

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 13 AVRIL 2018

VOLUME 7

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 DE STRATÉGIES ÉNERGÉTIQUES | |
| JACQUES FONTAINE | |
| INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN | 7 |
| INTERROGÉ PAR LA FORMATION | 28 |
| | |
| CONTRE-PREUVE D'ÉNERGIR - Panel 3 | |
| MARC-ANDRÉ GOYETTE | |
| DAVE RHÉAUME | |
| INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU | 35 |
| INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL | 60 |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER | 62 |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL | 66 |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN | 70 |
| INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL | 75 |
| INTERROGÉS PAR LA FORMATION | 77 |
| | |
| PLAIDOIRIE PAR Me PHILIP THIBODEAU | 102 |
| PLAIDOIRIE PAR Me ANDRÉ TURMEL | 127 |
| PLAIDOIRIE PAR Me GUY SARAULT | 138 |
| PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC DAVID | 167 |

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-5 (GM) : Fournir un modèle de ce que serait la
pièce qui se retrouvera dans la cause
tarifaire pour l'approbation des coûts
en capital ainsi que leur utilisation
au cours de l'année tarifaire (demandé
par la formation)

92

LISTE DES PIÈCES

| | <u>PAGE</u> |
|---|-------------|
| C-SÉ-0060 : Extrait des notes sténographiques du 9 avril 2018 | 23 |
| B-0426 : Document de présentation, réponse et contre-preuve (GM-7, document 10) | 34 |
| A-0180 : Calcul du coût en capital prospectif pour l'année 2018 conformément à la décision D-97-025 | 84 |
| B-0427 : Réponse à l'engagement numéro 5 | 102 |

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce treizième (13e)
2 jour du mois d'avril :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du treize (13)
8 avril deux mille dix-huit (2018), dossier R-3867-
9 2013 Phase 3B. Audience concernant la demande
10 relative au dossier générique portant sur
11 l'allocation des coûts et la structure tarifaire
12 d'Énergir. Poursuite de l'audience.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Bonjour à tous. Maître Neuman, merci. Vous êtes là
15 à l'heure, prêt. Monsieur Fontaine est déjà là.
16 Fantastique. Je n'ai rien à ajouter.

17

18 PREUVE DE STRATÉGIES ÉNERGÉTIQUES

19

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Alors, je vous remercie. Bonjour Monsieur le
22 Président, Madame et Monsieur les Régisseurs.
23 Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques. Et
24 monsieur Fontaine est présent et il est prêt à être
25 assermenté. Et je dis bonjour aussi au personnel de

1 la Régie.

2

3 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce treizième (13e)
4 jour du mois d'avril, A COMPARU :

5

6 JACQUES FONTAINE, consultant en énergie, ayant une
7 place d'affaires au 10946, avenue de Rome, Montréal
8 (Québec);

9

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

12

13 INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Q. **[1]** Bonjour, Monsieur Fontaine. Je vous demanderais
15 pour commencer d'identifier et reconnaître, comme
16 ayant été préparé par vous ou sous votre
17 supervision, en collaboration avec moi puisqu'il y
18 avait certains éléments argumentatifs et juridiques
19 dedans, les trois documents suivants qui sont
20 C-SÉ-AQLPA-0049, SÉ-AQLPA-3, Document 1, du vingt
21 (20) septembre deux mille dix-sept (2017) qui est
22 votre rapport en phase 3 sujet B. Ensuite,
23 C-SÉ-0051, SÉ-3, Document 2, daté du dix (10)
24 octobre deux mille dix-sept (2017) qui est votre
25 réponse à une demande de renseignements numéro 2 de

1 Gaz Métro. Ainsi que C-SÉ-0058, SÉ-3, Document 3,
2 daté du vingt (20) mars deux mille dix-huit (2018)
3 qui est une réponse à la demande de renseignements
4 numéro 1 de la Régie. Est-ce que vous reconnaissez
5 ces trois documents?

6 R. Oui, je les reconnais.

7 Q. **[2]** O.K. Merci. Alors, Monsieur Fontaine, au
8 présent dossier, Énergir propose d'adopter un
9 indice de profitabilité, dont l'abréviation est IP,
10 qui permettrait d'évaluer la rentabilité des
11 projets ou groupes de projets d'investissement, sur
12 la base de leur projection de coûts et de revenus.
13 Dans certains cas, l'indice de profitabilité requis
14 serait de un (1), mais dans d'autres cas, il serait
15 de zéro point huit (0,8) s'il y a des revenus
16 potentiels non déjà pris en compte dans le calcul
17 des revenus ou de un point un (1,1) pour les
18 groupes afin de tenir compte du risque
19 prévisionnel.

