans le contrat général?
19 Qui est fourni aux entrepreneurs.

20 R. Je ne le sais pas, Monsieur le Président.

21 Q. **[89]** Bien ça, je pense que vous pourriez peut-être
22 vérifier, il me semble que ça m'apparaît... vous ne
23 le savez pas. J'imagine... je prends pour acquis
24 que oui, là, mais vous...

25 (11 H 04)

1 M. DAVE RHÉAUME :

2 R. À nouveau, ce qu'on essaye de vous décrire c'est...
3 puis on va... les frais des entrepreneurs, on ne
4 nie pas qu'ils existent, puis on ne nie pas qu'ils
5 sont significatifs d'ailleurs, puis c'est un coût
6 qui est payé par la clientèle. Puis on cherche à
7 s'assurer que le développement génère suffisamment
8 de revenus pour couvrir ces coûts-là. Donc
9 lorsqu'on parle d'un IP de un point un (1,5), ça
10 inclut ces coûts-là. Là, ce que vous nous
11 demandez... en fait, vous semblez essayer de voir
12 une tendance entre le nombre de projets et les
13 frais généraux et elle existe peut-être, mais même
14 si elle existait, ça ne changerait pas - puis les
15 réponses sont claires là-dessus - qu'une fois que
16 ces frais généraux-là sont établis, à l'intérieur
17 d'une variation qu'on parlait de plus de vingt pour
18 cent (20 %) de variation du nombre de projets d'une
19 année à l'autre, des hausses, il n'y a pas
20 d'augmentation des frais généraux.

21 Donc, ce qui est la démonstration qu'il n'y
22 a pas de coûts directs, lorsque l'on se pose la
23 question, est-ce que l'on raccorde monsieur
24 Tremblay? Bien monsieur Tremblay, n'engendre pas de
25 coûts de frais généraux entrepreneurs

1 supplémentaires.

2 Donc, on peut faire toutes les
3 vérifications dans la mesure où ça sert, mais notre
4 point de vue c'est indépendamment que l'on voit une
5 tendance qui montrerait que c'est vrai qu'à mesure
6 qu'il y a plus de projets, il y a plus de frais
7 généraux ou que ce soit l'inverse ou que ce ne soit
8 complètement pas corrélé, la réalité demeure, puis
9 les réponses aux demandes de renseignements, on
10 espère, sont très claires, que des variations à la
11 marge du nombre de projets n'engendre pas de
12 changement de coûts et donc, notre position c'est
13 il y a un coût qui existe, il doit être pris au
14 niveau du portfolio, mais il ne doit pas être
15 regardé projet par projet, parce que ce n'est pas
16 le projet qui cause le coût.

17 Q. **[90]** O.K. Donc, que vous voulez exclure les frais
18 généraux entrepreneurs de l'analyse de rentabilité.
19 Ça on s'entend là-dessus?

20 R. C'est faux. On tient...

21 Q. **[91]** Puis des projets.

22 R. Non, mais excusez-moi, étant donné que c'est votre
23 question, je vais recadrer, parce que c'est au
24 coeur de notre message. On ne propose pas d'exclure
25 de coûts de l'analyse de rentabilité. Ce que l'on

1 dit, c'est qu'il faut que ce soit fait à la bonne
2 place, puis dans le cas de coûts indirects, de
3 coûts qui sont causés par le développement, il faut
4 s'assurer que c'est le développement qui couvre,
5 qui génère suffisamment de revenus pour couvrir les
6 coûts. Lorsque, par contre, ce n'est pas le projet
7 qui cause le coût, il ne faut pas inclure le coût
8 dans le projet.

9 Q. [92] O.K. Mais je me suis mal exprimé. L'exclusion
10 de certains coûts de projet, est-ce que ça devrait
11 faire augmenter le nombre de projets réalisés?
12 Bref, l'exclusion des frais généraux entrepreneurs
13 de l'analyse de rentabilité ça va faire augmenter
14 les tarifs généraux entrepreneurs.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Juste un instant. Quand vous dites l'exclusion des
17 frais généraux dans le calcul de la rentabilité,
18 vous parlez à quel niveau?

19 Me ANDRÉ TURMEL :

20 Q. [93] Je vais reformuler ma question. Donc, Monsieur
21 Goyette, l'exclusion des frais généraux
22 entrepreneurs de l'analyse de rentabilité, là je ne
23 vous dis pas que vous faites ça dans votre méthode,
24 mais si ces frais-là ou certains de ces frais-là,
25 sont hors de l'analyse de rentabilité, vous n'êtes

1 pas d'accord avec moi que ça peut faire augmenter
2 les frais généraux entrepreneurs?

3 Me PHILIP THIBODEAU :

4 Pour être sûr de bien comprendre, vous ne parlez
5 pas ici de notre situation à nous que l'on propose
6 d'appliquer, mais d'une situation hypothétique où
7 il ne serait pas tenu en compte?

8 Me ANDRÉ TURMEL :

9 Je vais vérifier, un instant. J'avais omis dans ma
10 question, évidemment, on parle de projets
11 individuels hein? Donc, je recommence.

12 Q. [94] Est-il exact que l'exclusion des frais
13 généraux entrepreneurs de l'analyse de rentabilité
14 des projets individuels, O.K., devrait faire
15 augmenter le nombre de projets réalisés?

16 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

17 R. En fait, comme on l'a démontré hier lors de la
18 présentation, ce que ça permet de faire, c'est
19 davantage de projets qui... En fait, ça empêche
20 justement de ne pas faire des projets qui étaient
21 rentables, c'est-à-dire qui ont un revenu
22 incrémental plus élevé que... un coût incrémental
23 et donc, ça nous permet de faire les bons projets,
24 ceux qui génèrent des baisses tarifaires pour
25 l'ensemble de la clientèle et donc, de générer plus

1 de baisses tarifaires.

2 Q. [95] O.K. Merci, alors, on va aller maintenant dans
3 une deuxième ligne, soit le critère d'acceptation
4 d'un projet. Si vous voulez aller toujours, bien
5 dans B286, réponse d'Énergir à la DDR numéro 3, à
6 la FCEI. À 3.7, attendez un instant, oui, donc, à
7 la réponse 3.7, la question, est-ce qu'une notion
8 de probabilité peut-être associée à l'expectative
9 de rentabilité? Vous avez ça? Et là vous répondez :

10 « Lors de la troisième étape du
11 processus de gouvernance, Énergir
12 effectue l'adéquation entre,
13 l'adéquation c'est un mot important,
14 entre l'évaluation du potentiel de
15 densification future et les analyses
16 de sensibilité conduite à la deuxième
17 étape ». Gaz Métro utilise une
18 approche de prépondérance des
19 probabilités ce qui signifie que le
20 projet d'extension est autorisé s'il
21 est plus probable que la densification
22 future permette d'atteindre un indice
23 de profitabilité d'un que le
24 contraire. Dans la mesure où les
25 données permettent raisonnablement

1 l'atteinte de la rentabilité à terme,
2 indice de profitabilité de 1, le
3 projet d'extension est autorisé.

4 Donc, petite question, juste pour confirmer, donc,
5 on doit comprendre de votre réponse que si un
6 projet est à je dirais cinquante et un (51 %) ou
7 cinquante (50 %) de votre évaluation dans la
8 balance de probabilité... Hum... Que si un projet
9 à cinquante et un (51 %) de chances d'être,
10 d'atteindre un I.P. de 1, il est autorisé. Dans la
11 logique de ce que vous décrivez.

12 (11 h 09)

13 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

14 R. Dans notre cas Monsieur le Président lorsque,
15 effectivement, le vice-président décide d'autoriser
16 un projet, dans sa tête il y a plus de chance
17 effectivement qu'il génère des baisses tarifaires,
18 donc qu'il atteigne un I.P. de un que ça soit le
19 contraire.

20 Q. [96] Plus de chance, moins de chance, moi je vois
21 comme la pesée... voyons.. La balance

22 R. La balance.

23 Me ANDRÉ TURMEL :

24 Q. [97] La balance, c'est ça. O.K. Merci. Maintenant
25 parlons de l'approche troisième ligne de questions,

1 l'approche de l'indice I.P., indice de
2 profitabilité et versus l'analyse individualisée du
3 potentiel de croissance.

4 Je vous demanderais donc de toujours aller
5 à B-0286, toujours DDR numéro 3 de la FCEI,
6 question 3.2 pardon. Excusez-moi. C'est donc la
7 question 3.2 de B-0286. Il est marqué, il est
8 indiqué la question :

9 3.2 Outre le nombre de clients,
10 veuillez indiquer si d'autres facteurs
11 seraient considérés pour établir si
12 l'expectative de rentabilité à terme
13 est présente ou non. Par exemple, la
14 nature des clients potentiels, les
15 volumes potentiels, le moment anticipé
16 [...]...

17 M. DAVE RHÉAUME :

18 Excusez-moi, je pense qu'on est, nous on n'est pas
19 à la bonne référence si vous dites 1.1...?

20 Me ANDRÉ TURMEL :

21 Non je me suis trompé, excusez, oubliez 1.1 c'est
22 3.2 pardon.

23 Q. [98] Donc à la question 3.2 que je viens de lire la
24 réponse est :

25 Gaz Métro prend notamment en

1 considération le volume en mètres
2 cubes pour chaque application au gaz
3 selon le type de bâtiment, le moment
4 anticipé de la construction du
5 bâtiment, le marché et l'historique de
6 consommation du client, lorsque
7 disponible.

8 Alors quand vous faites l'adéquation au final, dans
9 ce que vous décrivez, est-ce que vous ne faites que
10 comparer un nombre de clients nécessaires à un
11 nombre de clients potentiels ou il y a plus que ça,
12 dans l'adéquation que vous décrivez?

13 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

14 R. Il y a plus de, il y a plus que ça effectivement
15 Monsieur le président en fait, j'ai essayé de
16 l'expliquer hier. On essaye, on le fait
17 premièrement projet par projet et on essaye de
18 prendre également toutes sortes de facteurs
19 externes qui peuvent par exemple constituer des,
20 soit des menaces ou des opportunités. Et j'ai donné
21 des exemples par exemple le fait d'avoir des
22 organismes de développement économique qui
23 supportent le projet, la mairie, le dynamisme
24 économique local, les taux de taxation. Il y a
25 toutes sortes d'autres informations qui sont pris

1 en considération.

2 Et donc c'est l'ensemble de ces
3 informations-là qui sont jugées par les personnes
4 responsables. Ici pour nous encore une fois c'est
5 le vice-président ventes, d'autoriser ou non un
6 projet.

7 Et donc ce qu'il va regarder c'est
8 l'ensemble de ces considérations-là. Il va
9 regarder, et c'est, c'est bien décrit je trouve au,
10 dans le cadre du mémoire de l'ACIG justement de
11 dire bon bien à partir de la sixième (6e) année,
12 puis c'est un peu ce qu'on fait actuellement, en
13 fait c'est ce qu'on fait actuellement. Qu'est-ce
14 que ça prendrait en, comme volume supplémentaire?

15 Et là en fonction de toute l'expectative
16 puis des conditions propres de marché est-ce que
17 c'est raisonnable de penser qu'on va l'atteindre et
18 si la réponse est oui, encore une fois le projet va
19 être autorisé sinon il va être refusé.

20 Q. [99] J'avais comme questionnement subséquente quel
21 est un peu votre outil pour valider tout ça? Votre
22 boîte..., vous venez de décrire finalement que dans
23 votre boîte à outils il y a un peu ce que vous avez
24 décrit. C'est un peu ça hein l'approche là, d'aller
25 voir tous les partenaires? Est-ce qu'il y a

1 d'autres choses ou c'est vraiment la façon de
2 faire?

3 R. C'est la façon de faire telle que je l'ai décrite
4 lors de la présentation et un autre exemple que je
5 viens de vous donner.

6 Q. **[100]** D'accord. Oui O.K. c'est ça. Alors mon
7 analyste qui est un économétrique, c'est bien
8 d'avoir, parce que ce vous dites c'est assez
9 subjectif et évidemment on parle à un, on parle à
10 l'autre mais avez-vous un, un outil un peu plus
11 technique, économétrique? Oui qui ressemblerait à
12 ça pour vous outiller, vous supporter?

13 R. Non il n'y a pas d'outil économétrique ici là pour
14 prendre cet, ce type de décision d'affaire.

15 (11 h 14)

16 Q. **[101]** D'accord. Excusez-moi. Lorsque vous évaluez
17 le potentiel de densification, celui-ci comporte
18 également des caractéristiques en termes de nature
19 de clients ajoutés et aussi du moment de
20 raccordement. Est-ce que le timing est une donnée
21 importante?

22 M. DAVE RHÉAUME :

23 R. Oui.

24 Q. **[102]** Mais encore?

25 R. Bien, juste pour donner un exemple simple, c'est...

1 évidemment, s'il y a un client qui est au mazout
2 qui paye plus cher et qui aimerait ça être au gaz
3 naturel, mais qu'il a changé ses équipements il y a
4 deux ans, bien les probabilités d'être capable de
5 le convertir... Un jour, on présume qu'on va le
6 convertir, mais si c'est dans dix-huit (18) ans,
7 parce que son équipement dure vingt (20) ans, c'est
8 pas la même chose que, l'école, sa chaudière est
9 vraiment due puis ils prévoient la changer au cours
10 de la prochaine année, donc lorsqu'on...

11 Monsieur Goyette a été clair hier à dire
12 qu'on essaie de garder ça autour d'un horizon des
13 prochaines années. Des fois, il y a du potentiel,
14 mais le potentiel est vraisemblablement à des
15 horizons plus lointain, donc le timing, c'est
16 évidemment un facteur qui entre en ligne de compte.

17 Q. **[103]** Et à l'étape 3 de votre... vous avez un
18 processus de gouvernance que vous avez décrit dans
19 le complément de preuve là. Est-ce que vous
20 comparez seulement le nombre de clients ou est-ce
21 que vous comparez aussi la nature des clients et le
22 moment de raccordement anticipé entre, d'une part,
23 les années de sensibilité et, d'autre part, le
24 potentiel de densification?

25 (11 h 16)

1 R. En fait, je peux essayer de le réexpliquer,
2 Monsieur le Président, mais encore une... entre,
3 d'une part, les années de sensibilité et, d'autre
4 part, le potentiel de densification?

5 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

6 R. En fait, je peux essayer de le réexpliquer,
7 Monsieur le Président. Mais encore une fois, nous
8 ce qu'on fait, c'est, par exemple, on a un projet,
9 on a quatre-vingt-dix pour cent (90 %)... il y a un
10 IP de point neuf. Donc, ça veut dire quatre-vingt-
11 dix pour cent (90 %) des flux monétaires
12 d'opération du projet viennent couvrir déjà
13 l'investissement initial. Il manque un dix pour
14 cent (10 %).

15 On se pose la question, qu'est-ce que ça
16 prendrait comme volume disons à partir de l'année 6
17 comme revenus pour aller chercher ce dix pour cent
18 (10 %) là. Et c'est cette information-là qu'on va
19 prendre avec l'adéquation. Quand on parle
20 d'adéquation, avec toute l'expectative future pour
21 dire, est-ce que c'est raisonnable quand on
22 considère, oui, cette école-là devrait venir... à
23 tel volume, devrait venir avec nous l'année
24 prochaine; puis ce projet-là, je pense qu'il y a
25 des bonnes chances dans trois ans qu'il vienne avec

1 nous avec tel volume. Puis rapidement on est
2 capable de qualifier justement, oui, je pense que
3 c'est raisonnable ou non ce n'est pas raisonnable.
4 C'est comme ça qu'on fonctionne.

5 Q. **[104]** Merci. Maintenant, dernière question... sur
6 cette ligne de questions. L'art de captiver son
7 audience.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Voulez-vous que je vous donne votre « countdown »?

10 Me ANDRÉ TURMEL :

11 Non, non, ça va bien. Déjà avec les réponses que
12 j'ai eues, on vient d'en élaguer quelques-unes.

13 Q. **[105]** Juste peut-être, peut-être nous expliquer ou
14 comment vous justifiez, parce que vous l'avez
15 décrit que vous exigez une contribution d'un client
16 dans le cadre d'un projet avec un IP de zéro
17 virgule sept alors qu'une analyse de rentabilité,
18 incluant le potentiel de développement, montre une
19 rentabilité à terme du projet sans contribution du
20 client. Peut-être revenir là-dessus.

21 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

22 R. Une question similaire qui a été posée hier. Je
23 pense que c'était par SÉ où est-ce qu'on a dit, on
24 ne fait pas, on ne quantifie pas ou on ne fait pas
25 un deuxième revenu requis avec l'ensemble de

1 l'expectative. C'est ce qu'on expliquait. C'est
2 difficile avoir une précision à ce niveau-là. Et
3 c'est pour ça que ce qui est intéressant, je
4 trouve, de la méthode, c'est de se donner des
5 balises de gouvernance puis dire, bien, à partir de
6 point huit, là, il y a quand même quatre-vingts
7 pour cent (80 %) des flux du projet qui sont
8 attachés qui vient couvrir l'investissement
9 initial.

10 Et donc, on peut, à partir de ce moment-là,
11 essayer de prendre une décision plus qualitative,
12 Monsieur le Président, qui prend en considération
13 justement les facteurs externes propres au projet,
14 puis de donner la responsabilité en fait, ou de
15 juger si c'est raisonnable ou pas d'atteindre à
16 terme un IP de un. On a répondu à plusieurs
17 questions de la FCEI dans ce sens-là. On ne fait
18 pas de deuxième analyse de rentabilité. On en fait
19 une qui prend en considération l'ensemble des
20 revenus engagés contractuellement. On arrive à
21 point neuf. Ensuite, on regarde l'ensemble de
22 l'expectative prévue. O.K. Et on regarde qu'est-ce
23 que ça prendrait pour arriver à un IP de un. Et si
24 ça nous semble raisonnable que cette expectative-là
25 arrive, ou une certaine partie, arrive sur un

1 horizon de six ans, on va l'accepter, sinon on va
2 refuser.

3 Q. **[106]** O.K. Parfait. Merci. Maintenant, je vous
4 demanderais d'aller... Attendez un instant! Oui.
5 O.K. Il y a eu un exemple qui a été donné sur le
6 repavage sur une distance de un kilomètre. Je pense
7 que vous en avez reparlé hier. C'est la question-
8 réponse 2.15. Je pense que c'est B-203... B-286. Je
9 peux me tromper, où on posait la question :
10 Advenant un repavage sur une distance de un
11 kilomètre avec un client à chaque extrémité du
12 tronçon. Puis on vous a demandé :

13 Veuillez indiquer si cela serait
14 considéré comme un seul projet ou deux
15 projets distincts?

16 Et là...

17 M. DAVE RHÉAUME :

18 R. Excusez-moi! On ne sait pas où vous êtes.

19 Q. **[107]** Moi non plus. C'est 2.15.

20 R. Donc, c'est dans les réponses aux DDR de la FCEI?
21 On est toujours dans la même pièce?

22 Q. **[108]** Je vous dirais que oui. Je n'ai pas... Ça
23 devrait être B-286. Oui.

24 R. Ce n'est pas la 2.15 qui parle de frais généraux
25 entrepreneurs.

1 (11 h 21)

2 Q. **[109]** Donc c'est la B... Attendez un instant. Ce
3 n'est pas la B... 0378, oui. Madame la greffière
4 suit plus que moi. De toute manière, vous avez
5 donné cet exemple-là, puis c'est très court, là.
6 Bien, je vais vous laisser le temps d'y aller, là,
7 parce que je... Vous avez quand même affirmé que
8 sur une distance d'un kilomètre (1 km) avec un
9 client à chaque extrémité du tronçon... on vous
10 demandait si c'était un seul projet ou deux projets
11 distincts. Vous avez répondu :

12 Cette situation correspondrait à un
13 seul projet.

14 Vous vous rappelez de ça? Bon, excusez-moi, B-0302.

15 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

16 R. Moi, je ne m'en rappelle pas. Est-ce que c'est hier
17 qu'on a affirmé ça ou...

18 Q. **[110]** B-0302. Non, c'est la B-0302, c'est la DDR.

19 M. DAVE RHÉAUME :

20 R. La DDR-02 à la FCEI, c'est la GM-009, document 3,
21 la B-0302.

22 Q. **[111]** C'est ça. Excusez-nous, là, pour... Donc,
23 c'est la DDR numéro 2, page 16 de 26. GM-0009,
24 Document 3, page 16 de 26. Je vais vous laissez le
25 temps de la relire. Donc, première question.

1 R. On est là.

2 Q. **[112]** Êtes-vous toujours d'accord avec cette
3 information-là, pour vous ça serait toujours un
4 seul projet?

5 R. Oui.

6 Q. **[113]** Oui. Et, si dans cet exemple le raccordement
7 du premier client demandait cinquante mètres (50 m)
8 de prolongement avec une très forte rentabilité
9 mais que le deuxième client, beaucoup plus éloigné
10 du réseau, nécessite un long prolongement puis
11 qu'il n'est pas rentable à la marge. Comment
12 pouvez-vous alors justifier de raccorder le
13 deuxième client, dans votre approche?

14 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

15 R. J'essaie juste de comprendre le lien avec cette
16 question-là. Ce n'est pas ce que cette question-là
17 dit. C'est on a un client qui est raccordé par une
18 conduite principale à un autre client.

19 Q. **[114]** Oui, puis là on fait du repavage sur une
20 distance d'un kilomètre (1 km).

21 R. Oui.

22 Q. **[115]** Bon. Et là, dans l'exemple qui est donné,
23 donc d'un repavage sur une distance d'un kilomètre
24 (1 km) entre client A et client B, à cinquante
25 mètres (50 m)... c'est-à-dire que, dans cet

1 exemple, il y a le raccordement du premier client
2 qui requiert cinquante mètres (50 m) de
3 prolongement, qui présente une très forte
4 rentabilité. Le deuxième client, qui est beaucoup
5 plus éloigné puis qui nécessite...

6 M. DAVE RHÉAUME :

7 R. Juste un instant, Maître Turmel, ça ne sera pas
8 long.

9 Q. **[116]** Oui.

10 R. C'est peut-être une confusion, là, mais pour
11 raccorder un client, il y a un réseau de départ.
12 Donc, nous, ce qu'on... en tout cas,
13 l'interprétation que, moi, je fais...

14 Q. **[117]** O.K.

15 R. C'est le client A, que vous appelez, il a le gaz.
16 Puis là on part du client A puis on s'en va au
17 client B, puis il y a un kilomètre (1 km) de
18 repavage entre les deux. Donc, là, quand vous
19 rajoutez « puis là il y a un cinquante mètres
20 (50 m) pour le A puis un deux cents mètres (200 m)
21 pour le B », on n'est pas certain de...

22 Q. **[118]** O.K., on va sortir le petit dessin.

23 R. ... comprendre.

24 Q. **[119]** Je vous dis que, dans notre exemple, les deux
25 n'ont pas le gaz. C'est ça. C'est la nuance. Dans

1 notre exemple, les deux n'ont pas le gaz.

2 R. Donc, juste pour qu'on puisse bien répondre, là, je
3 vais essayer d'imager ce que vous décrivez. Il y a
4 le réseau qui est à un point de départ...

5 Q. **[120]** Oui.

6 R. ... puis là on va s'avancer sur un kilomètre (1 km)
7 de temps puis au début, après le premier cinquante
8 mètre (50 m), on va croiser le premier client puis
9 ensuite, neuf cent cinquante mètres (950 m) plus
10 loin, on va arriver au deuxième.

11 Q. **[121]** C'est ça.

12 R. On comprend la situation que vous essayez de
13 décrire. On va attendre la question.

14 Q. **[122]** Bien, la question, c'est vous semblez être
15 content d'aller raccorder le client qui est très
16 loin mais est-ce que c'est... malgré tout, avec les
17 analyses. Avec ce que vous proposez, vous nous
18 dites que vous allez aller raccorder ce client-là,
19 à neuf cent cinquante mètres (950 m). Est-ce que
20 c'est... comment vous pouvez justifier de raccorder
21 ce client-là s'il n'est pas, dans ma prémisses,
22 rentable?

23 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

24 R. Vous ajoutez la prémisses « rentable ». Elle n'est
25 juste pas dans la question, c'est juste...

1 Q. **[123]** Oui, bien, je...

2 R. Nous, on irait... on ferait ce projet-là,
3 effectivement. C'est un projet où on pense que l'IP
4 va être supérieur à un (1) sur une période de
5 quarante (40) ans.

6 (11 h 26)

7 Q. **[124]** O.K. Merci. Bon. Dernière page, écoutez, de
8 mes questions. Maintenant allez, toujours à B-0286
9 à la question 9... question/réponse 9.2. Quelle
10 page... je n'ai pas la page, excusez-moi. C'est
11 question/réponse 9.2. Donc B-286, réponse...

12 M. DAVE RHÉAUME :

13 R. Page 26.

14 Q. **[125]** Merci. À la DDR de la FCEI numéro 3. La
15 question était :

16 Jugez-vous approprié pour un
17 distributeur gazier d'ajouter des
18 ventes de gaz au-delà de ce que le
19 réseau existant peut desservir de
20 manière certaine sans d'abord évaluer
21 la rentabilité du renforcement de
22 réseau à long terme?

23 Et vous avez répondu :

24 Non.

25 Et vous nous réferez à une réponse, mais « non ».

1 Et là, notre... vous avez ça. Notre première
2 question c'est : est-ce qu'on peut induire de votre
3 réponse à cette question que vous évaluez la
4 rentabilité des projets de renforcement au niveau
5 de chacun des projets?