20 Un intervenant a aussi proposé dans
21 certains cas de requérir un indice de profitabilité
22 d'au moins un point trois (1,3) afin de tenir
23 compte d'un certain niveau de risques
24 prévisionnels.

25 Avez-vous une remarque méthodologique à

1 faire quant à cette manière de faire varier
2 l'indice de profitabilité minimal requis?

3 M. JACQUES FONTAINE :

4 R. Oui. Alors, je crois que, par souci de rigueur, la
5 méthode d'évaluation de la rentabilité doit être
6 conçue de manière à ce que l'indice de
7 profitabilité minimal requis soit de un (1). S'il
8 faut tenir compte d'une quelconque sous-estimation
9 ou surestimation des revenus ou des coûts ou d'un
10 quelconque risque prévisionnel ou d'une quelconque
11 provision pour imprévu, ce sera dans les scénarios
12 d'établissement des revenus et coûts projetés que
13 l'on insérera tous ces éléments.

14 Si l'on agit de la sorte, on n'aura pas à
15 jouer de façon additionnelle dans la variation de
16 l'indice de profitabilité minimal requis. Ce n'est
17 pas à cet endroit que l'on doit essayer, d'après
18 moi, de rattraper ce que l'on aura calculé de façon
19 insuffisante ou excédentaire ou insuffisamment
20 prudente dans l'évaluation des revenus et des
21 coûts. C'est dans l'évaluation des revenus et coûts
22 du projet et du groupe de projets que l'on doit
23 ajuster tous ces éléments. Ainsi, l'indice de
24 passage requis sera toujours un IP de un (1).

25 Q. [3] Monsieur Fontaine, comment selon vous Énergir

1 doit-elle constituer le groupe annuel de projets
2 d'investissement en croissance, c'est-à-dire en
3 extension de réseau ici, qui serait soumis à
4 l'autorisation de la Régie?

5 (9 h 04)

6 R. Bien, Énergir devrait viser, dans tous les cas, à
7 ce que chacun de ses projets individuels de un
8 virgule cinq million (1,5 M\$) ou plus ou moins
9 faisant l'objet d'une demande d'autorisation
10 distincte à la Régie ait aussi un IP de un (1),
11 sauf si elle peut présenter des justifications
12 convaincantes à la Régie. L'évaluation serait
13 effectuée de la même façon qu'il s'agisse d'un
14 projet seul ou d'un groupe de projets de moins de
15 un point cinq million (1,5 M\$) ou de chacun des
16 projets constitutifs de ce groupe. Cette évaluation
17 individuelle étant alors jointe à l'information
18 fournie à la Régie.

19 De cette manière, l'évaluation d'un groupe
20 de projets, et donc son indice de profitabilité,
21 sera la somme de toutes les évaluations des projets
22 individuels composant ce groupe. En calculant ainsi
23 la rentabilité de chaque projet individuel du
24 groupe de la même manière qu'on calcule la
25 rentabilité du groupe, on pourrait ainsi s'assurer

1 une correspondance claire entre les deux calculs.

2 Ainsi, si la rentabilité du groupe est
3 inférieure au seuil de rentabilité recherchée, la
4 Régie sera mieux à même d'identifier les projets
5 individuels qui causent ce manque de rentabilité et
6 ainsi, selon la qualité des justifications qui
7 seront alors fournies, décider de les maintenir
8 dans le groupe ou, au contraire, de requérir
9 qu'Énergir les exclut de sa demande d'autorisation
10 du groupe de projets.

11 De même, même si le groupe de projets est
12 rentable, la ventilation projet par projet fournie
13 par Énergir permettra d'identifier si ce groupe
14 contient des projets individuels non rentables et
15 qui sont interfinancés par les projets rentables de
16 la même année. Ce qui permettra à la Régie au cas
17 par cas de rendre une décision éclairée quant à
18 l'autorisation ou non d'une telle situation.

19 Dans la prévision des revenus résultant de
20 chaque projet ou de chaque groupe de projets, tous
21 les revenus seraient pris en compte, aussi bien
22 ceux contractés de façon ferme que ceux prévus de
23 la densification potentielle, et tout ceci sur
24 l'horizon de la durée de vie de quarante (40) ans
25 du projet. Ce serait un scénario faible de

1 prévision des revenus. Ce qui permettra de tenir
2 compte des différents aléas que je vais mentionner.