6 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

7 R. En fait, quand on est confronté à faire un
8 renforcement, que ce soit un renforcement, je vous
9 dirais, sur le réseau de distribution ou sur le
10 réseau de transmission... et il y a un dossier qui
11 est intéressant à ce niveau-là, c'est le dossier du
12 Saguenay, parce que c'était un... un renforcement
13 important au niveau de transmission. Et c'est ce
14 qu'on explique d'ailleurs à la question 9.1, d'où
15 le fait qu'on réfère à la question 9.1. On va... on
16 va retenir différents critères d'ailleurs qui
17 avaient été demandés par la Régie. Quand vous
18 faites un renforcement, il faut que vous... il faut
19 que vous pensiez à ces critères-là. Et je peux...
20 je peux vous en donner quelques-uns, notamment :
21 assurer la sécurité de nos clients, la fiabilité du
22 réseau, etc. Et s'assurer effectivement qu'il y a
23 une demande qui va venir justifier une augmentation
24 de la capacité dans le futur. Donc c'est ce type de
25 critères-là, effectivement, qu'on va prendre en

1 considération avant de faire un renforcement. Pour
2 nous, un renforcement, il doit être calibré et il
3 doit se justifier, oui.

4 Q. [126] Vous renvoyez à la question/réponse 9.1,
5 effectivement, qui indique qu'une analyse... que
6 l'analyse économique des renforcements « est
7 réalisée dans l'année où ces renforcements doivent
8 être réalisés ». C'est exact. Pouvez-vous nous
9 indiquer pour un projet de renforcement donné, bien
10 comme vous l'avez dit, mais comment la rentabilité
11 en est évaluée?

12 R. Comme je l'ai dit souvent en renfor... bien « comme
13 je l'ai dit », en fait comme on l'a dit à
14 l'intérieur de notre preuve, un renforcement ça ne
15 touche pas seulement généralement... en fait très,
16 très généralement, pas seulement les nouveaux
17 clients, ça touche également les clients existants.
18 Et donc, oui, on va se poser... si la question
19 c'est : est-ce qu'on se pose la question s'il va y
20 avoir une croissance, disons, future? Et souvent,
21 le renforcement, c'est une zone, ça peut être
22 l'ensemble du réseau, parfois ça peut être une
23 région, ça... dépendamment de l'ampleur du
24 renforcement, bien sûr. On va vraiment se poser la
25 question : est-ce qu'il y a une demande future qui

1 justifie d'augmenter cette capacité-là, tel qu'on
2 l'avait fait dans le cadre du Saguenay, si vous
3 vous en rappelez, Monsieur le Président. Où on
4 avait justement déposé toute la demande qui
5 était... la demande un peu qui était prévue par
6 rapport justement à la capacité. Donc, on ne fait
7 pas un investissement en renforcement sans se poser
8 ce type de question-là.

9 Q. [127] Et est-ce que les projets de renforcement
10 sont analysés à la manière de projets de parc
11 industriel? C'est-à-dire sur la base de clients
12 prospectifs exclusivement, donc zéro client réel.

13 R. En fait, c'est plus que ça, Monsieur le Président,
14 parce que des fois le renforcement peut être induit
15 par une croissance en fait de la clientèle
16 existante. Donc il faut regarder dans une zone...
17 une zone potentielle, justement, si on entrevoit
18 une croissance de la clientèle existante ou un
19 changement des profils de consommation, qui a pu
20 faire en sorte qu'il y a une demande de capacité
21 supplémentaire. Donc oui, peut-être pour ce qui est
22 de la nouvelle clientèle, ça pourrait ressembler
23 effectivement à ce qu'on fait pour les parcs
24 industriels, mais on regarde également la
25 croissance prévue au niveau de la clientèle

1 existante.

2 M. DAVE RHÉAUME :

3 R. À la seule petite différence, parce que vous avez
4 dit... au moment où monsieur Goyette a commencé à
5 donner sa réponse, vous avez dit : « Avec zéro
6 client ». Bien...

7 Q. **[128]** Réel.

8 (11 h 31)

9 R. Oui, réel. Bien c'est ça. C'est en effet ce qu'on
10 propose, dans certains cas, pour les repavages puis
11 les parcs industriels, c'est-à-dire que le client
12 n'est pas encore là, il va venir. On ne fait pas
13 les renforcements à l'avance quand il n'y a pas de
14 clients. Donc, t'sais, la façon dont le
15 renforcement est identifiée, c'est généralement les
16 ventes parlent avec des gens sur le terrain,
17 finalement une vente potentielle se manifeste.
18 C'est envoyé vers le groupe de l'ingénierie, qui...
19 bon, qui pose la question : combien ce client-là
20 peut consommer, le débit horaire, tout ça? Puis là,
21 qui va internaliser : est-ce que le réseau est
22 capable de le prendre? Puis c'est lorsque
23 simplement on réalise de dire « non », avec les
24 actifs actuels ça demande un renforcement pour
25 desservir ce nouveau client-là. Donc il y a... il y

1 a un client réel au moins qui le déclenche, là.
2 Puis des fois, je dis un, ça peut être plusieurs,
3 ça peut être un projet qui s'en vient, ça peut être
4 des clients existants qui ont changé. Mais il y a
5 forcément une demande réelle qui mène à ce que là,
6 l'analyse ensuite que monsieur Goyette a décrite
7 qui, bon, ça déclenche un renforcement, de combien
8 on parle, est-ce qu'on a de la croissance
9 suffisante qui, à terme, qu'on pense qui pourrait
10 justifier d'aller de l'avant. Ça vaut-tu la peine
11 d'investir dans un renforcement?

12 Monsieur Goyette donnait hier l'exemple
13 d'un bout de falaise renforcé pour, finalement,
14 brancher la seule maison au bout de la rue qui est
15 sur le bord de la falaise parce que c'est la seule
16 qui n'était pas capable. C'est probablement pas le
17 meilleur choix. Puis c'est pour ça qu'on inclut les
18 coûts de renforcement dans le portfolio, on ne les
19 exclut pas. Ils doivent être pris en compte dans
20 les coûts de développement.

21 Mais au niveau global, puis c'est un outil
22 de gouvernance ça aussi pour prioriser les bons
23 projets de ceux qui ont peut-être un potentiel de
24 densification futur moins intéressant, comme le
25 parallèle que vous faisiez au niveau des repavages

1 puis des parcs industriels.

2 Q. **[129]** On a besoin de beaucoup d'images dans ce
3 dossier-ci. L'image de la falaise était bonne hier,
4 je dois le dire.

5 Sur l'évaluation, peut-être dernière mini
6 ligne de questions sur l'évaluation du critère de
7 rentabilité au niveau du portefeuille. Lorsque vous
8 évaluez la rentabilité au niveau du portefeuille
9 pour valider si ça excède un point un (1,1), est-ce
10 que vous tenez compte du potentiel de densification
11 ou seulement des contrats signés comme pour le zéro
12 virgule huit (0,8)?

13 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

14 R. On tient compte seulement des contrats signés.

15 Q. **[130]** O.K. And now, turning to Mr. Feingold, good
16 morning.

17 Mr. RUSSELL A. FEINGOLD:

18 A. Good morning.

19 Q. **[131]** So, we'll take two hours, no, two minutes for
20 the next question. No, very short, sorry Sir, I
21 just want to... Going back to your presentation
22 from yesterday, at page 13, in your presentation
23 yesterday... You got it?

24 A. I do.

25 Q. **[132]** Okay. Yesterday, you referred to two

1 utilities in Ontario using the reinforcement in the
2 portfolio analysis in Ontario. Are you aware if
3 these utilities do include the prospective costs,
4 the reinforcement prospective costs, or only the
5 current reinforcement costs within the year. I hope
6 it's clear.

7 A. I think it's clear.

8 Q. **[133]** Okay.

9 A. I'll try to answer it.

10 Q. **[134]** Yes.

11 A. My understanding is that both Union Gas Limited and
12 Enbridge Gas Distribution, the two utilities that
13 I'm referencing here, go through a similar process
14 that was described by Énergir, and that they're, at
15 any point in time, looking forward to determine
16 where their system is evolving.

17 In other words, where they are with regard
18 to their overall capacity needs, both with regard
19 to new customers and existing customers, and then,
20 determine what that next increment of system
21 reinforcement will be. And that cost is then
22 included in that year's analysis for the projects
23 that come up that year.

24 Q. **[135]** So, it's within the year analysis.

25 A. That's correct.

1 Q. **[136]** Yes.

2 A. But it's based on a forward look that looks into
3 the future beyond that one year because that is
4 reasonable planning for a utility to look at the
5 longer-term perspective on where their system is
6 going from a capacity standpoint.

7 Q. **[137]** Thank you Sir. Merci, ça termine mes
8 questions.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Bravo, Maître Turmel. Vous avez dépassé deux
11 minutes à peine.

12 Me ANDRÉ TURMEL :

13 Oui, c'est bon.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Maître Gertler, approchez-vous.

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Oui, Monsieur le Président?

18 LE PRÉSIDENT :

19 Maître Gertler, vous aviez annoncé également un
20 soixante (60) minutes. J'imagine que vous allez
21 vous en tenir à ce soixante (60) minutes?

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 C'est-à-dire que j'ai déjà parlé ici de promesses
24 d'ivrogne alors je ne veux pas recommencer mais je
25 pense que ça va être un peu moins, honnêtement,

1 mais je ne suis pas certain.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Ce que je vous propose c'est qu'on amorce tout de
4 suite...

5 Me FRANKLIN S. GERTLER :

6 O.K.

7 LE PRÉSIDENT :

8 ... puis essayez de trouver un point...

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 Où on peut...

11 LE PRÉSIDENT :

12 ... autour de midi (12 h 00) où on pourrait couper
13 puis on va reprendre après le dîner.

14 (11 h 37)

15 Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 O.K. Est-ce que vous me permettez un petit cinq
17 minutes, juste de pause-santé, trois minutes, juste
18 avant de commencer.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Là, tout de suite?

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 S'il vous plaît.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Bon, oui. On confirme que oui. Alors cinq minutes.

25 Me FRANKLIN S. GERTLER :

1 Merci.

2 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

3 REPRISE DE L'AUDIENCE

4

5 LE PRÉSIDENT :

6 Alors, donc, Maître Gertler, comme je disais
7 tantôt, vous en avez pour une heure (1 h) environ,
8 mais essayez de couper ça à moitié ou là on est
9 rendu quasiment au quart.

10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 O.K. Vous voulez couper, à peu près à midi (12 h),
12 c'est ça?

13 LE PRÉSIDENT :

14 Oui. Bien c'est parce que je me fie à vos promesses
15 d'ivrogne. Si vous dites que ça va être plus court,
16 mais finalement, ça va être aussi long, on se
17 ramasserait à dîner à une heure moins quart
18 (12 h 45), ce qui serait un peu trop tard. Donc...

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 Mais j'ai fait aussi, je voulais juste vous dire
21 que j'avais un balisage, puis ma requête pour une
22 petite pause a fait l'unanimité.

23 Bonjour, Franklin Gertler pour la ROEÉ,
24 pour les formalités. Bonjour Monsieur Goyette,
25 Monsieur Rhéaume, Mr. Feingold.

1 Mon contre-interrogatoire va porter ou
2 reposer surtout sur les deux présentations d'hier,
3 les deux présentations Powerpoint, dont, je n'ai
4 pas encore retenu le numéro de pièce, mais en tout
5 cas, c'est Gaz Métro 7, document 8, pour la
6 présentation d'Énergir et qui doit être le 416,
7 O.K. Merci. Et donc, la présentation de
8 Black & Veatch ou de monsieur Feingold qui est le
9 Gaz Métro 7, document 9 et que je présent... Est-ce
10 que c'est le 417, alors? Bon. Tout va pour le mieux
11 dans le meilleur des mondes. Bon. Et je comprends
12 que c'est un effort un peu d'équipe, alors ça ne me
13 dérange pas si vous avez des choses à ajouter, de
14 part et d'autres, je ne pense pas que ça cause
15 problème. On essaie d'arriver simplement à une
16 vision claire de la situation et des positions. So,
17 my fist question...

18 Q. **[138]** So the question is for you Mr. Feingold and
19 you can I don't know you want to keep your ears on
20 or not but which every way is fine. And I'll, I'll
21 read you the passage in question but I'm making
22 reference to Mr. Chernick'S evidence, his written
23 evidence pièce C or C-ROEE-0112 and especially page
24 14.

1 Mr. RUSSEL A. FEINGOLD

2 A. I have it.

3 Q. **[139]** O.K. And... So mister Chernick says and I'm
4 in line 12 to 14 of his, of his report :

5 [...] Gaz Métro has proposed to use a 0.8
6 acceptance threshold. [...] Gaz Métro
7 believes that the 0.8 acceptance threshold
8 is reasonable, given its retrospective (a
9 posteriori) analysis of the profitability
10 of selected projects, using data for the
11 first five years of operation of projects
12 from the 2009 through 2011 plans. [...] The
13 sample consisted of projects costing more
14 than \$1.5 million and requiring a customer
15 contribution, which I understand to mean
16 that the profitability ratio was less than
17 0.8 in the a priori analysis. [...]

18 And then mister Chernick, and I'll now refer to
19 foot notice 4 at the bottom of page 14. He also
20 explains that :

21 [4] Based on the discussions with Mr.
22 Feingold, I understand that Gaz Métro
23 only intends to apply the 0.8
24 threshold if the ratio, if the project
25 has potential for densification;

1 otherwise, Gaz Métro would require a
2 1.0 ratio.

3 So I, I just want to verify with you is that, is
4 that a, is Mr. Chernick understanding correct...
5 as, as to the recommendation of Black & Veatch?

6 A. Well it's, it, it, the footnote is really referring
7 to the new method put forward by Énergir.

8 Q. **[140]** O.K.

9 A. And hum... Black & Veatch provided guidelines for
10 purposes of establishing appropriate profitability
11 indices.

12 Q. **[141]** For the new, for the new method?

13 A. For the new method, correct.

14 Q. **[142]** O.K. so how one of the two differ here from
15 the other? The first (1rst) part, your feel refers
16 to your original position and the second (2nd) part
17 refers to the...

18 R. No. What I'm trying to distinguish is the fact that
19 these profitability indices that you reference in
20 the footnote are both associated with the new
21 method put forward by Énergir.

22 Q. **[143]** O.K. Alright and beyond that clarification is
23 his description of the, the methodology, the
24 sampling process, what, what, what was put in and
25 what, and what came out is that, is that correct of

1 what would come out?

2 A. Well it's my understanding that the profitability
3 index project by project would be point eight (0,8)
4 for projects that have potential for densification
5 or main in filling. And then the one point zero
6 (1,0) for projects where there is no opportunity or
7 expectation for densification.

8 Q. **[144]** And in that sampling is he correct when it
9 says the sample was a project costing more than one
10 point five million dollars (\$ 1,5M), that do, that
11 requires customer contribution is that correct?

12 A. I did not examine those samples. I think Énergir
13 will be in a better position to address the nature
14 of that analysis.

15 Q. **[145]** O.K. Monsieur Rhéaume peut-être ou Monsieur
16 Goyette est-ce que vous êtes capables de nous
17 éclairer là-dessus?

18 M. DAVE RHÉAUME :

19 R. Pouvez-vous reposer votre question par rapport à
20 ce, c'est par rapport spécifiquement au plus de un
21 point cinq millions de dollars (1,5 M \$)?
22 (11 h 49)

23 Q. **[146]** Bien c'est ça monsieur, monsieur Chernick dit
24 essentiellement que le, le zéro point huit (0,8)
25 que, que... la position c'est que ce serait

1 raisonnable sur la base d'une, une analyse
2 rétrospective et on a fait une analyse de la
3 profitabilité d'une certaine sélection ou certain
4 nombre de projets, et que l'échantillonnage portait
5 sur des projets de plus de un point cinq million
6 (1,5 M\$), mais qui demandaient une contribution du
7 client. Et de là, il dit, bien, de là je comprends
8 que la profitabilité, le ratio de profitabilité
9 était de moins de zéro point huit dans l'a priori.

10 R. On pense que ce qui cause la confusion...

11 Probablement que ce qui cause la confusion, c'est
12 que monsieur Chernick réfère, puis je présume que
13 c'est ça qu'il avait en tête, à la première méthode
14 qui avait été présentée, qui était le SMA dans
15 laquelle, la façon dont on avait utilisé pour
16 quantifier pourquoi on demandait un... on acceptait
17 des projets avec un taux de rendement interne
18 inférieur au coût en capital prospectif, puis à
19 l'époque c'était deux pour cent (2 %) à mon
20 souvenir qui avait été proposé, c'est qu'on avait
21 regardé des projets avec contribution. Donc, des
22 projets à contribution, on peut présumer c'est donc
23 des projets où il y a un coût d'investissement plus
24 important qu'un projet qui est déjà sous réseau,
25 donc un projet qui... On étend du réseau, potentiel

1 de densification.

2 Puis on avait regardé après ça dans les
3 années subséquentes quelle avait été la
4 densification qui avait été faite. Donc, oui, à ces
5 faits-là, étant donné que, ça, c'est à des fins
6 d'analyse, on n'avait pas différencié les projets
7 de plus ou de moins de un point cinq million
8 (1,5 M\$). L'objectif, c'était de voir la
9 densification, ça peut valoir combien.

10 Si vous avez plusieurs questions par
11 rapport à ça, on... Ce n'est plus la méthodologie
12 qu'on recommande. On a amendé notre preuve. On
13 pense que, en fait qu'est-ce qu'on propose
14 aujourd'hui est supérieur préférable à ce qu'on a
15 proposé au début lorsqu'on a proposé une
16 modification de la méthode. Donc, cette approche-là
17 n'est plus recommandée par Énergir.

18 Q. **[147]** O.K. Maintenant... Mais on se comprend qu'il
19 va y avoir quand même... vous proposez encore le
20 zéro point huit pour des projets avec potentiel de
21 densification. C'est ça? Vous hochez de la tête que
22 oui.

23 R. C'est exact.

24 Q. **[148]** Et un point zéro pour les autres, pour les
25 cas où il n'y a pas ce potentiel-là. C'est bien ça?

1 R. C'est exact pour les projets en bas de un point
2 cinq million (1,5 M\$), ce qui est l'objet de
3 l'audience d'aujourd'hui.

4 Q. **[149]** Bon. Et est-ce qu'Énergir a développé ou
5 élaboré des normes ou des considérations
6 spécifiques qui peuvent être appliquées pour savoir
7 pour un projet si ça devrait tomber dans le un
8 point zéro ou dans le zéro point huit? Parce qu'on
9 dit, bon, potentiel de densification, pas de
10 potentiel, mais est-ce qu'il y a quelque chose
11 autour de ça? Est-ce qu'il y a une...

12 R. Je vais répondre parce que j'ai l'impression que ça
13 fait quelques fois que monsieur Goyette donne
14 l'explication du travail qui est fait. Donc, oui,
15 on a mis en place une gouvernance. Il y a plusieurs
16 étapes. On a donné des exemples. On a fait avec des
17 diagrammes. C'est-à-dire que lorsqu'un projet est
18 entre point huit et un, on va ensuite faire une
19 évaluation de... Déjà, ça, ça nous permet de
20 déterminer combien il manque de revenus pour être
21 capable de rentabiliser ce projet-là. Puis on va
22 ensuite comparer ça au potentiel de densification.
23 Puis, là, on a parlé, il y a plusieurs questions de
24 la FCEI à cet effet-là il y a une demi-heure, là,
25 sur, quand est-ce que le client est pour arriver,

1 la probabilité de les signer.

2 Puis tout ça finit dans les mains du vice-
3 président Ventres qui, lui, dit : oui finalement ça
4 fait du sens, on est pas mal confiant qu'on va y
5 arriver, ou, ça prendrait vraiment que les planètes
6 soient vraiment bien alignées pour y arriver. C'est
7 un projet où on pense, ce n'est pas assez probable,
8 on le laisse passer ce projet-là ou, en fait, on ne
9 le laisse pas passer. On appelle le client puis on
10 lui dit, il manque de revenus associés à ton
11 projet, il faut que tu donnes une contribution pour
12 remonter à un si tu désires être raccordé au gaz
13 parce que le potentiel de densification autour de
14 ta localisation est insuffisant.

15 (11 h 55)

16 Q. **[150]** O.K. Monsieur Rhéaume, ça va, je vous
17 remercie. Des fois, vous savez, ce n'est pas facile
18 toujours de suivre parfaitement si c'est la même
19 réponse mais je veux quand même comprendre puis je
20 pense que vous avez déposé un peu la description de
21 votre méthode de gouvernance, que vous appelez.
22 J'avoue que je ne l'ai pas par coeur là. Mais
23 qu'est-ce que je veux savoir c'est la chose
24 suivante. C'est que, si je comprends bien, la
25 semaine passée la Régie a décidé qu'elle se doit de

1 voir qu'il y a une méthodologie assez bien définie
2 qui soit appliquée. Et vous hochez de la tête mais
3 je ne vous demande pas de faire une interprétation
4 de la décision, quand même.

5 Mais là mon impression, là, puis je ne sais
6 pas si la Régie a la même impression mais mon
7 impression que vous dites : Bien, voici notre...
8 nos deux paramètres, le un point zéro (1.0) puis le
9 point huit (0.8), et on fait une espèce d'arbitrage
10 entre les deux, qui sont... dans un sens très
11 large, dépend du potentiel d'identification,
12 potentiel de profitabilité accrue ou revenu accru.
13 Et là la difficulté, après avoir dit ça, on tombe
14 dans une espèce de zone de discrétion ou de
15 jugement qui dit : « Bien, là on regarde tout ça,
16 on fait un peu... on regarde d'un peu plus près.
17 Puis après le vice-président, qui est dans... -
18 j'espère, je ne sais pas, qui n'est pas dans une
19 boîte noir - le vice-président décide », le vice-
20 président, je ne sais pas, là, décide, fait une
21 espèce de jugement. Puis je comprends qu'il y a
22 peut-être une question où est-ce qu'est la limite
23 de votre droit de gérer, que vous invoquez la
24 régulation.

25 Mais je vous pose la question : Au-delà de

1 votre processus de gouvernance, est-ce que vous
2 avez... si ce n'est pas le cas, ce n'est pas le
3 cas, mais est-ce que vous avez une méthodologie
4 plus... plus certaine, plus étoffée pour faire cet
5 arbitrage-là dans lequel deux catégories les
6 projets vont tomber?

7 Me PHILIP THIBODEAU :

8 Je veux intervenir un instant. Est-ce que je
9 comprends bien que vous demandez s'il y a une
10 méthodologie additionnelle pour calculer le
11 potentiel de densification pour atteindre le un
12 (1)?

13 Me FRANKLIN S. GERTLER :

14 Je pense que ma question était claire, je ne sais
15 pas. Mais si vous vous objectez, si les témoins ne
16 sont pas capables de répondre. Moi, je demande si,
17 au-delà du processus de gouvernance et de la... le
18 processus interne que monsieur Goyette a décrit,
19 est-ce qu'il y a quelque chose de plus concret
20 qu'on peut... auquel on peut référer la Régie pour
21 décider lequel des deux paramètres on retient,
22 qu'on demande par rapport à un projet?

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Et c'est là que... je suis désolé, je ne veux pas
25 faire de plaidoirie, je veux seulement comprendre.

1 Quand vous dites, « lequel des deux on retient »,
2 vous voulez dire quoi? Je comprends d'hier que... à
3 savoir si c'est point huit (0.8) ou un (1), c'est
4 basé sur des revenus signés. Mais quand vous dites,
5 « c'est lequel des deux on retient », à quoi vous
6 faites référence exactement?

7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 Bien, là, je ne sais pas, je... On va voir,
9 Monsieur le Président, si les témoins sont capables
10 de répondre puis, sinon, bien, je vais essayer
11 d'être plus clair, là.

12 M. DAVE RHÉAUME :

13 R. Ce qu'on comprend de votre question, c'est quoi la
14 méthode... pratiquement, c'est quoi la méthode
15 qu'on demande à la Régie d'approuver. Ça va être
16 très clair. Ce qu'on demande à la Régie, c'est
17 d'approuver une méthode qui va nous permettre de
18 faire des projets à point huit pour cent (0.8 %)
19 d'IP. Ce qu'on dit, c'est que le point huit (0.8),
20 selon nous, est conservateur... point huit (0.8),
21 là, un projet à point huit (0.8), ça veut dire
22 qu'on a déjà signé une entente avec un client qui
23 représente quatre-vingts pour cent (80 %) des
24 revenus dont on a besoin.

25 Ce qu'on sait, ce qu'on voit, ce que vous

1 constatez à chaque année, c'est qu'il y a de la
2 densification. Si vous regardez même dans
3 l'information qu'on a donnée dans le dossier, il y
4 a des ventes qu'on fait à des clients sur réseau.
5 Pour ça il a fallu l'étendre, le réseau. Donc, ce
6 qu'on est convaincu, c'est qu'il y a un potentiel
7 de densification quand tu branches un client, qui
8 peut être, en quelque sorte, anticipé. On pense
9 qu'on est conservateur parce que, nous,
10 contrairement à d'autres dans d'autres
11 juridictions, on n'anticipe même pas celui à court
12 ou moyen terme. C'est-à-dire que, dans le point
13 huit (0.8), contrairement à d'autres juridictions,
14 on ne met que des ventes avec des clients signés.
15 Puis ce qu'on dit c'est qu'on pense que la
16 densification qui va se matérialiser dans les
17 années subséquentes va permettre de faire passer
18 l'IP à un (1) et plus.