3 Il n'y a rien d'inhabituel à ce qu'un
4 distributeur réalise un scénario de prévision de
5 tous ses revenus associés à un projet, même ceux
6 qui ne sont pas contractés de façon ferme. C'est ce
7 que les prévisionnistes d'Énergir font déjà chaque
8 année, tant pour l'établissement du revenu requis à
9 des fins tarifaires que pour la planification des
10 approvisionnements, surtout aux horizons plus
11 lointains.

12 Dans chaque cas également, on se baserait
13 par ailleurs sur un scénario fort de la prévision
14 des coûts en allouant la totalité des coûts directs
15 et indirects prévus sur quarante (40) ans et en
16 lien avec le projet ou le groupe de projets et en
17 budgetant une provision pour les coûts imprévus et
18 dépassements de coûts. Tous ces coûts seraient
19 ainsi alloués autant lorsqu'on évalue un projet
20 individuel que lorsqu'on évalue un groupe de
21 projets de moins de un virgule cinq million
22 (1,5 M\$) et chacun des projets qui le constitue.

23 Q. **[4]** Monsieur Fontaine, pouvez-vous élaborer quant à
24 la manière dont serait établi un scénario faible,
25 comme vous mentionnez, un scénario faible de

1 prévision des revenus sur quarante (40) ans
2 associés à un projet ou à un groupe de projets?
3 R. D'abord, nous notons qu'Énergir propose elle-même
4 un scénario prévisionnel faible des revenus des
5 projets, lequel soustrairait cinq pour cent (5 %)
6 des revenus qui auraient été prévus selon le
7 scénario moyen sur l'horizon de revenus qui
8 auraient été prévus sur l'horizon moyen... sur
9 l'horizon de quarante (40) ans des clients
10 résidentiels et soustrairait quinze pour cent
11 (15 %) des revenus qui auraient été prévus de la
12 part des autres clients sur quarante (40) ans.

13 Ce scénario prévisionnel faible élaboré par
14 Énergir inclurait ainsi déjà d'une certaine manière
15 l'effritement des ventes pendant l'horizon de
16 quarante (40) ans, ce dont la Régie a parlé, ainsi
17 que les risques de prévision à long terme. Mais
18 nous pensons que ce réajustement à la baisse est
19 insuffisant pour fournir un scénario faible adéquat
20 de prévision des revenus sur quarante (40) ans des
21 projets.

22 (9 h 09)

23 Nous croyons ainsi que le scénario faible
24 de la prévision des ventes sur quarante (40) ans
25 devra comporter un plus grand facteur de correction

1 que ces taux de cinq (5 %) et de quinze pour cent
2 (15 %) envisagés par Énergir par rapport à son
3 scénario moyen. En effet, on ne peut pas prendre
4 pour acquis que le scénario faible serait tellement
5 fort que les ventes non résidentielles seront
6 maintenues pendant quarante (40) ans au niveau de
7 quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) des ventes
8 initialement prévues. Et les ventes résidentielles
9 pendant quarante (40) ans à quatre-vingt-quinze
10 pour cent (95 %) de ce qui était initialement
11 prévu.

12 Certes, nous réalisons qu'aujourd'hui les
13 politiques énergétiques et environnementales du
14 gouvernement du Québec traitent le gaz naturel
15 comme étant une source d'énergie de transition qui,
16 bien que constituant elle-même un gaz à effet de
17 serre, est moins polluante que le mazout, et donc
18 que l'on doive favoriser de la transition du mazout
19 vers le gaz et sans que ces programmes de
20 conversion vers l'électricité ne ciblent eux-mêmes
21 explicitement le gaz.

22 Mais nous croyons qu'il serait imprudent
23 pour la Régie et pour Énergir de fonder tous ces
24 scénarios faibles des ventes sur la supposition que
25 ces politiques gouvernementales demeureront

1 inchangées pendant toute la durée des conduites
2 soit quarante (40) ans.

3 Nous croyons qu'il serait, au contraire,
4 plus prudent que le scénario des prévisions de
5 ventes tienne compte de la possibilité que quelque
6 part durant ces quarante (40) ans les politiques
7 énergétiques et environnementales puissent devenir
8 moins favorables au gaz et que des clients gaziers
9 résidentiels ou non résidentiels soient maraudés et
10 financièrement incités à se convertir du gaz vers
11 l'électricité. Si, bien sûr, elle continue d'être
12 produite comme aujourd'hui, de source non
13 thermique, et si les marchés de l'exportation du
14 Québec ne permettent pas de l'écouler de façon
15 complète.