19 (12 h 00)

20 On pourrait s'arrêter là. On pourrait se
21 dire, puis c'est ce qu'on constate par ailleurs
22 quand on regarde au niveau pas d'un expert, mais
23 quand je regarde ce qui se fait en Ontario, ils
24 disent « les projets en haut de point huit sont
25 acceptés. » On amène un raffinement supplémentaire,

1 notamment pour rassurer la clientèle puis pour...
2 Puis on est ouvert à en discuter, c'est de dire :
3 on ne va pas juste faire point huit (0,8) c'est
4 correct, puis pas se poser la question. On va quand
5 même regarder comment on va le faire le point deux
6 (0,2).

7 Donc, si ce que le ROEÉ veut retenir, c'est
8 que la règle, c'est point huit (0,8) point, puis ça
9 peut être écrit comme ça. Nous, ce qu'on dit, c'est
10 on amène un niveau d'intelligence, de
11 conservatisme, de prudence, de raffinement à ça qui
12 est avant de juste dire « ah! C'est point quatre-
13 vingt-deux (0,82) puis on arrête de regarder
14 autour. » Maître Turmel a apprécié l'exemple du
15 bout de falaise, on se pose les questions : on est
16 où actuellement? Est-ce qu'il y a un potentiel de
17 densification? Est-ce qu'il y a de la clientèle qui
18 va justifier de passer de point huit (0,8) à un
19 (1)?

20 Donc, de notre point de vue, c'est
21 totalement aligné avec le cadre réglementaire.
22 C'est-à-dire ce qu'on demande à la Régie c'est de
23 nous autoriser à faire des projets à partir de
24 point huit (0,8). On branche pour plus de cinq
25 mille (5000) clients par année. Puis ce qu'on vous

1 dit, donc de ne pas revenir à chaque fois pour vous
2 dire : voici, on est à point neuf (0,9), pouvez-
3 vous nous autoriser pour un projet de vingt-cinq
4 mille dollars (25 000 \$) à aller de l'avant?

5 Par contre, ce qu'on vous dit, pour ajouter
6 une mesure de suivi supplémentaire, c'est... mais
7 ça se peut-tu que, dans le fond, il y a plein de
8 projets entre point huit (0,8) puis un (1) qu'ils
9 ne se matérialisent pas finalement. On vous dit, on
10 ne pense pas, on est convaincu qu'ils vont se
11 matérialiser, mais c'est vrai qu'il y a une
12 incertitude, il y a un risque associé à ça. Comme
13 il y a un risque, en passant, sur un projet un
14 point deux (1,2) qu'on se lance de l'avant. Il y a
15 des dépassements de coûts, il y a des... il y a des
16 risques associés aux projets.

17 Ce qu'on s'engage à faire, c'est de faire
18 un suivi spécifique pour l'ensemble des projets de
19 point huit (0,8) à un (1). Si on réalise dans six
20 ans que l'ensemble des projets entre point huit
21 (0,8) et un (1), c'est-tu moi ou c'est serré pas
22 mal? Finalement, ils se densifient à hauteur
23 seulement en moyenne de un par exemple, bien, peut-
24 être qu'on arriverait à la conclusion que, point
25 huit (0,8), c'est trop bas puis qu'il faut monter à

1 point neuf (0,9) pour avoir plus de sécurité que
2 les projets vont être capables de se rentabiliser.

3 Mais, en date d'aujourd'hui, on est
4 convaincu puis quand on regarde autour, que le
5 point huit (0,8) est le chiffre adéquat à avoir
6 comme point minimal.

7 Me MARC TURGEON :

8 Maître Gertler, je veux juste...

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 Oui.

11 Me MARC TURGEON :

12 ... en profiter. Dans ce que vous venez de me dire,
13 Monsieur Rhéaume, j'aimerais juste comprendre parce
14 que je reprends un peu la... je ne veux pas être...
15 je ne suis pas dans la tête à maître Gertler et je
16 ne veux pas l'être non plus et vice-versa
17 probablement.

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 Merci.

20 Me MARC TURGEON :

21 Q. [151] Mais, moi, c'est... dans ce que vous venez de
22 dire, c'est où est la plus-value de la vice-
23 présidence? Parce que vous faites des études, vous
24 arrivez, vous étudiez, donc vous documentez les
25 choses et c'est où la plus-value? Parce que c'est

1 pas... Lui, il n'a pas une autre technologie, il
2 n'y a pas une autre... il fait partie, c'est un
3 niveau de contrôle, si vous voulez, ou
4 d'autorisation interne chez vous. Mais, je veux
5 dire, lui, il n'a pas non plus une boule de cristal
6 qui dit des choses.

7 M. DAVE RHÉAUME :

8 R. Il n'a pas de boule de cristal, il n'y a pas de
9 certitude que les décisions qu'il prend sont les
10 bonnes. Par contre, de monter au niveau du vice-
11 président, c'est la façon de s'assurer... on pense
12 qu'on a la vision la plus globale de l'ensemble des
13 considérations qui sont à prendre, qui sont... qui
14 doivent être prises en considération dans ce genre
15 de projet là. Monsieur Goyette donnait l'exemple.
16 Il y a une question du climat politique local. Dans
17 la municipalité, qu'est-ce que ça se passe, du
18 développement? Ça devient l'agrégateur de ce que
19 l'ensemble des groupes font.

20 Donc, il y a des gens qui font des analyses
21 plus techniques qui, eux, vont dire, bon bien, dans
22 ce type de bâtiments là, voici le type
23 d'équipements qu'on peut prévoir mettre. Eux, ils
24 vont mettre le mètre cube associé potentiel. Puis
25 finalement, c'est un tableau qui se bâtit

1 graduellement avec l'input de plusieurs joueurs,
2 dans le fond, à l'intérieur de l'organisation.

3 Puis d'aller jusqu'au niveau du vice-
4 président, c'est une façon pour nous de s'assurer
5 qu'on n'est pas trop optimiste puis qu'on fait
6 vraiment le « due diligence » là, le tour de la
7 question pour s'assurer qu'avant de décider, dire :
8 « Oui, oui, on le sait qu'à court terme, ce projet-
9 là, on n'a pas déjà sécurisé les clients pour
10 assurer l'ensemble des coûts qu'il faudrait pour
11 assurer une neutralité tarifaire. »

12 Donc, on le sait qu'on prend
13 particulièrement un risque là. Mais, on est
14 convaincu qu'avec les facteurs économiques,
15 municipaux, techniques autour, que le résultat
16 finalement mérite d'aller de l'avant avec ce
17 projet-là. Donc, c'est... on pense que c'est la
18 personne le mieux placer pour prendre cette
19 décision-là à l'intérieur de l'organisation.

20 Me FRANKLIN S. GERTLER :

21 Monsieur le Président, je pense, on pourrait comme
22 couper là ou on peut... je peux faire un autre cinq
23 minutes, mais c'est comme vous voulez.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Comme vous êtes déjà arrêté, on va s'arrêter là.

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 Merci beaucoup.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Alors, donc de retour à mettons treize heures dix
5 (13 h 10).

6 Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 Merci.

8 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

9 REPRISE DE L'AUDIENCE

10

11 _____
(13 h 12)

12 Me FRANKLIN S. GERTLER :

13 Alors, rebonjour Monsieur le Président.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Rebonjour, Maître Gertler. Peut-être que ça ne
16 servira à rien mais je tiens à vous dire qu'on a un
17 gros programme cet après-midi alors...

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 O.K.

20 LE PRÉSIDENT :

21 ... si vous pouvez être sharp comme vous pouvez
22 l'être...

23 Me FRANKLIN S. GERTLER :

24 O.K. Bon...

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci.

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 Non, je ne pense pas que ça va être très long,
5 Monsieur le Président. On va essayer.

6 Q. [152] Là, j'ai une question pour surtout les gens
7 d'Énergir mais j'essaie de, je vais demander
8 d'abord à monsieur Feingold. Mr. Feingold, and I'm
9 afraid you may tell me again that I'm mixed up
10 about what your mandate was, or at what point in
11 the process you intervened, but what I want to
12 understand is a point of clarification for the dim-
13 witted here. That's me.

14 Is the recommendation of Black & Veatch to
15 apply the new, I think it's the new methodology,
16 you'll tell me, to all projects, to those under one
17 point five million dollars (\$1.5 M), or only those
18 over the threshold.

19 I want to understand because it seems to me
20 in different places in the evidence, in the
21 presentation, it's not absolutely clear to me what
22 does this actually apply to. Because we talk about
23 the development plan, then we talk about individual
24 projects which are subject to different process. I
25 wanted to just understand what's proposed here.

1 Mr. RUSSELL A. FEINGOLD:

2 A. Well, my understanding is that the purpose of this
3 proceeding, Phase 3B, is to address the process
4 used by Énergir to evaluate the profitability of
5 its system extension projects and, as I understand
6 it, the focus of the proceeding has been on smaller
7 projects, projects less than one point five million
8 dollars (\$1.5 M).

9 So, all of the focus of Black & Veatch's
10 effort and the recommendations that emanated from
11 that effort focus on those type of projects
12 because, as I understand it, the larger projects
13 are the subject of individual applications before
14 the Régie, and would be subject to very specific
15 requirements that would be investigated or reviewed
16 during those applications.

17 Q. [153] Okay. Et maintenant, pour nos amis de chez
18 Énergir, je ne sais pas si vous avez saisi la
19 question ou vous aimeriez que je la reprenne en
20 français pour aller vite?

21 (13 h 15)

22 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

23 R. Oui, effectivement, la nouvelle méthode telle qu'on
24 l'a décrite dans notre preuve, c'est pour les
25 projets moins de un point cinq million (1,5 M\$).

1 Q. **[154]** Seulement?

2 R. Oui.

3 Q. **[155]** Pour le reste, l'analyse est non pertinente,
4 par exemple, je vais vous donner l'exemple de la
5 durée de vie de quarante (40) ans ou le traitement
6 des frais généraux, ces choses-là, les frais des
7 entrepreneurs, est-ce que c'est des choses, vous ne
8 proposez pas ça de manière générale, c'est
9 seulement pour les petits projets? Parce que, moi,
10 je comprends, je vais vous expliquer, moi, je
11 comprends qu'on est dans une cause générique qui
12 est censée établir des larges principes, la base de
13 l'allocation des coûts, et donc la tarification, la
14 structure des tarifs après. C'est pour ça que je
15 vous pose la question.

16 R. En fait, je vous dirais, Monsieur le Président, que
17 c'est vraiment... pour nous la nouvelle méthode,
18 c'est pour les projets moins de un point cinq
19 million (1,5 M\$). C'est des balises qui visent à
20 encadrer, effectivement, ces projets-là, ces
21 ventes-là. Monsieur Rhéaume en a parlé. Cinq, six
22 mille (6000) ventes par année, deux cents (200),
23 deux cent cinquante (250) projets.

24 Ceci étant dit, on pense qu'il y a certains
25 principes qui pourraient être applicables aux

1 projets de plus de un point cinq million (1,5 M\$).
2 Ceci étant, je pense que ça va être un peu...
3 considérant que c'est du cas par cas, par exemple
4 la durée de vie, on a déjà présenté des projets de
5 plus de un point cinq million (1,5 M\$) avec des
6 durées de vie qui ne sont pas de quarante (40) ans.
7 Donc c'est du cas par cas.

8 Selon nous, par contre, il y a un principe
9 qui pourrait s'appliquer, c'est le principe des
10 coûts directs incrémentaux qu'on... Peu importe le
11 type de projet, je pense que ça demeure un principe
12 important.

13 Donc, encore une fois, un peu ce qui sous-
14 tend ça, théoriquement, c'est ce qu'on appelle les
15 coûts pertinents. Mais au niveau des projets de
16 plus de un point cinq million (1,5 M\$) généralement
17 ce n'est pas sous le contrat général entrepreneur.
18 Donc, c'est vraiment... On va en appel d'offres.
19 Donc, dans ce cas-là, ce serait comme des coûts
20 directs incrémentaux. Mais je ne sais pas si...
21 C'est un peu ce que je répondrais, Monsieur le
22 Président.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Maître Gertler, attendez un instant. Je pense que
25 la question s'adresse autant à la Régie qu'au

1 panel.

2 Me FRANKLIN S. GERTLER :

3 Vous, c'est après. Vous allez nous donner votre
4 réponse.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Oui, je sais que c'est après. Mais peut-être que ça
7 va éviter bien des quiproquos. Au tout début de la
8 Phase 3, on a commencé avec le sujet A, pour lequel
9 Énergir demandait une approbation. Et la Régie vous
10 avait convoqué dans une rencontre préparatoire où
11 on disait, nous, on voit une conjonction entre des
12 débats qui ont eu lieu dans des dossiers tarifaires
13 précédents, certains qui remontent à très loin. On
14 voyait une conjonction entre ce qui était déposé
15 dans la preuve du docteur Overcast à l'époque, mais
16 peu importe qu'il faisait partie de la preuve de
17 Gaz Métro, et le sujet A.

18 Puis on en est venu à la conclusion qu'il y
19 avait lieu d'avoir deux sujets dans la Phase 3, le
20 sujet A tel qu'il était présenté puis le sujet B
21 que nous avons appelé. Puis je l'ai dit dans mon
22 mot d'ouverture, méthode, pas au pluriel, là,
23 méthode d'évaluation de la rentabilité des projets
24 d'extension de réseau. Ça, là, c'est générique. Ça
25 dépasse juste la nouvelle méthode que vous proposez

1 pour le plan de développement, pour les projets en
2 bas de un point cinq (1,5 M\$). Méthode au sens
3 large. Ce qui fait que, par exemple, on a un sujet
4 invité le coût en capital prospectif, parce que
5 c'est un des paramètres qui est utilisé dans la
6 méthode. La durée de vie, c'en est un autre
7 paramètre de la méthode qui fait partie de la Phase
8 3B, qui fait partie de la Phase 3 et du sujet B qui
9 concerne la méthode d'évaluation.

10 Et on comprend très bien que, vous, votre
11 focus, il est sur la nouvelle méthode. Puis la
12 preuve de monsieur Feingold va, il l'a dit,
13 principalement dans ce sens-là. Mais je crois que
14 l'ensemble de ses recommandations sont exportables
15 à quelque chose de plus large, les projets
16 d'extension en général.

17 Donc, maître Gertler a raison de penser que
18 le sujet B est plus large que juste la nouvelle
19 méthode. On comprend très bien ce que vous
20 recherchez par rapport à la nouvelle méthode. Mais
21 je veux juste pas que vous oubliez, contrairement à
22 ce que vous avez laissé entendre, Monsieur Rhéaume,
23 avant le dîner, ça concerne la méthode d'évaluation
24 de la rentabilité et tous ses paramètres. Le focus
25 est principalement mis sur les projets de moins de

1 un point cinq (1,5 M\$). Mais ce n'est pas exclusif
2 à ça.

3 (13 h 20)

4 M. DAVE RHÉAUME :

5 R. Puis peut-être juste pour préciser. L'objectif
6 n'était pas de dire que le focus du dossier
7 nécessairement est exclusif, c'est-à-dire la
8 proposition qu'on vous fait, c'est-à-dire d'avoir
9 des balises très claires pour désormais être
10 capable de faire... de demander l'approbation des
11 projets dans le cadre de la cause tarifaire, ce
12 qu'on dit c'est, les règles qu'on met en place,
13 selon nous, fonctionnent, je vais dire,
14 parfaitement, disons ça ainsi, pour les projets de
15 moins d'un point cinq (1.5). Puis ce n'est pas du
16 tout de dire qu'on pense que l'information qui est
17 discutée ici ne sera pas réutilisée dans les
18 projets de plus d'un point cinq (1.5). Il ne faut
19 pas comprendre, dans la réponse de monsieur
20 Goyette, qu'on essaie de ne pas vouloir que ce soit
21 inclusif, loin de là. C'est qu'on dit : Dans les
22 projets de plus d'un point cinq (1.5), c'est des
23 projets importants, unique chacun, qui, on pense,
24 dans bien des cas peuvent mener à des décisions,
25 des caractéristiques particulières de sorte... puis

1 je trouve que l'exemple de monsieur Goyette est
2 très bon, bien, les frais fixes entrepreneur, dans
3 des projets de plus d'un point cinq (1.5), dans
4 bien des cas ça devient un coût direct.

5 Donc, on ne cherche pas à attacher par le
6 fait que la Régie dise, si la Régie arrivait à la
7 même conclusion que nous, que les frais fixes
8 entrepreneur, pour les projets de moins d'un point
9 cinq (1.5), doivent être jugés au niveau du
10 portfolio. Nous, on le dit tout de suite, on pense
11 que pour un projet de plus d'un point cinq (1.5) où
12 il y aurait des frais fixes spécifiquement pour un
13 projet devraient être mis dans le projet. Donc,
14 c'était vraiment juste dans ce sens-là je pense
15 qu'on essayait de répondre, c'est-à-dire lorsque
16 vous nous posez des questions sur la méthode, on
17 vous répond vraiment sur comment elle devrait
18 fonctionner pour les projets de moins d'un point
19 cinq (1.5). Ce qui ne veut pas dire que ça ne peut
20 pas être pareil pour les plus d'un point cinq
21 (1.5), c'est juste qu'on sait qu'il y aura des
22 exceptions dans les projets de plus d'un point cinq
23 (1.5). Donc, on voulait garder la table ouverte
24 pour les cas où ça se présentera devant la Régie.

1 Mme LOUISE PELLETIER :

2 Q. [156] Oui, je vais ajouter, c'est...

3 essentiellement, c'est un peu moi qui suis à
4 l'origine après votre commentaire, là, parce que je
5 n'ai rien initié. Il ne m'apparaît pas très
6 clair... ma compréhension de la chose, c'est que la
7 méthodologie qui serait appliquée, approuvée par la
8 Régie, pourrait et probablement, dans mon esprit,
9 devrait s'appliquer autant aux projets de moins
10 d'un point cinq (1.5) qu'aux projets de plus d'un
11 point cinq million (1.5 M), avec les ajustements
12 que vous avez parlé. Quand on parle d'un coût de
13 capital prospectif, bien, il ne sera pas différent
14 pour les plus grand qu'un point cinq (1.5). Quand
15 on parle de la durée de vie, ça ne sera pas
16 différent.

17 Si on parle d'un indice de profitabilité,
18 bien, il faudra possiblement en considérer...
19 considérer de quelle manière ça s'applique pour les
20 projets de plus d'un point cinq (1.5). Je veux
21 juste que ce soit clair dans l'esprit de tout le
22 monde que... en tout cas, dans le mien c'est très
23 clair que ça s'applique autant aux deux. Cette
24 méthodologie, elle est au singulier et elle énonce
25 certains critères. Et je ne la vois pas comme étant

1 distincte et entièrement différente pour son
2 application de projets de plus d'un point cinq
3 million (1.5 M).

4 R. Je pense que vous l'avez exprimé plus clairement
5 que moi, mais on a la même compréhension. C'est-à-
6 dire que les principes qu'on discute devraient
7 s'appliquer partout mais, comme vous l'avez dit,
8 bien, il y aura peut-être, en effet, des
9 circonstances qui feront que, lorsqu'on regardera
10 un projet sur une base individuelle, de plus d'un
11 point cinq (1.5), il y aura peut-être des
12 exceptions mais les principes qu'on discute, c'est
13 des principes généraux.

14 C'est simplement que, nous, on essayait de
15 tout de suite camper qu'on est conscient qu'il y a
16 des exceptions parfois dans les projets de plus
17 d'un point cinq (1.5), qui pourrait faire l'objet
18 des examens alors que, pour les projets de moins
19 d'un point cinq (1.5), après le dépôt à la cause
20 tarifaire, on ne revient pas vous voir. Donc, dans
21 ces cas-là, on va suivre rigoureusement les
22 paramètres qui auront été approuvés par la Régie de
23 l'énergie dans le cadre de cette audience-ci.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Désolé, Maître Gertler, ce sera déduit de vos

1 minutes.

2 Me FRANKLIN S. GERTLER :

3 J'étais pour faire justement une requête dans ce
4 sens-là, mais j'arrive à mes dernières lignes de
5 questions.

6 LE PRÉSIDENT :

7 O.K. J'espère que ça a répondu à votre question.

8 Me FRANKLIN S. GERTLER :

9 Oui, mais là je pense que ça nous clarifie un peu
10 le... comment on dit, la lampe? Ça, c'est quoi, ça
11 éclaire? Éclairer ma lampe, c'est ça. C'est mieux
12 de se faire sonner sa cloche, j'imagine.

13 (13 h 25)

14 Q. **[157]** Mr. Feingold, now for you, I want to talk
15 about the forty (40) years, the period of analysis
16 for assessing profitability and I think we are all
17 pretty familiar with the, what's been said on this
18 subject so I'll try not to spend too much time
19 going to specific references. But in your
20 PowerPoint yesterday and obviously in your evidence
21 and just for the notes sténographiques I'll refer
22 to Gaz Métro 7 document 9 which is the B-0417, at
23 pages 11 and 12. And you talk there about the bench
24 marking that was done to come up with your
25 conclusion for the bench marking for the, for the

1 forty (40) years and some places is forty (40),
2 part forty (40) and part twenty (20) for the
3 witnesses. You nod and you are saying yes.

4 M. RUSSEL FEINGOLD:

5 A. Yes.

6 Q. **[158]** And in other places it's not considered
7 because the issue is dealt with in an other aspect
8 of methodology if I understand correctly?

9 A. That is correct.

10 Q. **[159]** But I wanted to ask you was for example, does
11 the bench marking take into account when that
12 methodology was determined and under what
13 conditions? Did you go down, drilled deeper if I, I
14 can ask it that way?

15 A. I would answer that by saying: in some cases we did
16 drilled down deeper especially when I had to do
17 with a Canadian utilities that we benchmarked. For
18 example looking in at Ontario since there was a
19 rather comprehensive review back in nineteen ninety
20 eight (1998) and then with FortisBC in British
21 Columbia in two thousand fifteen (2015) or two
22 thousand sixteen (2016) we took a closer look at
23 the regulatory documents, the applications on the
24 part of the utilities just because we felt that it
25 would be more relevant to the considerations here

1 in this proceeding.

2 But to get to the fundamental of your
3 question we didn't go back with each and every
4 company to be able to determine what was the
5 genesis of the method. We were more interested in
6 what was the current method that they rely on
7 today.

8 Q. **[160]** And maybe Fortis is a different case because
9 of their electricity grid and availability in
10 pricing. But in the others cases of the other
11 utilities I want to ask you about comparability to
12 the Quebec situation because we say forty (40)
13 years but of course here we've got availability in
14 pricing of electricity which makes space heating
15 and, and water heating for example with electricity
16 a more plausible proposition. So how does that,
17 that, first of all do you agree with me that they
18 may be differences there?

19 A. Well there could be differences but I think in fact
20 in one of the information request that was made of
21 Black & Veatch we specifically said that we did not
22 evaluate the environmental context, I forget the
23 exact phrasing between jurisdictions. We looked I
24 would say more at the mechanics and more at the
25 reasoning behind the various parameters and how

1 they were set and less on things like external
2 factors like the environmental situation for
3 example.

4 Q. **[161]** So you wouldn't have considered for example
5 how transition to a low carbon economy might affect
6 the appropriateness of a forty (40) year life span
7 to be used in profitability analysis?

8 A. I didn't specifically review that but I also know
9 that for example just based on my work in British
10 Columbia that the province is very much
11 environmentally conscious in areas like that as
12 well and in fact Fortis in its most recent
13 proceeding move from a twenty (20) year to a forty
14 (40) year valuation period despite the fact that
15 that kind of environment existed.

16 (13 h 30)

17 Q. **[162]** Can you articulate then for us how, because I
18 think we agree that the forty (40) years is, is a
19 fairly close approximation of what we heard is the
20 engineering life of this pipe basically of these
21 network extensions. What's the basis for making
22 equivalence between the engineering life and the
23 period of evaluation for the probability of
24 profitability of extensions?

25

1 M. RUSSELL A. FEINGOLD :

2 A. Well I think very simply what you're trying to do,
3 is you're trying to properly align the capital cost
4 that would be incurred whether it be direct or
5 indirect with the stream of revenues that would be
6 associated with the new customers that would be
7 connected to the utilities distribution system
8 through those investments. So you're trying to have
9 a matching as I characterize it in the report.

10 Q. **[163]** Now you know, we all follow things in the
11 energy world, I guess, and what's bothering me is I
12 can think that there are a lot of small hydro
13 electric dams or even nuclear power plants if
14 you're in Germany for example, or coal or oil fired
15 power plants that may be closed down even before
16 their engineering life is finished and the stream
17 of income then comes to an end. So, how do you
18 address that issue when you say, well, we're just
19 gonna go with the engineering life of these works.

20 A. Well, I think when it comes to the examples that
21 you cited, those are very large investments and
22 there's a lot more specific scrutiny that is
23 attached to those kinds of investments before they
24 were put into service and then in deciding whether
25 it's a good economic decision to close down that

1 plant at some point. But I wouldn't necessarily use
2 those examples to apply to a process and a
3 methodology that I believe is more suited to more
4 of the mass market by virtue of the fact that we're
5 talking about smaller projects under one and a half
6 million (1.5 M) and when I look at the Peer Group
7 companies that we examined, all of those Peer Group
8 companies, the methodologies that we reviewed are
9 associated with regular customers as opposed to
10 larger projects, not unlike what the Énergir
11 witnesses had discussed earlier.

12 Q. [164] O.K. Maintenant, Monsieur le président, je
13 pense que l'on arrive vers, presque à la fin. Pour
14 les témoins d'Énergir, thank you Mr. Feingold,
15 sorry.

16 (13 h 33)

17 Pour les témoins d'Énergir, j'ai remarqué,
18 puis j'étais bien content, Monsieur le Sténographe,
19 d'avoir les notes pour pouvoir le vérifier, mais si
20 on regarde justement dans les notes sténographiques
21 d'hier, le volume 3, et il faut... même si c'était
22 la première journée, c'est notre troisième journée
23 d'audience. Et là je suis aux pages 24 et 25.
24 Alors, aux 24 et 25, vous parlez d'écart à
25 quarante-deux (42) ans.

1 Mais, je veux attirer votre attention sur
2 la page suivante, surtout 26 où vous dites, puis je
3 ne sais pas, je pense que c'est monsieur Goyette,
4 je présume, mais excusez-moi, je n'ai pas vérifié.
5 Oui. Vous dites, après avoir parlé des quarante
6 (40) ans, mais vous dites :

7 Mais en même temps, je vous dirais
8 qu'on comprend les préoccupations de
9 certains intervenants et même de la
10 Régie. C'est vrai qu'il y a de
11 l'incertitude quand on fait des
12 analyses de rentabilité. Par contre,
13 selon nous, cette incertitude-là, il y
14 a moyen de la capter dans d'autres
15 mesures de mitigation plutôt que de
16 jouer, disons, sur le principe qui
17 lie, je vous dirais, la durée de vie
18 utile puis les avantages futurs.

19 Alors, là... et après, vous parlez d'autres
20 éléments, notamment par rapport au cinq pour cent
21 (5 %) de revenu au niveau du marché résidentiel qui
22 est exclu. Puis aussi, je pense, vous parlez de...
23 le niveau de rentabilité que vous exigez. C'est
24 bien ça?

25

1 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

2 R. Oui, effectivement. On a discuté de ça hier lors de
3 la présentation.

4 Q. **[165]** Mais là, qu'est-ce que je veux comprendre,
5 c'est parce qu'on veut faire, je pense, un
6 exercice, et je suis d'accord, un exercice qui est
7 solide, basé sur les principes.

8 Puis je veux comprendre que si vous êtes
9 ouvert à l'idée qu'il y a une incertitude quant à
10 la durée de vie, mais je pense c'est ça que je
11 comprends que vous dites. Mais, vous dites « mais
12 là on ne changera pas la durée de vie qu'on
13 retient, mais on va plutôt, je vous dirais
14 artificiellement, modifier d'autres paramètres pour
15 arriver à un résultat qui tient compte de
16 l'incertitude du risque. Puis je veux comprendre au
17 niveau du principe, pourquoi ce serait une bonne
18 façon de procéder et à recommander à la Régie?

19 R. En fait, Monsieur le Président, hier quand je
20 parlais d'incertitude, je parlais de l'incertitude
21 générale. Des incertitudes au niveau de
22 l'estimation des coûts, l'estimation des volumes.
23 Des incertitude au niveau, par exemple, qu'il y ait
24 des clients qui vont consommer de façon
25 continue, par exemple, sur quarante (40) ans.

1 C'est vrai qu'il y a de l'incertitude quand on fait
2 ce type d'analyse là. Et ça, chez Énergir, on ne le
3 nie pas.

4 Ce qu'on disait par contre, c'est on ne
5 pense pas et on continue, en fait, de le penser,
6 qu'on devrait modifier la période d'évaluation des
7 projets pour plusieurs raisons. D'une part, on ne
8 voit pas de fait, ni dans nos données à l'interne
9 ni dans ce qui a été versé au dossier qui démontre
10 par exemple qu'il y a une accélération de
11 l'attrition des clients. On ne voit pas qu'on parle
12 davantage de clients, de perte de clients, peu
13 importe les marchés qu'avant. C'est pas quelque
14 chose qu'on constate.

15 Et que le principe, c'est quand même un
16 principe fort qui existe entre ce qu'on va appeler
17 ici la durée de vie utile d'un actif, des avantages
18 que ça doit donc générer pendant cette durée de vie
19 utile là et même l'amortissement. Donc, il y a
20 quelque chose qui relie ces trucs-là.

21 Et comme on n'est pas capable d'identifier
22 réellement, bien il y a vraiment plus de chance que
23 les projets durent moins longtemps que quarante
24 (40) ans ou, t'sais, qu'on n'est pas capable
25 d'identifier ça. Nous, on pense qu'il vaut mieux le

1 traiter par d'autres façons.

2 (13 h 38)

3 Et les trois manières qu'on a proposées, dans le
4 fond, dans notre approche, c'est, d'une part, de
5 considérer seulement les revenus qui sont engagés
6 contractuellement. C'est de dégrossir les revenus
7 de cinq pour cent (5 %) au niveau résidentiel et
8 environ quinze pour cent (15 %) pour les autres
9 marchés. Et de proposer un IP de un point un (1,1)
10 plutôt que un (1). Et on pense que c'est la
11 meilleure approche ici à faire parce que non, nous,
12 on ne s'attend pas à ce que nos clients, en
13 moyenne, durent moins longtemps que quarante (40)
14 ans.

15 Q. **[i.]** O.K. Juste aussi... parce qu'hier vous avez
16 parlé un peu de l'environnement... je ne sais pas,
17 politico-législatif, je dirais, là. Vous avez parlé
18 du fait que, bon, les... le gouvernement du Québec,
19 si j'ai bien compris, semble être favorable à la
20 pérennité de votre industrie. Est-ce que j'ai bien
21 compris, là?

22 R. Encore une fois, je ne me rappelle pas exactement
23 les mots que j'ai utilisés. Ce que j'ai dit, c'est
24 si on regarde les derniers budgets au cours des
25 deux-trois dernières années, tant au niveau

1 provincial qu'au niveau fédéral, on n'a pas senti
2 que le support au gaz naturel diminuait. Au
3 contraire, on continuait à avoir beaucoup de
4 support, notamment pour ce qui est du développement
5 du secteur du transport, des extensions de réseau
6 dans différentes régions du Québec, plusieurs, et
7 donc c'est ce que j'ai dit hier.

8 Q. [ii.] O.K. Et votre... de là, vous... parce que
9 c'est ça, moi, je comprends. Vous dites que les
10 changements au niveau des engagements de gaz à
11 effet de serre, par exemple, et le changement au
12 niveau environnemental et de technologie ne créés
13 pas un risque dont la Régie devrait tenir compte,
14 que dans quarante (40) ans... moi, je vous... en
15 mil neuf cent quinze (1915) on faisait la guerre
16 avec des chevaux, puis en mil neuf cent quarante-
17 cinq (1945) on a eu la bombe atomique. On parle de
18 trente (30) ans, puis là vous parlez de quarante
19 (40) ans. Vous dites que ça va être la même chose.
20 Je vous donne... si c'est ça, il n'y aura pas de
21 diminution de coût pour le gaz naturel d'ici
22 quarante (40) ans, qui permet ou qui nous autorise
23 à régler avec cette approche-là.

24 M. DAVE RHÉAUME :

25 R. Peut-être deux précisions à donner par rapport à...

1 je dirais des compléments par rapport à ce que
2 monsieur Goyette a dit. D'abord, je pense que
3 l'industrie, la distribution du gaz naturel a
4 évolué beaucoup dans les dernières années. On ne
5 dit pas que les clients ne feront pas d'efficacité
6 énergétique, les profils de consommation ne vont
7 pas évoluer. Je pense que de... de faire une
8 comparaison qui... en tout cas. Je ne suis pas sûr
9 de ce qu'on doit retirer entre les chevaux et la
10 bombe atomique, là, puis je ne sais pas la présence
11 des chevaux dans la Première Guerre mondiale à quel
12 point c'était... c'était prédominant, mais le...
13 le...

14 On ne nie pas qu'il y a des changements qui
15 sont en train de se passer dans la société puis que
16 le gouvernement a des objectifs. Vous avez
17 probablement entendu notre présidente Sophie Brochu
18 mentionner à quelques reprises : mais de quoi va
19 avoir l'air ce qu'Énergir va distribuer en deux
20 mille cinquante (2050) dans le réseau? Ça non plus,
21 on ne le sait pas, c'est-à-dire qu'il y a une
22 incertitude, on a des projets actuellement qui sont
23 devant la Régie de l'énergie pour amener du gaz
24 naturel renouvelable, vous entendez parler de
25 différentes technologies au niveau de - désolé pour

1 l'anglicisme - des « power to gas », l'utilisation
2 et la place de l'hydrogène, l'utilisation du réseau
3 comme un outil pour stocker de l'électricité
4 renouvelable. Il y a plusieurs choses qui sont
5 actuellement dans les cartons, donc si on pense que
6 les prochaines trente (30), quarante (40) années
7 vont en être d'un grand développement
8 technologique...

9 Ce qu'on dit c'est : aujourd'hui, quand on
10 regarde le profil de consommation de la clientèle,
11 l'évolution des dernières années, le mixte de
12 clients, je pense que monsieur Goyette est assez
13 clair de dire : on ne voit pas que nos clients
14 restent moins longtemps qu'avant. Est-ce
15 qu'éventuellement ça viendra? Possiblement. Peut-
16 être que non, peut-être que ça va accroître parce
17 que le réseau de... qui est aujourd'hui pour...
18 essentiellement pour distribuer du gaz naturel, va
19 lui aussi changer, puis que les technologies vont
20 changer. Ce qu'on vous dit c'est pas une prévision.
21 Vous semblez re... on semble percevoir dans vos
22 questions que parce qu'on dit qu'il faut maintenir
23 le quarante (40) ans, c'est comme si on disait que
24 l'industrie ne changera pas, puis qu'aucune des
25 cibles qui est visée ne va être atteinte. C'est pas

1 du tout ce qu'on dit, puis c'est pas du tout ce
2 qu'on pense. Ce qu'on pense, c'est qu'il va y avoir
3 probablement plusieurs évolutions. On veut en faire
4 partie, on pense qu'on a démontré dans les
5 dernières décennies qu'on est une organisation qui
6 est prête à changer pour suivre les meilleures
7 pratiques. Ce qu'on dit c'est : en date
8 d'aujourd'hui, ces meilleures pratiques-là, ça ne
9 se traduit pas par des pertes de clientèle. Ça ne
10 se traduit pas par la clientèle qui nous quitte
11 plus rapidement. Est-ce que ça va faire en sorte
12 qu'on va avoir plus de difficulté à signer des
13 futurs clients? Peut-être. Mais c'est toutes des
14 choses qu'on pourra regarder graduellement.
15 Aujourd'hui, de notre point de vue, il n'y a pas de
16 preuve au dossier qui nous mène à penser que le
17 quarante (40) ans n'est plus la bonne durée de vie
18 sur laquelle on devrait présumer que le client
19 moyen va demeurer.

20 (13 h 43)

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 C'est tout, Madame la Présidente. Merci beaucoup.

23 J'étais presque dans mon heure, là, finalement.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Oui, oui. Non, non, bravo!

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 Ça a été un peu par tranches, là, mais... comme les
3 tarifs. Merci beaucoup.

4 Q. **[166]** Merci beaucoup à... « Thank you, Mister
5 Feingold. Merci aux témoins d'Énergir aussi.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Merci, Maître Gertler. Maître David, hier vous
8 aviez manifesté le désir probable que vous auriez
9 peut-être une question additionnelle à poser aux
10 témoins.

11 Me ÉRIC DAVID :

12 C'était possible.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Possible. Possible, dit-il, et non pas probable.
15 Vous avez raison, le choix des mots est important.

16 Me ÉRIC DAVID :

17 Aucune question additionnelle. Mon expert va
18 traiter de la question dans son témoignage.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Très bien. Merci beaucoup. Nous sommes donc rendus
21 aux questions de la Régie, je crois. Avant de...

22 Non, je poserai la question autrement. Donc, nous
23 allons commencer avec les questions de Mme Marilou
24 Lefrançois, stagiaire en droit.

25

1 Mme MARILOU LEFRANÇOIS :

2 Oui.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Allez-y.

5 INTERROGÉS PAR Mme MARILOU LEFRANÇOIS :

6 Q. **[167]** Donc, bonjour aux membres du panel. Je vais
7 commencer en vous référant à la pièce C-FCEI-0189.
8 Ce serait à la page 6.

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Vous parlez bien du C-FCEI-0189?

11 Mme MARILOU LEFRANÇOIS :

12 Oui.

13 Me PHILIP THIBODEAU :

14 O.K. Merci.

15 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

16 R. C'est bon, on y est.

17 Q. **[168]** C'est au deuxième paragraphe, la FCEI se dit
18 préoccupée par le processus présenté par Énergir
19 car ce dernier, je cite :

20 [...] ne semble pas prévoir une
21 comparaison très rigoureuse de la
22 nature des clients théoriquement
23 requis à celle des clients
24 potentiels et ne contient pas
25 d'information ni sur les

1 hypothèses utilisées aux fins de
2 l'analyse de sensibilité ni de la
3 probabilité d'atteindre le seuil
4 de rentabilité. Elle estime que
5 le processus proposé comporte un
6 niveau trop important
7 d'imprécisions et est susceptible
8 de mener à de mauvaises décisions
9 d'investissement.

10 Au paragraphe suivant, la FCEI recommande :

11 Plutôt que de fixer un seuil en
12 termes de nombres de clients et
13 de vérifier l'atteinte de ce
14 seuil, il serait plus adéquat de
15 formuler une prévision concrète
16 tenant compte du potentiel de
17 densification et de valider la
18 rentabilité de cette prévision
19 comme cela se faisait
20 historiquement. Une telle
21 approche forcerait
22 l'établissement de prévisions
23 précises des ajouts de clients
24 sur la base d'hypothèse concrète
25 qu'Énergir devrait pouvoir

1 défendre en tenant compte des
2 particularités spécifiques des
3 projets.

4 Pourriez-vous commenter la recommandation de la
5 FCEI en faisant notamment référence aux avantages,
6 désavantages, d'appliquer cette approche pour la
7 détermination du potentiel de densification?

8 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

9 R. Oui. Merci pour la question. En fait, je vais
10 essayer de peut-être réexpliquer un petit peu ce
11 que je disais. Peut-être que ça manquait
12 effectivement de clarification mais...

13 Pour nous, il y a plusieurs avantages à ce
14 qu'on propose par rapport à une méthode comme ça.
15 Et ce qu'on propose, en fait, c'est de tenir compte
16 seulement des clients qui sont engagés
17 contractuellement. Donc, des revenus, si on veut,
18 qui sont attachés contractuellement. Et lorsqu'on
19 regarde, l'IP est à, par exemple, point huit (0.8),
20 point neuf (0.9), point sept (0.7). Donc, avant de
21 faire un peu le test de densification, on prend en
22 considération vraiment seulement ce qui est engagé
23 contractuellement.

24 (13 h 48)

25 Je pense que c'est ce qu'il y a plus rigoureux. Et

1 un des avantages de ça, c'est de donner
2 justement... On avait déjà parlé, je pense, c'était
3 dans le cadre de la Phase 3A. C'est d'enlever un
4 peu d'une certaine façon, une certaine discrétion
5 au niveau de la force de vente. Ce n'est pas
6 compliqué. Quand vous calculez un IP, là, vous
7 prenez ce qui est engagé contractuellement. Donc,
8 ça, c'est un des gros avantages qu'on voit à cette
9 méthode-là.

10 Un des deuxièmes grands avantages qu'on
11 voit, c'est, au niveau de l'encadrement
12 réglementaire, mais au niveau également de nos
13 processus internes, de notre contrôle interne.
14 Parce qu'on suit bien sûr la rentabilité du plan de
15 développement. C'est quelque chose qu'on suit,
16 qu'on garde un oeil sur la balle de façon
17 importante, bien sûr. Et quand on regarde ça, on
18 veut le voir justement en fonction des clients qui
19 sont engagés contractuellement. On ne veut pas le
20 voir... On veut le voir d'une façon plus
21 conservatrice, si vous voulez. Donc, ça nous permet
22 de s'assurer justement que notre développement va
23 générer des baisses tarifaires. Donc, ça, c'est un
24 deuxième avantage que j'avais soulevé hier.

25 Un troisième avantage, c'est que ça permet,

1 nous à l'interne, encore une fois en termes de
2 contrôle, d'identifier ces projets-là qui sont
3 entre point huit et un où, par exemple des projets
4 de parc industriel ou de repavage, d'être capable
5 de les suivre de façon distincte. Parce que dans
6 nos processus, dans nos bases de données, ils sont
7 identifiés à un IP de moins de un. Et donc d'avoir
8 une vision plus aiguïlée sur ces projets-là, puis
9 de les suivre de façon plus systématique pour
10 s'assurer justement qu'il y ait une densification
11 qui se concrétise à moyen terme, je devrais dire.
12 Donc, ça, c'est un autre avantage.

13 Finalement ce qu'il faut comprendre
14 également, c'est, écrit comme ça, ça serait
15 fantastique qu'on soit capable de faire une
16 prévision avec toujours le même type d'hypothèse
17 pour prévoir de l'expectative future sur des... par
18 exemple des terrains qui seraient disponibles ou
19 des promoteurs pourraient venir. Dans les faits,
20 là, c'est difficile à faire. C'est difficile, on ne
21 le nie pas, d'avoir cette précision-là.

22 Et donc, quand on veut aller chercher le
23 vingt (20), le dix pour cent (10 %) de flux
24 monétaire supplémentaire, on pense que c'est
25 avantageux de prendre, de faire une évaluation

1 davantage qualitative qui prend en considération
2 des particularités propres au projet, et notamment,
3 comme je l'ai dit, le dynamisme économique local,
4 l'appui des organismes de développement, l'appui de
5 la municipalité, la concurrence autour, les taux de
6 taxation. Donc, un ensemble de valeurs qu'on ne
7 peut pas refléter dans des hypothèses mur à mur de
8 dire, il y a un terrain, tu prends cinquante pour
9 cent (50 %) de la valeur du terrain, ça donne quoi
10 comme volume.

11 Nous, on ne pense pas que c'est une
12 meilleure approche de faire ça. On pense que c'est
13 une meilleure approche de dire, le dix pour cent
14 (10 %) qui manque, là, c'est cent mille mètres
15 cubes (100 000 m³) à l'année six. Parfois, et là
16 regardons c'est quoi notre expectation et regardons
17 les opportunités, les menaces liées à ça. Si on
18 voit qu'on a une expectation de six cent mille
19 mètres cubes (600 000 m³) ou cinq cent mille mètres
20 cubes (500 000 m³) puis qu'on peut juger que
21 raisonnablement ça va arriver d'ici la sixième
22 année, encore une fois on va aller de l'avant avec
23 le projet.

24 Voilà! Donc, ça nous permet justement de
25 plutôt que de peindre des hypothèses mur à mur

1 d'être davantage, je pense, à l'affût des réalités
2 plus locales ou plus liées à chacun des projets.

3 Q. **[169]** Merci. Pour cette question-là, je vais
4 déposer une pièce.

5 LA GREFFIÈRE :

6 Ce sera la cote A-0166.

7 Mme MARILOU LEFRANÇOIS :

8 Je vais y revenir, mais c'est une pièce du dossier
9 R-4032-2018, la B-0005.

10

11 A-0166 : (GI-1, Doc.1 page 17 de 20)

12 Témoignage de Jean-Benoît Trahan dans
13 le dossier R-4032-2018

14

15 Mais avant ça, je vais vous référer à la pièce

16 B-0267 (Gaz Métro-7, Document 4) à la page 7.

17 (13 h 53)

18 R. C'est correct.

19 Q. **[170]** O.K. À la ligne 1, dans cette pièce, Énergir
20 demande de maintenir une période d'analyse de la
21 rentabilité de quarante (40) ans. Je cite :

22 Gaz Métro indique d'emblée qu'elle ne
23 modifie pas la période d'évaluation
24 des projets dans la nouvelle méthode.
25 Dans son rapport, Black & Veatch

1 recommande de poursuivre l'utilisation
2 de la période d'évaluation sur
3 quarante (40) ans, laquelle est la
4 plus commune des utilités comparables.
5 La durée de vie utile moyenne pondérée
6 des actifs est d'ailleurs tout à fait
7 cohérente avec une période
8 d'évaluation des projets de quarante
9 (40) ans.

10 Alors, je vous réfère maintenant à la pièce B-0278,
11 Gaz Métro-7, Document 5, à la page 18. Dans le
12 tableau...

13 R. Excusez-moi, là, j'ai moins bien suivi.

14 Q. **[171]** O.K. C'est la pièce B-0278, Gaz Métro-7,
15 Document 5, page 18.

16 R. C'est bon.

17 Q. **[172]** Dans le tableau, on peut voir, à la ligne
18 Enbridge et Union Gas, dans la dernière colonne, la
19 note a) réfère à la page 19 en bas du tableau que
20 tant Union Gas et Enbridge Gas utilisent deux
21 périodes différentes pour l'analyse de rentabilité,
22 soit quarante (40) ans pour le marché résidentiel
23 et vingt (20) ans pour le marché industriel.

24 Ensuite, la pièce que j'ai déposée, qui est
25 du dossier 4032-2018, c'est la page 17, à la ligne

1 1, où Gazifère demande un traitement similaire, je
2 cite :

3 En fait, la proposition de Gazifère
4 serait d'utiliser les mêmes durées
5 d'analyse que la majorité des
6 distributeurs gaziers canadiens, soit
7 une période de quarante (40) ans pour
8 les secteurs résidentiels et
9 commerciaux et vingt (20) ans pour le
10 secteur industriel.

11 En tenant compte que d'autres distributeurs
12 utilisent des périodes de temps différentes selon
13 le type de clientèle sans faire face à une
14 problématique liée à la période d'amortissement
15 comptable des actifs, pourriez-vous expliquer
16 pourquoi Énergir ne pourrait pas utiliser une
17 période de vingt (20) ans pour sa clientèle VGE.

18 R. En fait, notre compréhension, Monsieur le
19 Président, c'est que la période d'amortissement qui
20 est reliée, en fait, à une période de vingt (20)
21 ans est ajustée. Donc, ils amortissent également
22 leurs actifs sur une période de vingt (20) ans.

23 Ceci étant dit, pour nous, encore une fois,
24 et je ne veux pas me répéter mais, actuellement, il
25 n'y a rien dans le dossier. On a parlé tantôt des

1 questions environnementales ou de la transition. Il
2 n'y a rien actuellement qui nous laisse penser que
3 nos clients, dans la preuve qu'on a fournie, ce
4 qu'on observe, vont durer moins de temps avec nous
5 que quarante (40) ans.

6 Et donc avant, justement, de vouloir
7 changer ce principe-là de la durée de vie des, en
8 fait, des actifs, les avantages économiques futurs
9 et l'amortissement - parce qu'un changement de
10 l'amortissement peut avoir une conséquence qui va
11 au-delà, par exemple, du dossier - bien, on ne voit
12 pas, on pense qu'il y a d'autres méthodes plus
13 adéquates qu'on a expliquées tantôt qui permettent
14 de mitiger un ensemble de risques, dont des risques
15 que des clients ne vont pas consommer de façon
16 permanente, pendant quarante (40) ans, parce que
17 c'est un peu ça ici l'idée, qui est plus à propos
18 que de changer la période d'évaluation des projets.

19 Q. **[173]** Merci. Pour la question suivante, je vous
20 réfère à la pièce B-0277 encore, Gaz Métro-7,
21 Document 4, à la page 12, ligne 4. On peut lire :

22 Black & Veatch recommande que les
23 frais généraux corporatifs et les
24 frais généraux entrepreneur soient
25 traités à titre de coûts de

1 développement indirects. Ces coûts de
2 développement indirects sont communs
3 pour tous les nouveaux projets
4 puisqu'ils soutiennent les activités
5 de raccordement des nouveaux clients
6 de Gaz Métro.

7 (13 h 58)

8 Ensuite, à la pièce B-0378, Gaz-Métro 9, Document
9 17, les réponses d'Énergir à la DDR-12 de la Régie
10 à la page 13.

11 M. DAVE RHÉAUME :

12 R. Donnez-nous une seconde, là, il faut...

13 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

14 R. La page, pardon?

15 Q. **[i.]** À la page 13, la réponse 5.3. Au troisième
16 paragraphe on peut lire :

17 Énergir rappelle que si ces coûts
18 indirects sont attribués projet par
19 projet, certains projets pris
20 individuellement pourraient ne pas
21 rencontrer les critères d'acceptation
22 de la rentabilité. Cette situation
23 aurait pour conséquence d'empêcher
24 Énergir de profiter d'économies
25 d'échelle et d'induire des réductions

1 tarifaires pour l'ensemble des
2 clients.

3 Je vous réfère maintenant à la page 7 de la pièce
4 B-0416, qui est la présentation d'Énergir d'hier.
5 Vous expliquez le traitement des coûts indirects.
6 Est-ce exact que dans certains cas, le fait
7 d'exclure ces coûts indirects de l'évaluation de la
8 rentabilité d'un projet aurait pour effet de faire
9 en sorte qu'un projet soit réalisé?