16 En fait, la question c'est : le gaz naturel
17 est complémentaire à l'électricité si Hydro-Québec
18 réussit à s'ouvrir des marchés d'exportation. Mais
19 si Hydro-Québec à un moment donne ne peut pas
20 exporter, puis elle devient prise avec des surplus
21 importants, bien là, la logique va vouloir faire
22 que le gaz... que l'électricité hydraulique soit
23 utilisée directement au Québec en remplacement du
24 gaz naturel. La logique voudrait qu'on exporte ou
25 on remplace plus de gaz naturel, plus de pétrole.

1 Puis quand on les remplace, parce que ces
2 combustibles-là alors servent à produire de
3 l'électricité avec un rendement beaucoup plus
4 faible que l'utilisation directe du gaz naturel.

5 De plus, il faudrait également tenir compte
6 de l'ensemble du risque des prévisions de ventes
7 sur les quarante (40) ans. Par exemple, la
8 possibilité d'un ralentissement cyclique de
9 l'économie quelque part durant ces quarante (40)
10 ans. Ça, c'est les problèmes des prévisions à très,
11 très, très long terme, ça peut toujours survenir.

12 Par conséquent nous croyons notamment,
13 après avoir entendu le ROEE, que sur quarante (40)
14 ans le pourcentage des ventes non résidentielles
15 prévues que l'on devrait soustraire dans le
16 scénario faible par rapport au scénario moyen
17 devrait davantage se rapprocher de quarante (40 %)
18 à cinquante pour cent (50 %) plutôt que de
19 seulement quinze pour cent (15 %), comme Énergir le
20 propose.

21 Le pourcentage de non réalisation des
22 ventes résidentielles prévu dans le scénario faible
23 pourrait également être supérieur au cinq pour cent
24 (5 %) qu'Énergir propose, par exemple pour tenir
25 compte que les équipements de chauffage de chaque

1 client résidentiel auront une durée de vie
2 d'environ vingt (20) ans, ce qui placera ses
3 clients devant le choix de rester ou non au gaz à
4 cette échéance.

5 Je veux être certain que vous compreniez
6 bien notre proposition. Nous croyons que la durée
7 de vie des extensions du réseau est bel et bien de
8 quarante (40) ans, comme cela a déjà été établi
9 depuis longtemps, et que le calcul de la
10 rentabilité des projets devrait être basé sur les
11 coûts et revenus pendant cette durée de vie de
12 quarante (40) ans.

13 Mais nous proposons également que les
14 revenus prévus durant cette durée de vie de
15 quarante (40) ans tiennent compte, dans le scénario
16 faible, de la possibilité d'un effritement des
17 ventes, tant résidentielles que non résidentielles,
18 du fait qu'il serait imprudent de bâtir ce scénario
19 faible uniquement sur l'hypothèse que les
20 hypothèses... que les politiques gouvernementales,
21 énergétiques et environnementales quant au gaz
22 naturel demeurerait inchangées pendant ces
23 quarante (40) ans et sur l'hypothèse que les
24 consommations et choix de forme d'énergie des
25 clients se maintiendront pendant cette période de

1 quarante (40) ans.

2 (9h 14)

3 Notre proposition ne consiste pas à vous
4 demander de prendre comme une certitude que les
5 politiques gouvernementales quant au gaz changeront
6 selon le scénario moyen des quarante (40)
7 prochaines années ou que les clients changeront de
8 source d'énergie. Notre proposition consiste au
9 contraire à vous demander de ne pas prendre pour
10 acquis que les politiques gouvernementales ou que
11 les choix énergétiques des clients ne changeront
12 pas pendant quarante (40) ans, dans l'établissement
13 du scénario faible.

14 Dans un autre ordre d'idées, ce sera aux
15 prévisionnistes d'Énergir d'évaluer et de soumettre
16 à la Régie s'il existe d'autres facteurs qui
17 devraient être pris en compte dans l'établissement
18 du scénario faible des ventes dans les groupes de
19 projets d'extension du réseau, spécifiquement
20 soumis. Selon les mêmes méthodes que ces
21 prévisionnistes utilisent déjà lors des causes
22 tarifaires pour prévoir les ventes servant à la
23 fixation des tarifs ou aux décisions
24 d'approvisionnement.