10 R. En fait, c'était exactement le sens de notre
11 exemple, donc on se rappelle du tableau du haut où
12 on imputait, dans le fond, des frais généraux. Par
13 exemple, on avait pris l'exemple des frais généraux
14 entrepreneurs de cent dollars (100 \$) projet par
15 projet. Et ce qu'on disait, c'est que ces frais-là
16 ne vont pas varier avec la décision ou non de faire
17 le projet, donc on va devoir les payer en fin
18 d'année. Et quand on les allouait projet par
19 projet, il y a deux projets qui ne se faisaient
20 pas, effectivement. Alors que quand on les
21 traitait, ça c'était le tableau du bas de la
22 présentation, au niveau du portfolio, bien les deux
23 projets, le 3 et le 4 pour être plus précis, se
24 réalisaient. Et la particularité des projets 3 et
25 4, c'est des projets qui génèrent ce qu'on appelle

1 une marge sur coûts variables qui est positive.
2 Donc pour les mêmes frais fixes, ils vont générer
3 davantage de baisses... de baisses tarifaires pour
4 l'ensemble des clients. Et c'est pour ça que dans
5 l'exemple du haut, où deux projets étaient
6 réalisés, il y avait des baisses tarifaires de
7 soixante-quinze dollars (75 \$), de mémoire. Et pour
8 l'exemple du bas, c'étaient des baisses tarifaires
9 totales de cent quinze (115 \$). Et la différence de
10 quarante (40 \$) c'étaient ces deux projets
11 supplémentaires-là qui amenaient chacun des baisses
12 tarifaires de vingt dollars (20 \$). C'est exact.

13 Q. **[ii.]** Merci. Doit-on comprendre que, dans
14 l'évaluation de la rentabilité des projets,
15 qu'Énergir est moins préoccupé par la notion de
16 vérité des coûts, qui lui ferait attribuer les
17 coûts indirects à chaque projet, puisqu'ils
18 soutiennent sa réalisation?

19 M. DAVE RHÉAUME :

20 R. Pouvez-vous juste répéter votre question, juste
21 pour qu'on prenne note de tous les mots s'il vous
22 plaît?

23 Q. **[iii.]** O.K. Est-ce que la Régie doit comprendre que
24 dans l'évaluation de la rentabilité des projets,
25 qu'Énergir est moins préoccupé par la notion de

1 vérité des coûts, notion qui lui ferait attribuer
2 les coûts indirects à chaque projet, étant donné
3 qu'ils soutiennent sa réalisation?

4 R. Absolument pas. Puis je vais répondre en quelques
5 éléments, là, mais... Je ne nous donnerais pas une
6 grosse note sur 10 si la perception qu'on projette
7 avec ce qu'on dit depuis hier, c'est qu'on n'est
8 pas préoccupé par la vérité des coûts. Pour nous,
9 c'est extrêmement important de communiquer le fait
10 que l'ensemble des coûts pertinents au dossier,
11 donc l'ensemble des coûts qui sont causés par le
12 développement doivent être pris en compte dans la
13 rentabilité. Il faut s'assurer que les revenus sont
14 là pour couvrir les coûts, ça c'est la base. Mais
15 c'est aussi important de s'assurer qu'ils sont
16 imputés à la bonne place.

17 Je dois admettre, vous avez posé une
18 question tout à l'heure sur, Maître Lefrançois, en
19 référence à la preuve de la FCEI, où la FCEI
20 faisait un peu une affirmation à l'idée que la
21 méthode n'était peut-être pas suffisamment
22 rigoureuse ou... De notre point de vue, c'est
23 absolument l'inverse et je dirais ce qui est... ce
24 qui est peut-être le résultat d'une incompréhension
25 ou d'une incompatibilité dans la façon dont on voit

1 la situation, c'est le fait qu'on semble présumer
2 que de ne pas faire une vente rentable, donc une
3 vente puis maître Lefrançois a référé à la
4 présentation d'hier à la page 7, où monsieur
5 Goyette a donné l'exemple, où se priver de deux
6 ventes qui génèrent une baisse tarifaire de
7 quarante dollars (40 \$) ou de faire une vente non
8 rentable qui crée un manque à gagner de quarante
9 dollars (40 \$), c'est la même chose pour la
10 clientèle.

11 (14 h 03)

12 Donc, non, notre objectif ce n'est pas de
13 faire le plus de ventes, peu importe la
14 rentabilité, mais c'est aussi de ne pas laisser des
15 ventes qui sont rentables à la marge sur la table.
16 L'objectif c'est d'arriver avec... Donc, le point
17 huit (.8), est-ce que l'on va peut-être réaliser
18 dans quelques années qu'il est trop élevé? Parce
19 que ça se peut que dans quelques années, quand on
20 va faire des suivis à posteriori on va réaliser
21 que, bien, le projet moyen qui est à point huit
22 (.8), quatre ans plus tard, il est à un point deux
23 (1.2), un point trois (1.3). Si c'est le cas,
24 vraisemblablement, on risque de dire, écoutez point
25 huit (.8), c'est trop bas... C'est trop élevé,

1 pardon. On laisse des projets sur la table. Il
2 faudrait descendre la ligne autour de point sept
3 (.7), point six (.6), pour être capable d'aller
4 chercher un pool de projets supplémentaires qui
5 génèrent des baisses tarifaires.

6 On n'a pas des bases de données parfaites
7 par rapport à l'historique, donc, qu'est-ce que
8 l'on fait? On s'appuie sur un expert, puis on
9 s'appuie sur ce que les autres font notamment pour
10 documenter le dossier, puis on pense que point huit
11 (.8), c'est le bon niveau. Point huit (.8), en date
12 d'aujourd'hui, nous sommes convaincus que c'est le
13 niveau optimal où le pool de projets entre point
14 huit (.8) et un (1), va être rentable.

15 Puis ça, rentable, sur la base de la
16 véracité des coûts. Donc, qui reflète vraiment
17 l'ensemble des coûts qui vont être associés à ce
18 pool de projets-là. Donc, quand vous dites :
19 « Sujet à ce que ça permette de... », je pense,
20 « matérialiser le projet », je pense que c'était la
21 fin de votre question, Maître Lefrançois, je
22 dirais, en effet, matérialiser des projets qui
23 sont, selon notre prévision, en espérance, vont
24 générer des baisses tarifaires c'est important. On
25 parle des projets de développement, mais il y a

1 plein de dépenses pour une entreprise comme Énergir
2 qui augmentent dans une année qui eux ne sont pas
3 générateurs de revenus. Les dépenses d'exploitation
4 augmentent, les salaires augmentent, tout ce qui
5 est améliorations de réseau, gestion des actifs, ça
6 c'est des coûts que l'on rajoute à chaque année,
7 puis qui ne génèrent pas de revenus
8 supplémentaires.

9 D'avoir la capacité de maximiser les
10 baisses tarifaires, c'est comme ça que l'on
11 s'assure de demeurer compétitif, puis de garder
12 notre clientèle satisfaite d'être au gaz naturel.
13 Donc, actuellement, je vous dirais vraiment que
14 c'est important que la proposition que l'on fait,
15 de notre point de vue, elle est optimale au niveau
16 de la théorie économique, financière, puis des
17 principes pour bien allouer les coûts, donc la
18 véracité des coûts et elle est aussi optimale au
19 niveau de la méthode d'évaluation des projets pour
20 retenir juste les projets qui vont être rentables,
21 pas les projets qui ne seront pas rentables. On
22 pense que l'on a le point optimal. On atteint les
23 deux objectifs de notre point de vue avec la
24 proposition.

25 Q. [174] Merci. Alors, maintenant, je vous réfère

1 encore aux deux mêmes pièces, B-0277, Gaz Métro 7,
2 Document 4. À la page 8, à la ligne 16, on peut
3 lire :

4 Les coûts de développement indirects
5 sont les coûts qui ne peuvent pas être
6 directement attribués à un nouveau
7 client, mais qui sont communs pour
8 tous les nouveaux projets, puisqu'ils
9 soutiennent les activités de
10 raccordement des nouveaux clients de
11 Gaz Métro.

12 À la pièce B-0378, Gaz Métro 9, Document 17, à la
13 page 13, encore la réponse 5.3, troisième
14 paragraphe, on peut lire :

15 Énergir rappelle que si ces coûts
16 indirects sont attribués projet par
17 projet, certains projets pris
18 individuellement pourraient ne pas
19 rencontrer les critères d'acceptation
20 de la rentabilité.

21 La Régie constate donc qu'Énergir indique parfois
22 que les coûts indirects sont des coûts qui ne
23 peuvent pas être directement attribués à un nouveau
24 client et à d'autres occasions, qu'elle réfère à
25 l'attribution de ces coûts indirects, comme ne

1 devant pas être faite projet par projet. Est-ce
2 qu'Énergir est d'avis qu'il serait plus approprié,
3 considérant l'objet de la phase 3 B, de parler
4 d'attribution ou non des coûts indirects à un
5 projet, plutôt qu'à un client, sachant d'autant
6 plus qu'un projet avec un certain potentiel de
7 densification pourrait servir à terme à raccorder
8 plusieurs clients?

9 R. L'introduction était grande, donc, je vais dire,
10 c'est exact, sujet à, si j'ai bien compris, en
11 effet, dans certains cas, on dit : « le coût n'est
12 pas causé par le client », puis ce que l'on veut
13 dire c'est : « le projet ». Donc, si on a peut-être
14 parfois utilisé... Parfois, il y a plus qu'un
15 client sur un projet. C'est vraiment au niveau de
16 l'évaluation du projet qu'il faut le regarder,
17 donc, dans les cas où on utilisait le mot
18 « client », possible que l'on ait fait un lapsus de
19 ce côté là.

20 (14 h 09)

21 Q. **[175]** Merci. C'était la fin de mes questions.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Merci Madame Lefrançois. Maître Cardinal va
24 s'installer.

25

1 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

2 Le temps que je complète mon déménagement, si c'est
3 possible de reprendre votre présentation d'hier qui
4 est la pièce B-0416, s'il-vous-plaît.

5 Q. [176] Pour ma part le déménagement est complet donc
6 vous êtes à la bonne pièce?

7 M. DAVE RHÉAUME :

8 R. La présentation est ouverte.

9 Q. [177] C'est ça parfait. Donc je vous invite à
10 prendre la page 5. C'est le tableau, on a trois, en
11 fait vous les avez intrants, la méthode historique
12 et la nouvelle méthode. Puis quand on regarde au
13 niveau des revenus dans la colonne nouvelle méthode
14 on voit que seulement les revenus engagés
15 contractuellement sont considérés pour le calcul de
16 la rentabilité et ça été rediscuté aujourd'hui
17 également. En fait pourriez-vous nous donner un
18 ordre de grandeur, quand on parle des clients qui
19 sont engagés contractuellement c'est pour combien
20 d'années en moyenne? Est-ce que vous avez une idée
21 de, de cette information-là?

22 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

23 R. C'est vraiment très variable, Monsieur le
24 Président. Bon on a des clients, les clients qui
25 par exemple reçoivent l'aide financière vont être

1 enta, attachés sur une période contractuelle un peu
2 plus longue généralement si je ne me trompe de, de
3 dix ans. Les clients VGE aussi vont souvent être
4 attachés aussi une période un peu plus longue. Les
5 plus petits clients on a un contrat donc on a un
6 contrat avec eux, avec des volumes spécifiés et
7 etc., qui sont pas nécessairement par contre
8 attachés contractuellement sur une durée de deux,
9 trois, quatre, cinq ans. Donc c'est sûr que après
10 trois ans bien ils pourraient à la limite nous
11 quitter là, mais généralement on s'attend pas et ce
12 n'est pas ça qu'on voit non plus que quelqu'un qui
13 s'est installé au gaz naturel après quelques années
14 va quitter vers une autre source d'énergie.

15 Q. **[178]** Puis on comprend bien que le calcul de la
16 rentabilité basé sur, est basé sur quarante (40)
17 ans mais pour l'ensemble des, des projets. C'est
18 ça?

19 R. Absolument.

20 Q. **[179]** Ensuite si on garde toujours votre
21 présentation mais là à la page 8.

22 M. DAVE RHÉAUME :

23 R. Vous avez dit page 8?

24 Q. **[180]** Oui page 8. Dans le bandeau vert vers le bas
25 il est indiqué que :

1 Si un projet (avec ou sans potentiel
2 de densification) n'atteint pas l'I.P.
3 minimal requis, Énergir pourra
4 demander une contribution pour
5 accroître l'I.P. au minimum requis.

6 Donc j'imagine que c'est, c'est en lien avec les
7 conditions de services à l'article 4.3.4, de
8 mémoire, qui prévoit que Gaz Métro peut demander
9 une contribution. Est-ce que vous croyez que ça
10 pourrait être opportun de, dans ce cas-là
11 d'apporter une modification aux conditions de
12 services qui pourrait prévoir que Énergir devra
13 demander une contribution sauf dans des cas
14 exceptionnels pour lesquels Énergir pourrait venir
15 justifier ces cas-là, considérant que hier pendant
16 votre présentation vous avez mentionné que, en fait
17 c'est uniquement, on parle de cas exceptionnels là.
18 (14 h 13)

19 R. En fait, tout allait très bien, la réponse allait
20 être « oui » jusqu'à ce que ce soit dans des cas
21 exceptionnels qui nécessiteraient de venir chercher
22 une approbation. En fait, la préoccupation que
23 j'ai... puis je ne dis pas que c'est impossible, la
24 préoccupation qu'on a, c'est... Évidemment, on
25 parle de... on parle de projets de moins d'un point

1 cinq million (1,5 M\$) parce que si c'est un projet
2 de plus d'un point cinq (1,5 M\$) vous le verriez si
3 on décidait de ne pas demander de contribution. De
4 sorte que c'est des projets qui, bien que ça peut
5 nécessiter un investissement quand même
6 significatif s'il n'est pas rentable pour nous
7 d'étendre le réseau, c'est quand même pas...
8 généralement, c'est pas pour connecter des clients
9 qui ont une énorme envergure et donc qui ont une
10 période de planification de leur investissement qui
11 est très très longue.

12 Tout ça pour dire le risque que je dirais
13 qu'on voit, c'est s'il y a une procédure qui prend
14 plusieurs mois. C'est pas évident toujours de faire
15 une vente. Loin de moi d'enlever le mérite aux gens
16 d'Hydro-Québec, mais dans toute bâtisse qui se
17 bâtit au Québec, il y a de l'électricité. Il peut
18 chauffer au gaz naturel, il peut chauffer au
19 mazout, mais il y a de l'électricité à quelque
20 part. À part deux, trois chalets là connectés au
21 milieu du bois... pas connectés au milieu du bois.
22 Donc, eux, ils sont là de toute façon.

23 Nous, le défi, c'est d'être présent au
24 moment où le client, bien il fait son ingénierie
25 puis de quoi le bâtiment va avoir l'air. Puis un

1 bâtiment qui a du gaz naturel, c'est pas la même
2 chose qu'un bâtiment qui a de l'électricité. Donc,
3 je dirais que le défi, c'est de perdre la marge de
4 manoeuvre de exceptionnellement dire « O.K. C'est
5 beau, regarde, on va le faire le projet. »

6 Puis là de le traduire par... bien, on va
7 revenir dans un processus qu'on peut penser pouvoir
8 prendre trois à quatre mois là, le temps de déposer
9 une demande d'investissement. À moins que la Régie
10 ait un autre véhicule qui permettrait de le faire
11 plus rapidement. Si c'était le cas, on n'aurait pas
12 d'opposition.

13 C'est pour ça que ce qu'on proposait puis
14 c'est peut-être pas parfait, mais j'espère qu'à la
15 façon dont on le démontre, ce qu'on veut dire,
16 c'est il faut être extrêmement prudent avant de
17 donner une exemption à un client de ne pas faire de
18 contribution. Et on se propose de faire un suivi à
19 chaque année où on va les présenter, si jamais ça
20 se produisait, de sorte que tout le monde pourra
21 juger de la prudence. Donc, de nous poser la
22 question pourquoi dans ce cas-là vous ne lui avez
23 pas demandé.

24 On pensait que cette façon-là était celle
25 qui combinait la transparence et l'efficacité dans

1 le processus parce que malheureusement s'il faut
2 demander une approbation puis que ça prend le même
3 temps que ça prend pour un projet de plus de un
4 point cinq (1,5 M\$), on pense que ça pourrait
5 bloquer la vente auprès du client.

6 Q. **[181]** Donc, est-ce qu'on doit comprendre que si
7 mettons qu'on procède à la modification des
8 conditions de service comme ça, mais qu'on propose,
9 qu'à ce moment-là c'est prévu que le cas
10 exceptionnel devrait être justifié à posteriori
11 devant la Régie, qu'à ce moment-là ça pourrait
12 fonctionner? Est-ce que...

13 R. C'est ce qu'on propose d'emblée.

14 Q. **[182]** O.K.

15 R. Ça, c'est-à-dire donc si c'était, par exemple, les
16 conditions de service étaient modifiées pour dire
17 que Énergir devra demander une contribution et, si
18 jamais c'est une exception et elle ne le fait pas,
19 elle devra le présenter dans son rapport annuel.
20 Pour nous, c'est l'équivalent de... c'est ce qu'on
21 vise à faire, en fait.

22 (14 h 17)

23 Q. **[183]** Maintenant, si on revient à la ligne de
24 question sur les coûts indirects par rapport aux
25 frais généraux corporatifs et entrepreneurs, je

1 vais vous référer à la pièce B-0277, et pour ceux
2 qui préfèrent la cote Gaz Métro, donc c'est GM-7,
3 Document 4, à la page 9, à partir de la ligne 3.
4 Donc, Énergir dit que :

5 Si ces coûts indirects sont attribués
6 projet par projet, certains projets
7 pris individuellement pourraient ne
8 pas rencontrer les critères
9 d'acceptation de la rentabilité. Cette
10 situation aurait pour conséquence
11 d'empêcher Gaz Métro de profiter
12 d'économies d'échelle et d'induire des
13 réductions tarifaires pour l'ensemble
14 des clients.

15 Ensuite, je vais vous référer à la pièce B-0378 qui
16 est Gaz Métro-9, Document 17, à la page 48, qui est
17 la réponse, plus précisément, à la question 14.2,
18 au premier paragraphe, où Énergir réitère le fait
19 que :

20 Certains projets pris individuellement
21 pourraient ne pas rencontrer les
22 critères d'acceptation...

23 Et que :

24 Cette situation aurait pour
25 conséquence d'empêcher Énergir de

1 profiter d'économies d'échelle.
2 Si on reprend la pièce B-0277, cette fois-ci à la
3 page 12 - en passant, c'est deux pièces que je vais
4 me servir beaucoup dans mes lignes de questions
5 donc si vous pouvez les garder à portée de main, ça
6 serait pratique. Donc, à la page 12, aux lignes 7
7 et suivantes, on voit que « ces coûts... », et là,
8 on parle des coûts indirects :

9 Ces coûts sont relativement fixes pour
10 un certain intervalle de projets
11 autorisés annuellement, sont engagés
12 sur une base annuelle et ainsi ne
13 varient pas directement en fonction du
14 nombre de nouveaux clients ou de
15 nouveaux projets.

16 Donc, comme on vient de le voir, Énergir indique à
17 quelques endroits dans sa preuve qu'inclure les
18 coûts indirects dans l'évaluation de la rentabilité
19 de projets individuels permet de profiter
20 d'économies d'échelle, puis que ces coûts indirects
21 sont relativement fixes puis ils ne varient pas
22 directement selon le nombre de nouveaux projets.

23 Est-ce que la Régie doit comprendre que le
24 fait qu'il y ait cinquante (50) ou cent (100)
25 projets, le montant des coûts indirects est

1 relativement le même?

2 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

3 R. C'est exact.

4 Q. **[184]** À ce moment-là, pourriez-vous expliquer
5 pourquoi Énergir réfère à des économies d'échelle
6 pour justifier sa proposition d'exclure les coûts
7 indirects de l'évaluation de la rentabilité.

8 M. DAVE RHÉAUME :

9 R. Justement parce que les coûts fixes sont fixes.
10 C'est-à-dire le fait que ces coûts-là demeurent
11 inchangés indépendamment du nombre de projets, puis
12 on revient toujours, l'équivalent de l'exemple ça
13 s'applique à différents cas de monsieur Goyette
14 avec le cent dollars (100 \$). Si on va payer ce
15 cent dollars (100 \$) là indépendamment du nombre de
16 projets qu'on va faire, bien, le plus on fait de
17 projets qui, sur une base marginale génèrent des
18 baisses tarifaires, le plus il y a une économie
19 d'échelle.

20 Nous on aime à se dire que la façon dont
21 notre travail numéro un, ultimement pour notre
22 clientèle, c'est d'optimiser le réseau, donc de
23 répartir les coûts fixes qu'il y a d'avoir un
24 réseau pour les répartir sur le plus de clients
25 possible pour qu'il y ait le plus de gens possible

1 qui contribuent à ces coûts fixes là qui demeurent
2 inchangés.

3 Un bon exemple, c'est par exemple le
4 service de la réglementation. Bien, le service de
5 la réglementation, il coûte essentiellement la même
6 chose puis les audiences qu'on a devant vous sont
7 similaires qu'on ait deux cent mille (200 000) ou
8 deux cent dix mille (210 000) clients. Donc, ça
9 permet... L'économie d'échelle, c'est d'ajouter les
10 dix mille (10 000) clients supplémentaires. Ils
11 viennent contribuer au coût fixe qu'est le service
12 de la réglementation.

13 LE PRÉSIDENT :

14 À payer nos salaires.

15 Me AMÉLIE CARDINAL :

16 Q. **[185]** Toujours à la pièce B-0277, à la page 6,
17 c'est le tableau 1, on peut constater qu'Énergir
18 propose que les paramètres frais généraux
19 corporatifs et frais généraux entrepreneur soient
20 considérés dans la rentabilité globale du plan de
21 développement dans la nouvelle méthode et non
22 projet par projet.

23 (14 h 21)

24 À la pièce B-0378 cette fois-là, à la page
25 13, en réponse à la question 5.3, au troisième

1 paragraphe, Énergir rappelle que si ses coûts
2 indirects sont attribués projet par projet,
3 certains projets pris individuellement pourraient
4 ne pas rencontrer les critères d'acceptation de la
5 rentabilité.

6 Finalement, je vais vous déposer une pièce
7 du dossier R-4018, qui est le dossier tarifaire,
8 c'est en fait le plan de développement 2018-2019.
9 Si je ne me trompe pas, c'est A-0167.

10

11 A-0167 : (GI-1, Doc.2 page 1 de 1) Tableau
12 « Rentabilité du plan de développement
13 2018-2019 » dans le dossier
14 R-4032-2018

15

16 En fait, par rapport au plan de développement,
17 j'attire votre attention sur le fait que la
18 rentabilité globale est de treize point quatre-
19 vingt-dix-neuf pour cent (13,99 %). Donc, pouvez-
20 vous nous parlez de l'impact qu'aurait le fait de
21 ne pas considérer les coûts indirects, soit les
22 frais généraux corporatifs et les frais généraux
23 entrepreneurs dans la rentabilité globale du plan
24 de développement 2018-2019, donc plutôt ce serait
25 de les considérer dans l'évaluation de la

1 rentabilité individuelle de chaque projet?

2 M. DAVE RHÉAUME :

3 R. Je suis vraiment désolé. J'ai fait l'erreur de
4 présumer comment vous alliez finir votre question.
5 Puis vous avez dit quelque chose à la fin qui
6 peut-être m'a surpris. Je suis vraiment désolé.
7 Est-ce que vous pourriez répéter la question,
8 Maître Cardinal?

9 Q. **[186]** Pas de problème. Ça serait de nous parler de
10 l'impact qu'aura le fait de ne pas considérer les
11 coûts indirects dans la rentabilité globale du plan
12 de développement? Donc, en fait, ça serait de les
13 considérer, ça serait quoi l'impact de les
14 considérer dans l'évaluation de la rentabilité
15 individuelle projet par projet?

16 R. J'inviterai monsieur Goyette à en rajouter après,
17 là, parce que je veux juste être sûr qu'on couvre
18 la globalité de votre question. En fait ce qu'on
19 est convaincu, c'est que la rentabilité globale
20 serait inférieure. En théorie, ça devrait être la
21 même parce qu'on regarde le même « pool » de coûts.
22 Donc, que ce soit au niveau, par projet ou au
23 niveau du portfolio, si tout était simple, ce
24 serait exactement la même chose.

25 Par contre, dans les faits, compte tenu

1 qu'on descendrait des coûts fixes dans certains
2 projets individuels, l'impact, ce serait qu'il y a
3 des projets individuels qui sont rentables à la
4 marge qui ne se matérialiseraient pas. Puis ces
5 projets-là ne se matérialisent pas, bien, c'est des
6 baisses tarifaires associées à ces projets-là qu'on
7 ne verrait pas. Donc, ça viendrait faire jouer...
8 Là, au niveau du pourcentage, c'est plus dur à
9 comparer. Mais au niveau de la baisse tarifaire,
10 clairement, la baisse tarifaire serait inférieure.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Q. [187] Mais, Monsieur Rhéaume, puis peut-être ce
13 n'est pas vrai, là, mais j'aurais tendance à dire
14 que si ça a pour effet d'exclure des projets qui
15 étaient marginalement rentables, donc ces projets-
16 là sortiraient du plan et ça aurait probablement
17 comme conséquence de faire monter et grimper le
18 taux de rendement interne global du projet, non?

19 R. C'est pour ça que j'ai essayé de me reprendre, mais
20 j'ai essayé de le faire subtilement pour ne pas
21 faire ressortir le fait que j'avais été moins clair
22 au début. Au niveau de la baisse tarifaire en
23 dollars, ça, ce serait forcément inférieur. Au
24 niveau du pourcentage, là, ça dépend. Ça dépend
25 vraiment de la taille des coûts fixes qu'on exclut

1 ou qu'on inclut.

2 Donc, est-ce qu'un projet, par exemple, qui
3 est en bas du coût en capital... pardon, qui est en
4 haut, est-ce que ça se peut qu'un projet qui serait
5 en haut de treize point quatre-vingt-dix-neuf
6 (13,99 %) lorsqu'on lui rajoute sa part de coûts
7 fixes, lui tomberait en bas du CCP? On peut penser
8 en effet qu'à quatorze pour cent (14 %), peut-être
9 que c'est plutôt un projet de dix pour cent (10 %)
10 qui ne se ferait pas, là. Probablement. De sorte
11 qu'à la marge, le treize point quatre-vingt-dix-
12 neuf (13,99 %) pourrait augmenter au niveau de
13 quatorze zéro un (14,01 %). Par contre... Puis, ça,
14 je vais faire le lien avec une question qu'on a eue
15 hier. Puis, ça, c'est quelque chose qu'on débat
16 souvent à l'interne. Donc c'est intéressant.

17 (14 h 27)

18 Qu'est-ce que ça veut dire quand on se donne une
19 cible d'un point un (1.1)? L'objectif... Puis il y
20 a une question, hier, qui a été posée à monsieur
21 Goyette là-dessus. Présumons un mode parfait, où on
22 est en fin d'année, l'avant-dernière journée, on
23 est exactement à un point un (1.1), on est
24 exactement là où il faut. Puis il y a un projet qui
25 arrive, le client, il signe, il s'engage quarante

1 (40) ans et il génère un point zéro cinq (1.05).
2 Donc, un flux de trésorerie supérieur au coût, de
3 sorte que ce projet-là génère des baisses
4 tarifaires.

5 Est-ce que ça veut dire qu'il ne faut pas
6 le faire? Notre réponse à ça, c'est carrément, non,
7 il faut le faire ce projet-là. Un, on a
8 l'obligation de desservir puis ce client-là va
9 générer des baisses tarifaires à l'ensemble de la
10 clientèle.

11 Le problème qu'on exprimait hier, c'est que
12 ça démontre, si on se rend là un jour puis ce qu'on
13 a expliqué hier... monsieur Goyette, c'est : on va
14 le voir venir graduellement parce qu'on a encore
15 une marge de manoeuvre qui existe par rapport au un
16 point un (1.1). Ça veut peut-être dire que nos
17 coûts fixes sont trop élevés.

18 Le problème, ce n'est pas le projet, qui
19 lui génère plus de revenus que de coûts. Le
20 problème, c'est si on a trop de coûts fixes
21 éventuellement, de sorte qu'il y a tellement
22 beaucoup de coûts généraux à récupérer auprès d'un
23 « pool » de projets qui soit est plus limité ou
24 soit qu'ils sont tous rentables mais par pas des
25 grosses marges. C'est là qu'on pourrait se

1 retrouver avec cette problématique-là.

2 Mais ce qu'on ne cherche pas à faire, c'est
3 de ne pas autoriser les projets qui, ultimement,
4 génèrent des baisses tarifaires sur une base
5 individuelle.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Q. **[188]** Merci.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Je vous retourne la parole, Maître Cardinal.

10 Me AMÉLIE CARDINAL :

11 Merci.

12 Q. **[189]** Si on continue dans ma ligne de questions.

13 Quel serait l'impact de ne pas avoir considéré les
14 frais généraux entrepreneurs dans la rentabilité
15 globale du plan de développement deux mille dix-
16 huit - deux mille dix-neuf (2018-2019)?

17 R. De ne pas les inclure du tout? Donc, si on ne les
18 inclut pas dans le global, ça veut-tu dire qu'on
19 les inclut dans l'individuel ou on ne les inclut
20 pas?

21 Q. **[190]** Projet par projet. Oui, c'est ça.

22 R. Ce serait la même chose que la réponse que je viens
23 de donner, c'est-à-dire que ce soit pour les frais
24 généraux corporatifs ou les frais généraux
25 entrepreneurs, l'impact est le même. C'est-à-dire

1 d'inclure une somme de coûts fixes sur une base
2 individuelle fait en sorte qu'il y a des projets
3 rentables qui ne devraient pas être complétés. De
4 sorte qu'il y a une... il y aurait une modification
5 au niveau du pourcentage qui serait possiblement à
6 la hausse, quoique ça peut dépendre des cas. Par
7 contre, il y aurait une perte de la baisse
8 tarifaire, là. La baisse tarifaire, en dollars, qui
9 est versée vers la clientèle serait inférieure dans
10 ce cas-là parce qu'il y a des projets rentables qui
11 ne pourraient pas être complétés.

12 Q. **[191]** Maintenant, si on prend la pièce B-0298, qui
13 est Gaz Métro-9, document 1. La réponse d'Énergir à
14 la demande de renseignements numéro 9 de la Régie,
15 à la page 26. Donc, en réponse à la question 7.1 où
16 Énergir disait que :

17 Depuis janvier 2017, une nouvelle
18 méthodologie de détermination du
19 montant des frais généraux corporatifs
20 est en vigueur pour les nouveaux
21 projets de plus de 1,5 M\$. Ainsi, un
22 taux de 14,53 % est appliqué aux
23 premiers 1,5 M\$ du projet et un taux
24 uniforme de 2 % s'applique sur le
25 montant excédentaire à 1,5 M\$.

1 Si on poursuit à la réponse à la question 7.2, on
2 peut lire que :

3 Le taux de frais généraux corporatifs
4 qui s'applique aux projets de moins de
5 1,5 M\$ est de 14,53 %.

6 Selon la proposition d'Énergir pour la nouvelle
7 méthode, les frais généraux corporatifs sont
8 considérés dans l'évaluation de la rentabilité
9 globale du plan de développement. Est-ce que la
10 Régie doit comprendre qu'Énergir applique le taux
11 de quatorze point cinquante-trois pour cent
12 (14.53 %) pour les frais généraux corporatifs au
13 montant total des projets de développement
14 inférieurs à un point cinq million (1.5 M) et
15 intègre ce montant de frais généraux corporatifs
16 dans l'évaluation de la rentabilité globale?

17 (14 h 32)

18 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

19 R. Notre proposition à ce niveau-là, Monsieur le
20 Président, c'est de prendre le montant réel des
21 frais capitalisés généraux, qu'on retrouve soit à
22 la cause tarifaire. Donc, à la cause tarifaire, on
23 prendrait ceux-là. Au niveau réel au rapport
24 annuel, on prendrait également les frais
25 capitalisés réels. Donc, ça ne serait plus sur une

1 base de pourcentage. Et on viendrait faire une
2 allocation entre l'amélioration et le développement
3 et en fonction, là, du pourcentage
4 d'investissement.

5 Donc par exemple, juste pour être plus
6 clair, supposons que dans la cause tarifaire...
7 parce qu'il faut bien comprendre que les frais
8 généraux, tant corporatifs qu'entrepreneurs,
9 viennent supporter les projets capitalisables, donc
10 des projets de développement, mais également des
11 projets d'amélioration du réseau.

12 Donc prenons, par exemple, les frais
13 entre... les frais entrepreneurs, c'est les mêmes à
14 la cause et au réel, donc ça va être facile à
15 exprimer comme exemple. Supposons qu'ils sont de
16 douze millions (12 M\$), bien on viendrait en fait
17 prendre la proportion des investissements du
18 développement au niveau du réel par rapport aux
19 améliorations. Supposons que c'est quarante pour
20 cent (40 %) de développement, soixante pour cent
21 (60 %) amélioration, bien on ferait quarante pour
22 cent (40 %) fois le... j'ai-tu dit douze millions
23 (12 M\$)? Fois le douze millions (12 M\$) et c'est ce
24 qu'on viendrait mettre au niveau global du plan de
25 développement.

1 M. DAVE RHÉAUME :

2 R. De notre point de vue, juste pour préciser, c'est
3 plus précis que ce qui est fait actuellement, parce
4 qu'actuellement le pourcentage puis la raison
5 pourquoi cette proposition-là avait été faite,
6 c'est qu'il fallait se demander... puis il y a eu
7 d'autres propositions à travers les dernières
8 années, là. On a eu à quelques reprises des
9 demandes de renseignements là-dessus, sur comment
10 on les alloue parce que c'est un peu ça le défi,
11 c'est-à-dire qu'on avait un « pot » de coûts,
12 disons douze millions (12 M\$), puis là on cherche à
13 voir : O.K Bien ça, ça veut dire combien de frais
14 généraux causés par tel petit projet spécifique?
15 Donc là, à une époque on avait le même pourcentage
16 pour tout le monde. Là, suite à des demandes de
17 renseignements, on est arrivés à la conclusion que:
18 oui, bien à mesure que le projet est gros, il n'y a
19 pas... c'est pas parce qu'un projet est vingt (20)
20 fois plus gros qu'il faut mettre vingt (20) fois
21 plus de temps. Le travail que la comptabilité fait
22 ou le contrôle des coûts, c'est la même « job ».

23 Donc là, on cherchait à créer... à essayer
24 de représenter une dégressivité dans le pourcentage
25 de frais généraux. Dans la mesure où maintenant on

1 le met au niveau du porte-folio, bien on prend le
2 vrai montant puis on n'a plus besoin d'essayer
3 d'inventer, je dirais, une répartition de ce douze
4 millions de dollars (12 M\$) de coûts par projet,
5 compte tenu qu'on le regarde au niveau du porte-
6 folio.

7 Donc, on s'assure, autant au niveau
8 prévisionnel qu'après ça avec la donnée réelle, de
9 mettre le vrai coût que la Régie voit quand elle
10 autorise la cause tarifaire, par la suite prend
11 acte du rapport annuel... du vrai montant en
12 dollars qui doit être récupéré dans le cadre du
13 porte-folio de développement.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Q. [i.] Et donc là, votre proposition, ce serait de
16 prendre le chiffre qui est dans le dossier
17 tarifaire, donc que vous anticipez pour l'année-
18 témoin projetée et il serait inclus comme une des
19 catégories ou enfin une ligne dans le plan de
20 développement, donc ça ferait partie du « pot » des
21 investissements en vertu de l'article 73, qui
22 serait autorisé par la Régie.

23 R. C'est exactement ça, donc dans la pièce que vous
24 nous avez remise, on ne le voit pas cette année
25 parce que la méthode n'est toujours pas approuvée,

1 mais on verrait désormais une ligne ou une colonne,
2 là, où on verrait ce montant-là de frais généraux.
3 Puis on peut montrer les frais généraux corporatifs
4 puis entrepreneurs, les deux chiffres seraient là,
5 puis ils seraient pris en compte donc à la fin dans
6 la rentabilité finale.

7 Q. **[ii.]** O.K. Mais si on suit cette logique-là et donc
8 si en cours de cette année-témoin projetée, une
9 fois que la Régie a rendu sa décision, puis là
10 arrivent des projets de plus de un point cinq
11 million (1,5 M\$) auxquels il faut imputer des frais
12 généraux, là il ne vous en reste plus à imputer au
13 projet?

14 R. On pense que le test ce n'est pas tant d'imputer,
15 c'est un peu... c'est une des raisons pourquoi on
16 disait que c'est différent. Donc c'est-à-dire quand
17 on viendra présenter un projet de plus de un point
18 cinq million (1,5 M\$) à la Régie, il faudra se
19 poser la question à nouveau : compte tenu qu'on ne
20 l'évalue pas projet par projet pour les projets de
21 moins de un point cinq (1,5 M\$), il faudra se poser
22 la même question pour les projets de plus de un
23 point cinq (1,5 M\$) : est-ce qu'il y a des coûts
24 directs? C'est-à-dire que tout à l'heure on vous
25 admettait que, puis je dis « admettais », c'est

1 écrit en réponse aux demandes de renseignements,
2 que par exemple pour des grands projets,
3 l'entrepreneur a des coûts fixes spécifiquement
4 pour ce projet-là. De sorte qu'on a beau avoir mis
5 un montant ici, dans le plan de développement, puis
6 demandé l'approbation à la Régie, quand on va
7 présenter le projet d'une grande extension dans une
8 autre région du Québec, bien il faudra reconnaître
9 qu'il y a un frais fixe entrepreneurs. À noter que
10 ce frais fixe entrepreneurs-là est un frais
11 supplémentaire causé par ce projet-là. C'est pour
12 nous synonyme de : c'est un coût direct causé par
13 le projet, qui doit être mis dans l'analyse
14 financière puis l'analyse tarifaire de ce projet-
15 là.

16 Q. **[iii.]** O.K. Mais le... c'est clair dans le cas des
17 frais généraux entrepreneurs, je pense que la
18 distinction est facile à faire, mais là quand on
19 parle aux frais généraux corporatifs, là, qui sont
20 plus du fait du « head office », enfin de l'« over
21 head » propre à Gaz Métro, là si je comprends bien,
22 si on prenait le douze millions (12 M\$) puis que le
23 douze millions (12 M\$) représentait la totalité de
24 ces frais-là, puis qu'il serait imputé au plan de
25 développement petits projets, bien il n'en

1 resterait plus pour les gros? Mais c'est pas...

2 c'est pas impossible, là, mais...

3 Q. **[iv.]** ... là ça viendrait grever la rentabilité
4 potentielle du...

5 (14 h 38)

6 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

7 R. La question est très bonne, Monsieur le Président,
8 et en fait et ça c'est quelque chose peut-être qui
9 n'est pas tout le temps clair, donc ça nous ouvre
10 la porte pour le clarifier. Le plan de
11 développement, en théorie, qu'on vous... surtout
12 celui, et là c'est là que ça va être encore moins
13 clair.

14 Mais, celui qu'on présente au niveau du
15 rapport annuel, il y a l'ensemble des projets
16 dedans. Donc, il y a des projets de moins de un
17 point cinq million (1,5 M\$) et il y a l'ensemble
18 des projets d'Énergir dans le plan de développement
19 du rapport annuel. On a eu quelques questions,
20 quelques demandes de renseignements là-dessus.

21 Au niveau du dossier tarifaire,
22 généralement il n'inclut pas, au niveau du dossier
23 tarifaire... au dossier tarifaire, un projet de
24 plus d'un point cinq million (1,5 M\$) parce qu'on
25 ne les connaît pas comme un an ou un an et demi à

1 l'avance.

2 Quand on les connaît, on les inclut, mais
3 souvent, je vous dirais la plupart du temps, on ne
4 les connaît pas et donc il n'y a pas de projet
5 majeur d'inclus au plan de développement.

6 Donc, ce que ça veut dire, c'est on peut
7 imaginer une situation où dans la cause tarifaire
8 il y aurait l'ensemble des frais généraux
9 corporatifs dans une colonne, comme monsieur
10 Rhéaume l'a dit, et à la fin de l'année, au rapport
11 annuel, on aurait les frais réels corpo, donc les
12 overhead réels, mais avec l'ensemble des projets de
13 développement de moins de un point cinq (1,5 M\$) et
14 de plus de un point cinq million (1,5 M\$).

15 Et en lien un peu avec la discussion qu'on
16 avait tantôt sur les principes justement de la
17 méthode qui devrait régir non pas seulement les
18 projets de moins de un point cinq (1,5 M\$) ou de
19 plus de un point cinq (1,5 M\$), selon nous
20 justement les frais généraux corporatifs ne varient
21 pas plus avec des projets de plus de point cinq
22 million (1,5 M\$), donc on pourrait les traiter de
23 la même façon. C'est pas des coûts incrémentaux,
24 donc ils seraient traités au niveau global du plan
25 de développement.

1 Est-ce que c'est...

2 LE PRÉSIDENT :

3 Q. **[192]** Oui, oui. Je pense, mon collègue a de quoi à
4 ajouter là-dessus.

5 Me MARC TURGEON :

6 Q. **[193]** Mais, en fait, j'en profite, Maître Cardinal,
7 si vous me permettez. Je reviens un peu en arrière
8 puis quand vous me dites, Monsieur Rhéaume, que
9 pour les frais de l'entrepreneur, quand vous avez
10 un plus gros projet de plus que un point cinq
11 (1,5 M\$), bon, vous faites soit un appel d'offres
12 où les gens vont bider puis ça ne comprend pas le
13 contrat.

14 Où j'ai un peu de misère à comprendre,
15 c'est que le contrat là, on s'entend que, le
16 contrat, il est basé sur quelque chose. Il est basé
17 sur une perspective de quelque chose. Si je pense
18 comme contracteur que je vais en faire cinq, je
19 vais peut-être vous en charger tant. T'sais, je ne
20 perdrai pas d'argent.

21 Alors, quand vous me dites que c'est... je
22 ne dois pas les considérer par projet, bien c'est
23 parce que c'est le nombre de projets possiblement
24 envisagés qui fait la cagnotte du contrat que je
25 vais... sur lequel je vais bider. Alors, je ne vois

1 pas pourquoi que, ça, je ne suis pas capable de le
2 séparer par projet, alors que le un point cinq
3 (1,5 M\$), lui, il a un appel d'offres, c'est plus
4 facile. Ça, je le comprends, je ne suis pas nono
5 là. Mais, l'autre, de toute façon. L'autre, il
6 n'est pas non plus dénatura... il n'est pas séparé
7 de ce qu'il devra faire. Alors, c'est là que j'ai
8 de la misère à vous suivre sur cet aspect-là.

9 M. DAVE RHÉAUME :

10 R. Il faut avoir en tête notamment, je pense, la
11 taille des projets dont on parle. Quand vous disiez
12 quatre ou cinq, puis je sais que vous l'avez dit
13 comme ça, mais...

14 Q. **[194]** Hum, hum.

15 R. ... on parle de centaines de projets. Donc,
16 lorsqu'un entrepreneur gagne l'appel d'offres pour
17 un territoire, il va se faire donner pour
18 mettons... Parce qu'un projet, dans certains cas,
19 il y a de l'amélioration de réseau aussi là.

20 Q. **[195]** Hum, hum.

21 R. C'est pas tous des projets à trois cent mille
22 dollars (300 000 \$). Au contraire, il y a beaucoup
23 de petits projets là-dedans. Donc, l'entrepreneur
24 gagne une région. Comment il établit ses coûts
25 fixes? Essentiellement, c'est, bon bien, c'est la

1 facturation relié de se faire payer, la place
2 d'affaires, les équipements spécifiques au gaz
3 qu'il a besoin pour être capable d'assurer le
4 service, d'être disponible. C'est tout un peu ces
5 coûts fixes là.

6 Il va nous faire de la job pour quelques
7 dizaines de millions de dollars, par exemple. Puis
8 là on arrive à votre connaissance un projet type
9 Thetford-Mines ou ce qu'on a vu dans les dernières
10 années de trente millions de dollars (30 M\$) à lui
11 seul.

12 Q. [196] Hum, hum.

13 R. Donc, aussi gros que ce qu'on donne à un
14 entrepreneur pendant toute une année pour tout un
15 territoire. Là tout d'un coup, c'est un seul
16 projet. Donc, les entrepreneurs qui viennent
17 soumissionner dans ce projet-là, ce qu'ils disent,
18 c'est : « Bien là c'est une toute nouvelle chose. »

19 Même si c'était dans mon territoire, je
20 vais me développer une nouvelle place d'affaires,
21 avoir accès à des nouveaux équipements, des
22 nouveaux camions, une nouvelle équipe, un nouveau
23 processus de suivi. Donc, c'est comme si les
24 nouveaux projets, pardon, les projets de plus de
25 point cinq million (1,5 M\$) les grands projets

1 majeurs, étaient un territoire en soi. Ils ont
2 réellement leur propre écosystème qui, donc on
3 repart un peu à neuf à chaque fois dans chacun des
4 projets. De sorte qu'il y a un frais de
5 mobilisation, il y a un frais de démobilisation.

6 (14 h 43)

7 Tous ces coûts-là reviennent dans ces grands
8 projets-là, comparativement alors que, une fois
9 qu'il est mobilisé puis il le sait que pendant les
10 trois prochaines années il a sa place d'affaires en
11 Montérégie puis c'est lui qui fait toutes les jobs
12 en Montérégie. Il fait d'autre travail en même,
13 qu'il se fasse appeler dix (10) fois par semaine ou
14 douze (12) fois par semaine il n'y a pas d'impact à
15 la marge. Je ne sais pas si ça répond à...

16 Q. [197] Non. Parce que je vous dirais, moi, ma
17 problématique, puis je pense que c'est madame
18 Lefrançois qui vous l'avait posée, c'est, dans les
19 frais généraux, les frais généraux, c'est sûr que
20 la personne va « bider » puis elle sait ce qu'elle
21 devra répondre. Mais tout cela est compté, tout
22 cela est nommé. Je vais aller travailler sur la rue
23 Beauharnois, je vais aller travailler sur la rue
24 Beudet puis je vais faire des choses. Je ne vois
25 pas pourquoi que ces dépenses-là, vous les prenez

1 sur une base globale. Est-ce que c'est parce que
2 c'est une difficulté? C'est trop petit à séparer?
3 C'est là que je n'arrive pas à faire le lien.

4 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

5 R. Je veux juste m'assurer que ce soit clair pour tout
6 le monde. En fait, ce n'est pas tous les frais
7 entrepreneurs qu'on va mettre au portfolio. Quand
8 il y a un entrepreneur qui part une main-d'oeuvre,
9 là, qui va creuser mettons un trou, mettre... ça,
10 c'est considéré projet par projet. La seule partie
11 des frais entrepreneurs qu'on ne considère pas
12 projet par projet, c'est les frais généraux
13 entrepreneurs. C'est un peu les « overhead » des
14 entrepreneurs. C'est les frais de maintien fixes,
15 la place d'affaires. Comme monsieur Rhéaume disait,
16 mon Dieu, les contrats de location à long terme
17 pour certains équipements, le salaire des hauts
18 gestionnaires.

19 Mais les frais directs entrepreneurs, un
20 entrepreneur se déplace, va mettre une conduite, va
21 faire toutes sortes de travaux, non non, ça, c'est
22 mis projet par projet, par contre. Et, ça, ça varie
23 directement, vous avez raison, ça varie avec le
24 nombre de projets. Donc, c'est pour nous un coût
25 direct. Les seuls qu'on considère comme des coûts

1 fixes là-dedans, c'est vraiment les coûts, ce qu'on
2 a appelé les coûts généraux entrepreneurs qui eux
3 vont être fixes sur une période de trois à cinq ans
4 selon le contrat général qui eux ne varient pas
5 avec les projets. Non non, c'est une bonne
6 clarification, effectivement.

7 Q. [198] Ça, c'est comme l'assurance, je ne prends pas
8 le conseil d'administration, mais je prends le
9 travailleur qui va faire un trou?

10 M. DAVE RHÉAUME :

11 R. C'est exactement ça. Puis c'est la même chose qu'on
12 fait chez nous. On pourrait faire la différence
13 aussi. Si on fait plus de projets, on a besoin de
14 plus de techniciens sur le terrain en train de les
15 faire. Mais tout à l'heure, je vous disais, le
16 groupe de la réglementation reste relativement
17 fixe, parce que tous les projets en bas de un point
18 cinq (1,5 M\$) ne génèrent pas du travail pour nous.
19 Donc, nous, on serait les frais fixes qui doivent
20 être alloués à l'ensemble des projets. Le
21 technicien, lui, est alloué spécifiquement projet
22 par projet, il rentre dans la rentabilité
23 spécifique du projet.

24 Q. [199] Merci.

25

1 Me AMÉLIE CARDINAL :

2 Merci. Tant que je ne sois pas coupée dans mon
3 temps s'il vous plaît. Donc, si on revient avec le
4 calcul des frais généraux corporatifs. Je vais
5 déposer une pièce du dossier 3879-2016 qui est la
6 cause tarifaire 2016, la pièce Gaz Métro-107,
7 Document 10. Et maintenant, ça deviendra la cote
8 A-0168.

9

10 A-0168 : GM-107, Doc.10 pages 2 de 3 et 3 de 3
11 dans le dossier R-3879-2014

12

13 Q. **[200]** Donc, dans la cause tarifaire 2016, Énergir
14 déposait, avait présenté et expliqué une autre
15 méthode dans la cause tarifaire 2016 en suivi de la
16 décision D-2014-176 dans laquelle cette fois, il
17 s'agissait d'appliquer un taux de quatorze point
18 soixante-quinze pour cent (14,75 %). Donc, on peut
19 lire aux lignes 7 et suivantes à la page 3 que :

20 L'application d'un ajustement au taux
21 tenant compte de la valeur de
22 l'investissement permet une
23 détermination plus juste des coûts
24 attribuables aux projets. Dans notre
25 exemple précédent, l'application d'un

1 taux de 8,75 % fait supporter au
2 revenu requis un coût des frais
3 généraux plus équitable.

4 Et un peu plus bas, on peut voir que :

5 Gaz Métro a jugé qu'une diminution de
6 2 % du taux de frais généraux pour
7 chaque tranche supplémentaire de 5 M\$
8 d'investissement était appropriée,
9 plus équitable et plus juste pour
10 estimer les coûts des projets dans le
11 revenu requis afin d'en évaluer la
12 rentabilité et l'impact tarifaire.

13 Êtes-vous d'accord pour dire que la méthode de
14 calcul des frais généraux corporatifs appliquée
15 depuis janvier différente que celle qui a été
16 présentée au dossier 3879?

17 (14 h 48)

18 R. Là, celui du premier (1er) janvier deux mille dix-
19 sept (2017), c'est celui... la pièce que vous nous
20 avez montrée précédemment, là...

21 Q. **[201]** Oui, exactement. Si vous voulez, je peux
22 revenir en arrière puis...

23 R. Je dois admettre, je... ça parlait de la règle
24 différente pour les projets de plus d'un point cinq
25 (1.5)...

1 Q. **[202]** Donc, on parlait qu'un taux de quatorze point
2 cinquante-trois pour cent (14.53 %) est appliqué au
3 premier un point cinq million de dollars (1.5 M\$)
4 du projet et un taux uniforme de deux pour cent
5 (2 %) s'applique sur le montant excédentaire à un
6 point cinq millions de dollars (1.5 M\$).

7 R. Oui, c'est ça. Donc, en fait... puis ça fait un peu
8 le parallèle que j'essayais de décrire tantôt, là.
9 Essentiellement, avant même qu'on soit dans ce
10 dossier-ci, entre la cause... entre l'année
11 tarifaire deux mille quinze (2015) puis janvier
12 deux mille dix-sept (2017), on a eu trois méthodes.
13 On avait celle qu'on avait, on vous a proposé
14 celle-là, on est revenu le premier (1er) janvier
15 deux mille dix-sept (2017). Puis, tout ça,
16 c'était... bien, on essayait de... on a pas de
17 coûts fixes puis on essayait de trouver une façon
18 moins pire de le répartir par projet. Puis ce qu'on
19 vous dit aujourd'hui c'est que la bonne chose à
20 faire, on est d'avis... enfin, convaincu, c'est
21 d'arrêter d'essayer de le répartir par projet parce
22 que ce n'est pas le projet qui cause ce coût-là,
23 mais simplement de reconnaître que c'est le
24 développement dans son ensemble qui cause ces
25 coûts-là. Donc, c'est le développement dans son

1 ensemble qui doit permettre de générer suffisamment
2 de revenus pour récupérer le coût.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Q. **[203]** Mais je comprends de ça que les prochains
5 projets de plus d'un point cinq (1.5) qui seraient
6 déposés n'incluraient pas de frais généraux
7 calculés selon une de ces deux méthodes là?

8 R. C'est exact. Pour corporatifs, évidemment, là,
9 donc.

10 Q. **[204]** Oui.

11 R. C'est exact. S'il y avait des coûts supplémentaires
12 spécifiques à ces projets-là, bien, ce sera des
13 coûts directs. Ce ne sera donc plus des frais
14 généraux corporatifs qui seront présentés à même le
15 dossier. Et ce sera donc tellement plus simple, si
16 approuvé.

17 Me AMÉLIE CARDINAL :

18 Q. **[205]** Maintenant, ma question va porter plus
19 particulièrement sur les frais généraux
20 entrepreneurs. Donc, je vais vous référer à la
21 pièce B-0378, à la page 7, en réponse à la question
22 3.1, où Énergir indique que le taux des frais
23 généraux entrepreneurs est variable d'une année à
24 l'autre puisque les intrants de calcul sont
25 variables.

1 R. Pouvez-vous répéter simplement la pièce, s'il vous
2 plaît, excusez-nous, on ne l'a plus.

3 Q. **[206]** Oui. B-0378, qui est Gaz Métro-9, Document
4 17, à la page 7, réponse à la question 3.1.

5 R. C'est beau. Merci.

6 Q. **[207]** O.K. Donc, dans sa réponse, Énergir dit que
7 le taux des frais généraux entrepreneurs est
8 variable d'une année à l'autre parce que les
9 intrants du calcul sont variables. Puis Énergir dit
10 aussi qu'elle veut éviter une volatilité et un
11 changement de taux chaque année. Toujours à la même
12 pièce mais, cette fois-là, à la page 5, en réponse
13 à la question 2.1. Dans sa réponse Énergir dit que
14 le montant total des frais généraux...

15 R. Excusez-moi, peut-être juste préciser, parce que
16 vous avez dit quelque chose que j'étais bien
17 surpris qu'on ait dit ça.

18 Q. **[208]** Parfait.

19 R. La deuxième partie de votre question...

20 Q. **[209]** Je ne vous ai pas posé de question à date.

21 R. Non, excusez-moi, de votre préambule. Ce qu'on a
22 présenté donc, c'est les pourcentages pour les
23 frais généraux entrepreneurs puis c'est aux fins de
24 l'exemple qu'on a maintenu le taux pour ne pas
25 qu'il y ait du bruit qui soit causé par un

1 changement des pourcentages année sur année. Ce
2 n'est pas qu'on cherche à enlever de la volatilité.
3 Avec ce qu'on propose, il n'y a pas de volatilité.
4 C'est juste aux fins de la réponse qui avait été
5 donnée, on a maintenu un taux équivalent pour faire
6 la comparaison.

7 Q. **[210]** O.K.

8 (14 h 53)

9 LE PRÉSIDENT :

10 Q. **[i.]** Donc c'est pas vrai qu'il va être le même ou
11 qu'il a été le même le deux mille quatorze (2014) à
12 deux mille seize (2016)?

13 M. DAVE RHÉAUME :

14 R. Le taux n'est certainement pas le même parce qu'à
15 présumer que les frais fixes étaient les mêmes à
16 chaque année, ce qui n'est pas exactement le cas,
17 mais on peut penser étaient à peu près la même
18 chose inflationnés, selon le contrat, on revient à
19 la même chose, c'est-à-dire on a un « pot » de
20 coûts qui, ça, est un vrai chiffre. On sait dans ce
21 cas-là même le réel est pareil avec le
22 prévisionnel. On sait qu'on va faire un chèque de,
23 dans l'exemple de monsieur Goyette, cent mille
24 (100 000 \$) à l'entrepreneur à la fin de l'année.
25 Bien là, pour avoir un pourcentage, nous, on le

1 divise par un chiffre prévisionnel, donc à chaque
2 année si le nombre de projets qu'on prévoit faire
3 change, le cent mille (100 000 \$), lui, il est
4 toujours le même. Ça, c'est un vrai chiffre
5 qu'on... c'est un vrai chèque qu'on fait à
6 l'entrepreneur, c'est signé dans le contrat. Puis
7 là, on fait une division. Donc c'est sûr qu'à
8 chaque fois que le... que le dénominateur change,
9 bien ça donne un pourcentage différent, mais le
10 pourcentage n'est pas ce qui est pertinent. Ce qui
11 est pertinent, c'est le chèque qu'on fait à
12 l'entrepreneur, là. Les vrais coûts c'est pas le
13 pourcentage, c'est le montant en dollars.

14 Me AMÉLIE CARDINAL :

15 Q. **[ii.]** Maintenant, je vais déposer une pièce du
16 dossier R-3919-2015, qui est la pièce B-0009. Je
17 vais avoir d'autres... d'autres références
18 également dans ma question, mais c'est simplement
19 pour faciliter peut-être... pour la poser. Et ça va
20 être la cote A-0169.

21

22 A-0169 : Pièce B-0009 du dossier R-3919-2015

23

24 Oui. Je vais vous référer à la pièce, tout d'abord,
25 là... tout d'abord, je vais vous référer à la pièce

1 B-0277, qui est Gaz Métro 7, Document 4, à la page
2 13, aux lignes 10 et suivantes.

3 R. On l'a.

4 Q. **[iii.]** Vous l'avez. Parfait. On peut lire que...
5 bien en fait, ce ne sera pas 10 et suivantes, c'est
6 un peu plus bas, là, c'est 11 et... 12 et suivantes
7 :

8 Black & Veatch recommande que les
9 coûts de renforcement soient pris en
10 compte dans la rentabilité globale du
11 plan de développement.

12 Ensuite à la pièce B-0378, qui est Gaz Métro 9,
13 Document 17, à la page 47, en réponse à la question
14 14.1, la Régie demandait à Énergir d'expliquer ce
15 qu'elle entendait :

16 [...] d'une part, par des
17 investissements en renforcement de
18 réseau « bien calibrés », et d'autre
19 part, par « la nouvelle capacité
20 disponible soit réaliste en fonction
21 de la croissance de la demande », tel
22 que cité en référence [...]

23 De la question. Donc dans sa réponse Énergir disait
24 que :

25 Par « bien calibrés », [elle] entend

1 que les investissements en
2 renforcement de réseau soient
3 optimisés selon une capacité et un
4 coût économique optimal permettant de
5 respecter l'obligation de desservir
6 les clients existants et les nouveaux
7 clients, d'assurer la sécurité
8 d'approvisionnement des clients
9 existants et de maximiser à terme la
10 possibilité de générer des baisses
11 tarifaires pour la clientèle.

12 Puis quand on parle de « nouvelle capacité
13 disponible réaliste en fonction de la croissance de
14 la demande », Énergir disait qu'elle entendait :
15 qu'il soit réaliste que la nouvelle
16 capacité installée soit utilisée par
17 la croissance des volumes chez les
18 clients existants et chez les nouveaux
19 clients rendant utile celle-ci et
20 permettant de maximiser à terme la
21 possibilité de générer des baisses
22 tarifaires pour la clientèle.

23 En fait, si on parle maintenant d'un exemple
24 concret de cette application-là, c'est pour ça que
25 je vous ai remis le projet d'investissement qui

1 visait l'amélioration et le renforcement du réseau
2 du Saguenay.

3 (14 h 58)

4 Vous avez rappelé... donc il a été rappelé ce
5 matin, dans un échange avec maître Turmel... en
6 fait vous avez... vous avez parlé que les objectifs
7 tant des renforcements de réseau de distribution
8 que des renforcements du réseau de transmission
9 sont en gros les mêmes. Si on comprend bien, c'est
10 que ça visait à accroître la capacité et la
11 flexibilité d'opération du réseau puis que ça vise
12 à permettre l'ajout de clients ou de charges. Donc,
13 c'est bien ça qu'on a compris?

14 R. Oui.

15 Q. **[211]** Parfait. Si je vous réfère cette fois-ci à la
16 pièce B-0378, en fait, encore à cette pièce-là, qui
17 est Gaz Métro-9, Document 17, en réponse à la
18 question 14.3. Donc Énergir mentionnait que les
19 investissements en renforcement de réseau, bien, en
20 fait, qu'elle :

21 Évalue l'enveloppe globale selon une
22 moyenne des besoins historiques. Ces
23 besoins sont généralement associés à
24 de multiples conduites qui dépendent
25 de conditions de vente difficilement

1 prévisibles. Ces besoins s'identifient
2 en cours d'année lorsque les ventes
3 s'effectuent.

4 Et :

5 Énergir bonifie néanmoins, au meilleur
6 de ses connaissances, le montant de
7 renforcement de l'année à venir lors
8 de la réalisation des plans de
9 développement à la cause tarifaire.

10 Et, en fait, elle disait que le dossier 38... Bon,
11 en fait, elle disait que :

12 Le présent dossier ne vise pas à fixer
13 le budget d'investissement
14 prévisionnel en renforcement de
15 réseau, mais à définir la
16 méthodologie.

17 Et, à titre informatif, elle disait que pour
18 répondre à une DDR de la Régie, le montant était
19 d'environ un point deux million de dollars (1,2 M\$)
20 par année en ce qui concerne les investissements en
21 renforcement de réseau.

22 Si je vous réfère à la pièce qui a été
23 déposée plus tôt, qui est le Plan de développement
24 2018-2019, qui était sous la cote A-0167, si je ne
25 me trompe pas, on peut constater que le montant

1 pour le renforcement du réseau de distribution est
2 de deux virgule trois millions de dollars (2,3 M\$).
3 Donc, on comprend que c'est presque le double de
4 l'estimé qui avait été fourni à titre informatif en
5 réponse à la DDR de la Régie.

6 Puis on comprend aussi que c'est ce qui est
7 présenté dans le cadre du dossier R-4018 qui va
8 faire l'objet de l'examen requis au moment
9 opportun.

10 Pouvez-vous nous en dire, par contre, un
11 peu plus sur la méthode qui a servi à évaluer le
12 montant de deux point trois millions de dollars
13 (2,3 M\$). Pas sur le quantum comme tel, mais plutôt
14 nous parler de la méthode.

15 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

16 R. En fait, je vais essayer du mieux que je peux,
17 Monsieur le Président, je ne travaille pas à
18 l'ingénierie. Mais il y a différents aspects, je
19 pense, qui peut être important et qui peut être
20 intéressant dans le cadre, pour répondre à votre
21 question.

22 La première chose, c'est effectivement le
23 un point deux ou, un point deux, je le vois d'ici,
24 millions (1,2 M), c'est les investissements moyens
25 en renforcement du réseau de distribution. Donc, il

1 n'y a pas d'investissement là-dedans de
2 transmission, c'est vraiment le réseau de
3 distribution.

4 Généralement, en fait, c'est tous des
5 investissements de moins d'un point cinq million
6 (1,5 M). Sur les dix (10) dernières années, c'est
7 en moyenne un point deux million (1,2 M). Ça, c'est
8 la première chose à dire.

9 On s'est aperçus, dans le fond, on a
10 raffiné lors du dossier tarifaire actuel un peu nos
11 analyses. On s'est aperçus que dans les dernières
12 années il avait un petit peu augmenté puis, en même
13 temps, il y a des travaux au niveau de l'ingénierie
14 du réseau qui essaient, justement, le mieux
15 possible, d'identifier les endroits sur le réseau
16 de distribution où il pourrait y avoir, qui
17 pourraient avoir, en fait, des investissements
18 potentiels au niveau du renforcement.

19 Et donc, c'est vraiment en fonction de ça.
20 C'est un peu comme on vous avait répondu. Il y a
21 une base qui est historique qui est plus les
22 dernières années, et il y a de l'information
23 prospective également qui a été utilisée pour en
24 arriver à une estimation d'un petit peu plus de
25 deux millions (2 M) pour le dossier tarifaire deux

1 mille dix-neuf (2019).

2 (15 h 04)

3 LE PRÉSIDENT :

4 Q. **[212]** La formation a fait un sondage. Est-ce que
5 c'était complet? Oui?

6 R. Oui.

7 Q. **[213]** Et on serait dus pour une pause santé.

8 Question d'intendance, Maître Neuman, je vous
9 annonce tout de suite qu'il est fort peu probable
10 que nous entendions votre preuve aujourd'hui. La
11 formation a plusieurs questions encore et les
12 question de maître Cardinal ne sont pas complétées
13 encore. Donc, en fait, on jongle avec comment on va
14 gérer ça entre aujourd'hui et demain matin et vous
15 ne faites pas partie du portrait, malheureusement,
16 donc et comme vous ne pouvez pas être disponible
17 dans les deux prochains jours, donc, on va entendre
18 votre preuve, je vous l'annonce tout de suite, on
19 va l'entendre vendredi matin, avant les
20 plaidoiries. Je suis désolé, mais je suis
21 certain... Je peux vous annoncer ça tout de suite.

22 Pour ce qui est de la suite du contre-
23 interrogatoire, Maître Thibodeau, je voulais
24 savoir, est-ce que monsieur Feingold a des
25 contraintes? Est-ce qu'il doit prendre un avion? Ou

1 il est encore disponible, si jamais on étirait le
2 contre-interrogatoire jusqu'à demain matin, est-ce
3 que c'est une possibilité?

4 Me PHILIP THIBODEAU :

5 C'est une possibilité.

6 LE PRÉSIDENT :

7 O.K. Très bien. Merci. Alors, là-dessus, on prend
8 une pause. Un dix (10) minutes.

9 SUSPENSION DE L'AUDIENCE.

10 REPRISE DE L'AUDIENCE.

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Peut-être avant de reprendre, un petit point
13 d'intendance. Bon je comprends que SÉ va faire sa
14 preuve le vendredi matin. On a discuté avec les
15 gens pour la traduction instantanée, puis on a
16 regardé avec les autres experts, on n'aura pas
17 besoin de la traduction instantanée le vendredi
18 matin, donc on suggérerait de libérer les
19 traducteurs, malgré la preuve de SÉ le vendredi
20 matin. Exactement et on a fait le tour et ça semble
21 convenir à tout le monde.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Parfait. Très bien. Bonne initiative, Maître
24 Thibodeau. Alors, je vous annonce tout de suite que
25 l'on va poursuivre demain matin, mais... Oui, vous

1 n'aviez rien à faire demain? Non. C'est correct.

2 O.K. Donc, mais maître Cardinal a encore quelques
3 questions à vous poser avant de faire une petite
4 pause pour la soirée.

5 Me AMÉLIE CARDINAL :

6 Q. **[214]** Rebonjour. Si vous pouvez reprendre la pièce
7 B-0378, qui est Gaz Métro 9, Document 17, à la page
8 19. En réponse à la question 7.1. Au deuxième
9 « bullet », à la page 19, dans sa réponse, Énergir
10 indique qu'elle déduit un montant de cinq cent
11 mille dollars (500 000 \$) de l'enveloppe d'un point
12 cinq millions de dollars (1.5 M\$) fixée pour
13 l'année en question, dans le but de faire passer
14 l'IP du projet de cas d'exception de zéro point
15 quatre (0.4) à zéro point huit (0.8). Êtes-vous
16 d'accord pour dire que plusieurs paramètres
17 affectent le calcul de l'IP d'un projet, par
18 exemple, les coûts du projet, les revenus du
19 projet, l'octroi ou non de subventions, la demande
20 ou non d'une contribution du client etc.?

21 M. DAVE RHÉAUME :

22 R. C'est exact.

23 Q. **[215]** Donc, quant Énergir déduit un montant de cinq
24 cent mille dollars (500 000 \$) de l'enveloppe d'un
25 point cinq millions de dollars (1.5 M\$) pour faire

1 passer l'IP du projet de point quatre (.4) à point
2 huit (.8), comme dans l'exemple, quels paramètres
3 permettent de calculer l'IP sont influencés? Par
4 exemple, est-ce qu'Énergir simule une subvention
5 qui fait diminuer les coûts du projet? Est-ce
6 qu'Énergir simule des revenus potentiels d'un
7 client fictif? Ou un autre exemple, est-ce
8 qu'Énergir simule une contribution d'un client
9 fictif?

10 R. La question, simule la contribution d'un client
11 fictif. Donc, la totalité des coûts serait encore
12 présentée. C'est simplement que, dans le fond,
13 l'enveloppe qui avait été prévue pour les projets
14 spéciaux, serait utilisée aux fins de ramener ce
15 projet-là au niveau de point zéro huit (.08). J'ai
16 dit point zéro huit (.08), mais je veux dire point
17 huit (.8), pardon.

18 Q. **[216]** Parfait.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Oui. Point zéro huit (.08) c'est un autre domaine
21 ça.

22 Me AMÉLIE CARDINAL :

23 Q. **[217]** Donc toujours par rapport à la mécanique de
24 l'utilisation de l'enveloppe dédiée aux cas
25 d'exception comme tels, comment cette mécanique va

1 se refléter dans la présentation du plan de
2 développement dans les causes tarifaires et dans
3 les suivis des rapport annuels?

4 (15 h 23)

5 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

6 R. On le traiterait comme le renforcement, en fait.
7 Donc, la pièce que vous nous aviez donnée...

8 M. DAVE RHÉAUME :

9 R. GM-1, Doc 2, là, c'est le plan de développement de
10 la cause tarifaire deux mille dix-neuf (2019). La
11 A... je ne sais pas c'est quoi le numéro, Madame la
12 Greffière, mais la...

13 Q. **[218]** Je crois que c'est A-0167.

14 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

15 R. Donc, si je peux poursuivre l'explication. Là je
16 parle du plan de ventes, là, que vous nous aviez
17 donné. Donc, le plan de ventes, en fait, au niveau
18 de la cause tarifaire, on annoncerait finalement un
19 investissement d'un point cinq million (1.5 M) avec
20 zéro revenu. Comme je l'expliquais hier, lors de la
21 présentation, généralement les projets de repavage
22 et de parcs industriels, il y a... très
23 généralement, il n'y a pas de revenu engagé
24 contractuellement. Il n'y a pas de client qui est
25 engagé au départ.

1 Donc, ce qu'on ferait, c'est qu'on mettrait
2 un budget d'un point cinq million (1.5 M) avec zéro
3 client. Et, à la fin de l'année, bien, on viendrait
4 comparer qu'est-ce qu'on a utilisé, finalement...
5 en fait, quels sont les investissements réels qu'on
6 a faits de ce type d'investis... voyons! Quels sont
7 les investissements qu'on a faits pour les
8 repavages et les parcs industriels en termes réels.
9 Et là on pourrait directement comparer les deux
10 colonnes, « Cause tarifaire » et « Rapport
11 annuel ».

12 Q. **[219]** Je vous remercie. Donc, toujours à la même
13 pièce B-0378, à la page 20 cette fois-ci, en
14 réponse à la question 7.4, Énergir dit qu'elle :

15 ... Énergir a réalisé des projets de
16 repavage et des parcs industriels
17 selon la Méthode SMA depuis 2016
18 seulement. Conséquemment, Énergir
19 possède l'historique de ce type de
20 projet depuis qu'elle en fait un suivi
21 distinct, soit depuis 2016.

22 On voit ensuite le tableau pour les années deux
23 mille seize (2016) et deux mille dix-sept (2017).

24 Et Énergir dit que :

25 À ce jour, le TRI a posteriori pour

1 les projets de parc industriel et de
2 repavage approuvés en 2016 et 2017 est
3 de 0 %.

4 On comprend qu'Énergir n'a pas une longue période
5 d'historique pour valider le potentiel de
6 densification des projets de cas d'exception avec
7 la Méthode SMA. Avant la mise en place de cette
8 méthode SMA, vers l'automne deux mille quinze
9 (2015), est-ce qu'Énergir réalisait des projets de
10 cas d'exception dans les parcs industriels ou de
11 repavage routier?

12 R. On ne le sait pas, Monsieur le Président. Pas à
13 notre connaissance, là. C'est vraiment une méthode
14 qui a été mise... on avait répondu, je pense, à une
15 question comme ça dans une demande de
16 renseignements. C'est vraiment quelque chose qui
17 est fait depuis... une méthode qui a été mise en
18 place, il me semble, novembre deux mille quinze
19 (2015), précisément.

20 Q. **[220]** Parfait. On voit aussi, dans le tableau de la
21 réponse à la DDR à laquelle je vous ai référé,
22 qu'en deux ans, Énergir a réalisé trente-sept (37)
23 projets de parcs industriels, qui fait un montant
24 total d'environ six point trois millions de dollars
25 (6.3 M\$). Est-ce qu'Énergir planifie qu'il y aurait

1 encore un potentiel de parcs industriels pour des
2 projets de cas d'exception dans les prochaines
3 années?

4 M. DAVE RHÉAUME :

5 R. D'abord une précision. Vous avez dit, « réalisé »,
6 puis c'est important... je pense que vous avez dit,
7 « réalisé » puis je... c'est important ici de noter
8 que c'est des projets qui ont été approuvés. Comme
9 monsieur Goyette l'a déjà expliqué dans d'autres
10 circonstances, il y a un décalage entre le moment
11 où on dit qu'une vente est réalisée puis le moment
12 où la sortie de capital se fait. C'est-à-dire qu'on
13 signe la vente, ça ne veut pas dire que le
14 lendemain matin il y a un trou dans la rue puis on
15 est en train de dérouler des conduites là. Donc, il
16 peut quand même se passer plusieurs mois. Des fois,
17 ça se fait sur plusieurs années que les projets se
18 matérialisent.

19 (15 h 28)

20 Donc, juste une précision donc. Puis je le
21 dis, même si ce n'était pas l'objet de la question
22 de maître Cardinal. Donc, le point c'est... et donc
23 il faut faire attention à pas trop rapidement
24 comparer le TRI à posteriori avec les ventes parce
25 que, dans certains cas, c'est des ventes qui

1 viennent peut-être à peine de... pardon, c'est des
2 projets qui viennent à peine peut-être de se
3 dérouler. Ça, c'est le point numéro 1.

4 Puis le deuxième, c'est lorsqu'on parle de
5 parc industriel, on ne rentre pas dans un parc
6 industriel puis faire comme un jeu de Tic-tac-to
7 là, je dirais, c'est-à-dire de se promener à la
8 grandeur du parc industriel. C'est-à-dire un parc
9 industriel, souvent il y a une espèce de plan de
10 développement du parc, donc on décide de déployer
11 des conduites dans un secteur du parc qui est celui
12 que, avec la discussion avec les autorités locales
13 est le premier qu'ils vont développer.

14 Il peut arriver une situation où bien une
15 fois que cette portion-là du parc est pleine puis
16 qu'on a desservi les clients, quelques années
17 après, les gens responsables du parc décident de
18 faire les travaux d'excavation pour préparer la
19 suite du parc.

20 Donc, la réponse, c'est « oui ». C'est fort
21 probable que dans les prochaines années on va
22 continuer de voir des investissements aux parcs
23 industriels. On n'a pas aujourd'hui raccordé la
24 totalité des terrains dans les parcs industriels
25 dans la franchise d'Énergir dans les villes où on

1 est là. Il reste beaucoup d'espaces industriels au
2 Québec à développer, donc... Et je parle vraiment
3 dans les villes où Énergir se trouve son réseau.
4 Mais, même dans ces villes-là il reste encore
5 beaucoup de potentiel de densification
6 industrielle.

7 Q. **[221]** Maintenant, je vais vous référer à la pièce
8 B-0258 qui est Gaz Métro-9, Document 4, à la page
9 31. C'est la réponse d'Énergir à la DDR numéro 1
10 d'OC.

11 En réponse à la question 9.1, Énergir dit
12 que :

13 Pour un projet moyen dont le tracé de
14 conduite principale serait situé en
15 totalité sous les infrastructures
16 municipales (chaussée ou trottoir),
17 une économie d'environ 30 % serait
18 possible sur la portion des coûts de
19 service entrepreneur en présumant que
20 le projet serait réalisé de manière
21 coordonnée avec les travaux
22 municipaux.

23 Si on revient à la pièce B-0378, Gaz Métro-9,
24 Document 17, à la page 24 cette fois-ci, en réponse
25 à la question 8.3, en fait, la Régie demandait de :

1 [...] indiquer si Énergir a réalisé
2 une étude afin de déterminer le taux
3 de 30 % d'économie possible sur les
4 coûts des Services entrepreneurs.

5 [...]

6 et Énergir a réalisé une étude pour déterminer le
7 taux de trente pour cent (30 %) d'économie possible
8 sur les coûts des services entrepreneurs. Et
9 Énergir disait qu'elle a fait une évaluation
10 approximative et théorique des coûts de travaux
11 qu'il serait possible d'éviter, donc des travaux
12 non requis, dans le cas où un projet d'envergure
13 moyenne serait réalisé de manière coordonnée avec
14 les travaux d'une municipalité. Pouvez-vous
15 expliquer ce qu'Énergir entend par une évaluation
16 approximative et théorique, sachant qu'elle doit
17 avoir des bases de données de coûts de projets
18 similaires réalisés ou non en coordination avec les
19 travaux d'une municipalité?

20 M. DAVE RHÉAUME :

21 R. En fait, c'est une évaluation qui se fait à parler
22 avec les parties prenantes, autant les
23 municipalités que les entrepreneurs généraux,
24 c'est-à-dire, on n'a pas de base de données.
25 Évidemment, le défi, c'est... on le redira...

1 désolé de le redire, là, mais chaque projet est
2 unique, le terrain est unique, la distance est
3 unique, le type de sol. Il y a toujours des
4 caractéristiques, puis à quel point il faut gérer
5 les... soit les parties prenantes autour, les
6 caractéristiques de l'emplacement au niveau du
7 génie civil. Évidemment, on fait chaque projet
8 d'une seule façon, soit de façon coordonnée avec
9 les travaux de la municipalité, soit après ou
10 avant. Donc, on n'est jamais... On n'a pas une base
11 de données qui nous permettrait vraiment, un beau
12 groupe contrôle/groupe témoin. C'est quand même une
13 approche qu'on fait depuis peu. On n'a pas une base
14 de données qui nous permet de... J'ai dit groupe
15 contrôle/groupe témoin. C'était deux fois la même
16 chose. Désolé! Mais un groupe donc qui permet de
17 contrôler puis celui sur lequel on teste, on n'a
18 pas ça.

19 Par contre, on parle et à des municipalités
20 et à des entrepreneurs qui nous disent, écoutez...
21 Eux sont capables d'évaluer ce que c'est comme
22 économie de rentrer, d'avoir à dérouler une
23 conduite lorsque la tranchée est déjà ouverte.
24 Essentiellement, tu n'as pas besoin d'excaver, tu
25 n'as pas besoin de mettre en place l'équipement qui

1 s'assure de protéger les gens lorsqu'ils
2 travaillent dans la tranchée, que la tranchée ne va
3 pas leur tomber dessus. Puis ils n'ont pas besoin
4 d'être responsable de remblayer ensuite puis de
5 remettre à neuf le site. Donc, eux estiment, à
6 travers nos discussions, que c'est trente pour cent
7 (30 %) d'économie qu'on va voir. Et je dis « eux »,
8 mais c'est au sens large, c'est-à-dire autant au
9 niveau des entrepreneurs qu'au niveau des
10 municipalités. C'est le chiffre moyen qui revient
11 dans les discussions.

12 Évidemment, dans un site où on aurait de
13 très belles infrastructures à défaire et donc à
14 refaire, le trente pour cent (30 %) risque d'être
15 trop petit. Donc, ce serait plus élevé. Puis dans
16 des endroits où les infrastructures pourraient être
17 moins complexes à refaire, bien, dans ce cas-là, on
18 pourrait voir un pourcentage qui est inférieur. Le
19 trente pour cent (30 %), c'est vraiment une
20 moyenne, mais ça dépend de chaque site au niveau
21 des activités qui sont économisées.

22 Q. [222] Puis selon vous, est-ce qu'il y aurait une
23 façon d'envisager d'avoir une méthode d'évaluation
24 des économies des coûts évités plus précises pour
25 les projets des cas d'exception?

1 R. Bien, je ne sais pas comment elle serait informée à
2 la Régie. C'est-à-dire que quand on aura des
3 projets comme ça, on pourrait demander... Je ne le
4 recommande pas, là, mais on pourrait demander aux
5 équipes responsables de faire l'ingénierie
6 préliminaire, de modéliser les coûts associés à
7 deux projets. C'est-à-dire de dire, bon, quand tu
8 fais face à un projet, de dire combien tu penses
9 qu'il va coûter. Là, ils le font toujours devant la
10 réalité actuelle, soit, est-ce que c'est un projet
11 coordonné avec la Ville où je ne serai pas
12 responsable d'encourir les coûts pour l'excavation
13 puis remblayer.

14 Puis, là, mettons que, ça, c'est le cas
15 dans lequel ils sont puis dire : O.K., mais s'il y
16 avait eu une rue? Donc, là, il pourrait imaginer,
17 essayer de faire une projection de quel type de rue
18 avec quel type de sol, ça aurait été puis d'estimer
19 combien ça aurait pu coûter dans un environnement,
20 dans un monde alternatif. C'est quelque chose qui
21 pourrait être fait. Mais je suis tenté de dire
22 qu'il y aurait tellement d'hypothèses pour arriver
23 à un chiffre que de se baser sur les gens qui, eux,
24 en font beaucoup plus que nous, ou les
25 municipalités qui collaborent avec tous ces gens-là

1 de projet, il me semble que le chiffre qu'eux nous
2 donnent, autour de trente pour cent (30 %), il me
3 semble aussi fiable que ce qu'on pourrait essayer
4 de créer nous-mêmes en inventant un peu des cas
5 hypothétiques pour les comparer aux cas réels. Puis
6 monsieur Goyette, évidemment... c'est l'économie,
7 c'est le bénéfice au niveau des coûts, mais la
8 raison principale pourquoi on propose cette
9 exception-là, c'est parce que, dans certains cas,
10 on ne peut carrément pas. C'est-à-dire qu'une fois
11 que les travaux ont été faits, les services publics
12 ne seront pas autorisés, dans les années
13 subséquentes, à rouvrir les rues pour passer les
14 infrastructures qu'il faut pour desservir la
15 clientèle.

16 (15 h 36)

17 Donc, le motif numéro 1, dominant, pour
18 lequel on demande cette exception-là, ce n'est pas
19 pour l'économie de coûts. L'économie de coûts, oui,
20 c'est significatif, mais c'est avant tout parce que
21 c'est une perte d'opportunité d'être capable de
22 faire des projets qui peuvent être très rentables.
23 Les zones où on fait du repavage, de façon, je
24 dirais, important, l'exemple de Griffintown, qui
25 était donné hier par monsieur Goyette, où les parcs

1 industriels, ça ressemble pas mal au pain et au
2 beurre d'Énergir en matière de desserte de la
3 clientèle. C'est des marchés où on est très
4 compétitif, c'est des marchés qui génèrent des
5 baisses tarifaires importantes. On ne parle pas de
6 même chose dans d'autres types de marchés, mais là
7 c'est vraiment des marchés qui peuvent être très
8 avantageux à desservir. Donc, le motif premier,
9 c'est parfois, si on veut être capable de
10 desservir, il faut être là avant que les clients
11 arrivent.

12 Q. **[223]** Si on reprend la même pièce, B-0378, à la
13 page 13, en réponse à la question 5.3. La Régie
14 demandait de :

15 [...] indiquer si la totalité des
16 frais généraux entrepreneurs est
17 imputée, à des fins réglementaires,
18 aux différentes catégories
19 d'investissements respectivement, dont
20 celle du Développement du réseau,
21 indépendamment du nombre de projets
22 réalisés.

23 Et là, Énergir indiquait que :

24 Selon sa compréhension de la question,
25 la totalité des frais généraux

1 entrepreneurs est imputée à des fins
2 réglementaires indépendamment du
3 nombre de projets réalisés entre les
4 catégories suivantes soit,
5 développement du réseau et
6 amélioration du réseau.

7 Et, un peu plus bas, Énergir dit que :

8 En effet, les frais généraux
9 corporatifs capitalisés se retrouvent
10 dans une catégorie distincte. Énergir
11 pourrait à partir du dossier tarifaire
12 2020 considérer également les frais
13 généraux entrepreneurs dans une
14 catégorie distincte.

15 Dans la même pièce, aux pages 44 et 45, en réponse
16 à la question 13.3, Énergir dit aussi que :

17 [...] seule une partie [des frais
18 généraux capitalisés] peut être
19 considérée comme génératrice de
20 revenus additionnels, à savoir la
21 partie attribuable au « développement
22 du réseau ».

23 Puis :

24 En complément, Énergir réfère à la
25 réponse à la question 5.3.

1 OÙ on disait que :

2 Quant aux « frais généraux
3 capitalisés », seule une partie de
4 ceux-ci peut être considérée comme
5 génératrice de revenus additionnels, à
6 savoir la partie attribuable au
7 « développement du réseau ».

8 Est-ce qu'il serait envisageable d'imputer les
9 frais généraux corporatifs capitalisés
10 respectivement aux différentes catégories plutôt
11 que d'en faire une catégorie à part, de façon à ce
12 que tous les coûts relatifs à une même catégorie
13 soient présentés au niveau de chaque catégorie?

14 R. Juste pour valider, là. Quand vous réferez à des
15 catégories, vous réferez, on présume, dans la pièce
16 à la réponse 13.3, puis les catégories que vous
17 voyez, là, c'est donc : développement du réseau,
18 amélioration du réseau, transmission réseau?

19 Q. **[224]** Oui. Exactement.

20 R. Donc, ce que vous demandez, c'est est-ce que ce
21 serait possible d'allouer les frais généraux
22 corporatifs par catégories?

23 Q. **[225]** Oui, c'est ça.

24 (15 h 41)

25 R. En fait, c'est ce qu'on propose. La différence,

1 c'est-à-dire donc, le « pool » de frais généraux
2 corporatifs doit être séparé entre la portion qui
3 est pour le développement du réseau et la portion
4 qui est pour les investissements ne générant pas de
5 revenus. Là, étant donné que, ça, il n'y a pas de
6 TRI qui est proposé... qui est présenté, parce que
7 c'est des projets qui... on ne le séparait pas...
8 Donc, mettons, on fait cinquante pour cent (50 %)
9 développement du réseau, cinquante pour cent
10 (50 %) ... tous ceux qui sont en bas. Là, à travers
11 ceux qui sont en bas, ça, on n'a jamais fait la
12 répartition parce qu'il y a... il n'y a pas de plan
13 avec la rentabilité qui est présenté pour ces
14 projets-là, ça fait partie du plan multiannuel,
15 pluriannuel des investissements. Ça pourrait être
16 fait, mais étant donné qu'il n'y a pas d'évaluation
17 de la rentabilité pour les cinq 'bullets' du bas,
18 je pense que ça ne sert à rien, là, mais...

19 LE PRÉSIDENT :

20 Q. **[i.]** Sauf qu'il faut qu'il y ait... il faut que ces
21 investissements-là soient autorisés par la Régie en
22 vertu de 73 par catégorie. Donc, je pense que la
23 question, c'est, vu que de toute façon, il faut les
24 approuver par catégorie, comme il y a une portion
25 des frais généraux capitalisés qui s'applique, ils

1 pourraient être répartis au prorata des dollars,
2 là, tout simplement.

3 R. Absolument, je comprends bien, absolument, c'est
4 quelque chose qui peut être fait. C'était notre
5 intention déjà pour le développement du réseau, ça,
6 c'était la proposition, on pourra aussi le répartir
7 pour les autres par catégorie pour faciliter
8 l'approbation.

9 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

10 R. Puis comme vous le disiez tout à l'heure, Monsieur
11 le Président, ça va permettre d'avoir, autant au
12 niveau des additions à la base de tarification,
13 exactement les mêmes montants dans ce cas-ci dans
14 les frais généraux, développement et entrepreneurs,
15 que dans le plan de développement. Ça fait qu'on va
16 revoir un peu... ça va être plus clair, je pense.

17 Me AMÉLIE CARDINAL :

18 Q. **[ii.]** Je vous invite à reprendre la pièce
19 relativement au plan de développement deux mille
20 dix-huit-deux mille dix-neuf (2018-2019), qui est
21 A-0167, où on voit à l'avant-dernière colonne à
22 droite la colonne intitulée : « Renforcement du
23 réseau ». Il a été mentionné lors d'un échange avec
24 maître Turmel plus tôt, que les projets de
25 renforcement sont associés à un ajout de charge ou

1 à un niveau qui... ou à un nouveau client. La Régie
2 comprend que les travaux de renforcement du réseau
3 de distribution sont associés à la catégorie des
4 investissements générant des revenus additionnels,
5 puisqu'ils sont inclus dans le développement du
6 réseau. C'est exact?

7 M. DAVE RHÉAUME :

8 R. C'est exact.

9 Q. **[iii.]** Parfait. Quant au renforcement du réseau de
10 transmission, est-ce qu'il s'agit de développement
11 du réseau générant des revenus additionnels, même
12 si ça doit être considéré comme une catégorie à
13 part?

14 R. Désolé, pouvez-vous répéter la question, je...

15 Q. **[iv.]** Oui, bien sûr. Quand on parle de renforcement
16 du réseau de transmission, est-ce qu'il s'agit de
17 développement du réseau qui génère des revenus,
18 même si ça doit être considéré comme une catégorie
19 à part?

20 R. On ne considère pas que ça fait partie du
21 développement, mais oui, si je comprends bien votre
22 question, oui, on associe au renforcement de
23 réseau, même en transmission, le fait qu'il y a
24 des... qu'il y a notamment des nouveaux revenus qui
25 sont ajoutés dans ces projets-là.

1 Q. [v.] Et pouvez-vous expliquer le « notamment » de
2 votre réponse?

3 R. En fait, c'est... puis c'est ce qui... puis il y a
4 des mentions à cet effet-là dans le rapport de
5 monsieur Feingold, mais l'une des raisons pourquoi
6 on fait des renforcements, là, puis tout à l'heure
7 avec maître Turmel, je ne suis pas allé
8 nécessairement dans ce niveau de détail-là, on
9 parle des ajouts de charge. Ajouts de charge, on
10 pense à quelque chose qui génère aussi des nouveaux
11 revenus, mais dans certains cas, c'est pas tant
12 quelque chose... je ne sais pas si ça se
13 qualifierait d'ajout de charge, mais c'est un
14 changement du profil de consommation de la
15 clientèle existante. Donc, lorsque des clients
16 existants changent leur profil de consommation, la
17 façon la plus habituelle de le changer, c'est en
18 faisant un ajout de charge, donc en ajoutant un
19 équipement au gaz naturel.

20 Par contre, dans certains cas, c'est
21 carrément... on peut penser à un exemple, là, une
22 usine qui travaillait sur trois chiffres, qui
23 décide de venir réduire le nombre d'heures qu'elle
24 est en opération, mais qui augmente la cadence
25 pendant ces heures-là, bien il n'y a pas vraiment

1 de nouveaux revenus associés à ça, il peut même y
2 avoir une légère diminution. Or, la charge que ce
3 client-là peut avoir sur la pointe sur le réseau,
4 donc sur le taux de saturation du réseau peut
5 augmenter. De là, le « notamment », donc c'est dire
6 que c'est les clients existants aussi qui causent
7 parfois les situations de renforcement de réseau,
8 pas uniquement les nouveaux clients.

9 (15 h 46)

10 Q. **[vi.]** Encore une fois, à la pièce B-0378, en
11 réponse à la question 9.4, à la page 28, Énergir,
12 en fait, la Régie demandait de justifier le seuil
13 de cent mille dollars (100 000 \$) utilisé pour
14 identifier un dépassement de coûts de projet
15 inférieur à un point cinq millions de dollars
16 (1,5 M\$) et en réponse, Énergir disait qu'elle
17 souhaite mentionner que le seuil de cent mille
18 dollars (100 000 \$) est un des éléments utilisés
19 pour identifier les projets d'extension en écart de
20 coûts significatifs. Lors de cette analyse à
21 posteriori, le niveau d'investissement en
22 immobilisation pour les projets d'extension de
23 plans de développement deux mille neuf (2009) à
24 deux mille treize (2013), se situe au-dessus de six
25 millions de dollars (6 M) pour chacun des marchés

1 résidentiel et affaires. Énergir indiquait
2 également qu'elle estime qu'il s'agit d'un seuil
3 minimum acceptable en termes d'importance relative
4 considérant le niveau d'investissement des projets
5 d'extension précédemment mentionnés.

6 Aussi, à la pièce B-0298, qui est Gaz Métro
7 9, document 1, à la page 24, on parle des réponses
8 d'Énergir à la DDR9 de la Régie. À question 5.5, de
9 la page 24, vous l'avez trouvée? Parfait. Donc, la
10 Régie demandait de préciser comment Gaz Métro
11 traite les dépassements de coûts pour les projets
12 ayant des coûts de moins d'un point cinq millions
13 (1,5 M) et Énergir disait qu'une analyse mensuelle
14 des projets de construction avec un dépassement de
15 coûts supérieur à zéro point un million de dollars
16 (0,1 M) est effectué par le service de la nouvelle
17 construction et de l'amélioration du réseau. Les
18 écarts sont expliqués et présentés au directeur du
19 service.

20 Finalement, je vais vous référer à
21 l'extrait de la liste des projets en renforcement
22 du réseau de distribution, à la pièce B-0264, qui
23 est Gaz Métro 9, document 6, à la page 5. C'est le
24 tableau de la liste des projets de renforcement
25 depuis deux mille quatre (2004), en réponse à la

1 DDR2 du ROÉÉ.

2 M. DAVE RHÉAUME :

3 C'est quoi le numéro de la DDR? Pardon?

4 Me AMÉLIE CARDINAL :

5 Q. **[vii.]** C'est la DDR du ROÉÉ. La réponse à 1.6, à la
6 page 5. En fait, cette référence-là c'est pour
7 illustrer...

8 R. O.K. Parfait.

9 Q. **[viii.]** La référence permet d'illustrer une variété
10 de coûts de projet inférieurs à un point cinq
11 millions de dollars (1,5 M\$), si on exclut
12 évidemment, il y a un projet qui est à treize
13 millions de dollars (13 M\$) dans la liste. Donc, en
14 fait, c'est pour les projets 44 à 62, en fait, plus
15 précisément, là.

16 R. On est là.

17 Q. **[ix.]** O.K. Donc, on peut constater que les coûts
18 des projets, inférieurs à un point cinq millions de
19 dollars (1,5 M\$), varient entre dix-huit point huit
20 mille dollars (18 800 \$) et trois cent trente-six
21 mille dollars (336 000 \$) environ. Peut-on faire
22 l'hypothèse que le dépassement des coûts des
23 projets est une préoccupation pour Énergir, quelle
24 que soit la valeur des coûts du projet?

25 R. Absolument, notre objectif c'est de toujours

1 arriver au coût le plus bas dans tous les projets,
2 puis de ne jamais dépasser.

3 Q. [x.] O.K. Puis, est-ce que l'on peut affirmer que
4 pour les projets dont les coûts sont, disons,
5 inférieurs à cent mille dollars (100 000 \$),
6 l'application du seuil de dépassement de cent mille
7 dollars (100 000 \$), ne semble pas appropriée et je
8 vous parle ici des coûts d'un projet et non pas des
9 coûts totaux d'un marché...

10 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

11 R. Tel qu'on l'a mentionné là à la réponse 9.4, Gaz
12 Métro-9, 17, on mentionne que, le seuil, c'est un
13 des éléments utilisés pour identifier les projets
14 d'extension en écart de coûts significatif. Là, on
15 pourrait prendre un engagement pour voir c'est quoi
16 les autres éléments au niveau du contrôle des coûts
17 pour justement identifier ces projets-là. Moi, je
18 ne le sais pas.

19 (15 h 50)

20 M. DAVE RHÉAUME :

21 R. Parce que c'est certain qu'un projet de dix-huit
22 mille dollars (18 000 \$), le bas de la fourchette,
23 dans cette liste-là, par exemple, on n'attendra pas
24 qu'il soit rendu à cent dix-huit mille dollars
25 (118 000 \$), donc six fois plus cher avant de se

1 poser la question puis de vouloir réagir. C'est
2 absolument certain.

3 Q. **[226]** Donc, ça va être l'engagement numéro 1. Ce
4 serait de fournir les éléments qui sont pris en
5 considération... Attendez, j'essaie de le formuler
6 le plus clairement possible, là, afin d'identifier
7 les dépassements de coûts pour les projets
8 inférieurs à point cinq millions de dollars
9 (1,5 M\$).

10 R. Absolument.

11

12 E-1 (Énergir) : Fournir les éléments qui sont
13 pris en considération afin
14 d'identifier les dépassements de
15 coûts pour les projets inférieurs
16 à 1,5 M\$ (demandé par la Régie)

17

18 Q. **[227]** O.K. Parfait. Donc, en fait, ça complète ma
19 ligne de questions pour aujourd'hui. Si vous me le
20 permettez, je pourrais continuer demain avec des
21 questions supplémentaires qui portent, entre
22 autres, sur l'effritement. Puis à cette fin-là,
23 j'ai un tableau à vous remettre en vue de prendre
24 connaissance un peu d'avance des informations.
25 C'est des données qui ont été colligées à partir de

1 documents qui sont en preuve dans le présent
2 dossier. Donc, la cote serait le A-0170, puis c'est
3 un tableau qui s'intitule « Nouveau compteur et
4 croissance des clients de la franchise. »

5

6 A-0170 : Tableau intitulé « Nouveau compteur et
7 croissance des clients de la
8 franchise »

9

10 LE PRÉSIDENT :

11 Et je vais faire comme maître Cardinal, la
12 formation aura une question demain puis, comme vous
13 allez manquer de lecture ce soit, bien... donc, on
14 a préparé un petit extrait de plusieurs dossiers de
15 la Régie et d'Énergir et c'est un préambule à une
16 longue question de la Régie. Non, à une question de
17 la Régie. Donc, ce sera la pièce A-0171. Non, la
18 mienne, 171. La nôtre, oui, en effet.

19

20 A-0171 : Extrait de plusieurs dossiers de la
21 Régie et d'Énergir en préparation
22 d'une question de la formation

23

24 Alors, pendant que madame la greffière distribue
25 ces pièces-là, Maître Thibodeau, on peut ajourner

1 pour aujourd'hui? Oui? Oui.

2 Me PHILIP THIBODEAU :

3 Oui, ça convient.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Oui, oui, c'est ce qu'on s'apprêtait à faire, mais
6 je voulais d'abord remercier les témoins qui... on
7 sait que c'est pas facile être toute la journée là
8 à répondre aux multiples questions. Alors, merci.

9 Puis reposez-vous, on se revoit demain. Merci
10 beaucoup. Oui, neuf heures (9 h) comme prévu.

11 Me FRANKLIN S. GERTLER :

12 Monsieur le Président.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Oh! Maître Gertler.

15 Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 Oui. Merci.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Je ne vous avais pas vu.

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 Excusez-moi. C'est simplement pour une question
21 d'intendance. Est-ce qu'on peut être assez certain
22 que monsieur Chernick, après le changement d'ordre
23 avec OC, que monsieur Chernick puisse terminer
24 demain? Parce qu'il aurait une contrainte jeudi et
25 s'il faut, il va changer ses vols et tout, mais je

1 ne sais pas qu'est-ce que c'est qu'on prévoit.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Non, je le croirais, là, la Régie en a peut-être
4 pour une heure, une heure et demie. Non, mais
5 incluant...

6 Me AMÉLIE CARDINAL :

7 Ah! Totalement. O.K.

8 LE PRÉSIDENT :

9 ... incluant les nôtres là. Donc, mettons, la
10 première heure qui sera pour compléter le contre-
11 interrogatoire de la Régie puis par la suite, on va
12 entendre...

13 Me FRANKLIN S. GERTLER :

14 OC.

15 LE PRÉSIDENT :

16 ... OC et monsieur Marcus et monsieur Chernick.
17 Donc, je croirais que...

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 O.K. Alors, ça va être « digidou ».

20 LE PRÉSIDENT :

21 Oui. Ça va être « digidou » comme vous dites.

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Parfait.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Par contre, c'est ça, j'avais annoncé en ouverture

1 que peut-être que, si ça allait bien, on passerait
2 ACIG et FCEI. Je voulais vérifier. Maître Sarault,
3 monsieur Paquin, est-il disponible demain après-
4 midi?

5 Me GUY SARAULT :

6 Demain après-midi, oui.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Demain après-midi. Et jeudi matin, évidemment?

9 Me GUY SARAULT :

10 Oui.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Oui. O.K. Donc, ça, on jouera ça à l'oreille demain
13 là, restez alerte, l'ACIG et la FCEI, mais je pense
14 que monsieur Chernick...

15 Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 Merci beaucoup. Monsieur le Président. Bonne
17 soirée.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Merci. Alors, bonne soirée à tous. Merci.

20

21 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

22

1 SERMENT D'OFFICE

2

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

9 Et j'ai signé,

10

11

12

13

14

CLAUDE MORIN