25 Énergir pourrait notamment dans le dossier

1 d'autorisés raffiner le calcul de rentabilité des
2 groupes de projets en présentant des analyses de
3 sensibilité. De plus, elle spécifiera à titre
4 informatif le calcul de rentabilité de projets, si
5 on ne tenait compte que des ventes contractées, ce
6 qui permettra de bien voir la part de la
7 rentabilité qui ne résulte pas des projections de
8 ventes fermes. De cette manière, tout sera
9 transparent et analysable et cette partie-là, bien,
10 Gaz Métro, c'est ce qu'elle propose de faire. Nous
11 on ajoute de faire d'autres choses en plus.

12 Q. [5] Monsieur Fontaine, serait-il possible qu'un
13 projet ou qu'un groupe de projets soumis à
14 l'autorisation de la Régie n'atteigne pas un seuil
15 de profitabilité d'un (1) et qu'est-ce que l'on
16 ferait dans ce cas?

17 R. Oui. Bien la réponse est oui. Énergir devra alors
18 fournir une justification de l'indice de
19 profitabilité inférieur à un (1) du projet ou du
20 groupe de projets. S'il s'agit d'un groupe de
21 projets de moins d'un virgule cinq million (1,5 M),
22 Énergir devra identifier, dans la ventilation des
23 projets constitutifs de ce groupe, les projets dont
24 l'IP individuel est plus faible, mais qui devrait
25 malgré tout être autorisés selon elle. Nous ne

1 pensons pas que les extensions de réseau survenant
2 lors de l'excavation d'une voie de circulation ou
3 d'un parc industriel générerait nécessairement un
4 IP inférieur au seuil de rentabilité d'un (1). Vu
5 que dans la méthode que nous proposons, tous les
6 revenus prévus selon un scénario faible pendant
7 quarante (40) ans seraient déjà pris en compte. Et
8 les informations fournies par Énergir en lien avec
9 chaque projet permettraient de bien comprendre le
10 peu de ventes fermes déjà contractées.

11 Il en serait de même lorsque qu'Énergir se
12 dépêche de réaliser une extension de réseau pour
13 bénéficier d'une subvention qui n'est disponible
14 que pour un temps limité. Ici encore, l'estimation
15 des revenus sur quarante (40) ans, selon un
16 scénario faible, tiendrait compte des perspectives
17 de développement de la clientèle, même si elle n'a
18 pas encore contracté ce que les informations
19 fournies permettraient de bien comprendre en toute
20 transparence.

21 Mais, il pourrait également arriver que
22 L'IP d'un projet ou groupe de projets soumis pour
23 Énergir, par Énergir pour autorisation soit
24 inférieur à un (1), lorsque pour des motifs
25 environnementaux, de substitution du mazout vers le

1 gaz, un projet mérite d'être approuvé, malgré sa
2 non-rentabilité dans le cadre des orientations
3 actuelles de la société québécoise favorisant la
4 transition énergétique ou pour d'autres motifs
5 d'intérêt public, la politique énergétique
6 gouvernementale de développement durable et
7 d'équité.

8 Il pourrait notamment arriver qu'il
9 existerait des programmes de transition énergétique
10 qui favoriseraient de telles conversions, sans être
11 totalement rentables, mais étant plutôt assumés en
12 partie par la masse de la clientèle à l'image des
13 programmes d'efficacité énergétique actuels.

14 Et finalement, il pourrait arriver
15 qu'Énergir ait une explication convaincante à
16 fournir pour justifier qu'elle ne peut ou ne veut
17 requérir de contributions des clients prévues afin
18 de compenser le manque de rentabilité. Ce sera donc
19 au cas par cas qu'Énergir présentera la
20 justification particulière de ses éventuels projets
21 non rentables et que la Régie décidera si cette
22 justification la convainc après avoir entendu aussi
23 les intervenants.

24 (9 h 19)

25 Q. [6] Merci. Monsieur Fontaine, Énergir a déclaré,

1 notamment le neuf (9) et le dix (10) avril deux
2 mille dix-huit (2018), en preuve orale, que sa
3 méthode d'évaluation de la rentabilité des projets
4 d'extension de réseaux de moins d'un virgule cinq
5 million de dollars (1,5 M\$) ne tenait compte que
6 des revenus engagés contractuellement. Avez-vous un
7 commentaire à ce sujet?

8 R. Bien, d'après nous ce n'est pas ce qu'Énergir
9 propose, selon notre compréhension, sauf pour les
10 grands clients pendant les cinq premières années.
11 La période contractée. D'une part, pour ces grands
12 clients, il propose faire une prévision de maintien
13 de ses ventes pendant les années 6 à 40, sauf pour
14 un facteur d'effritement. Et, pour les autres
15 clients commis au gaz mais sans engagement
16 contractuel de ventes spécifiques, elle propose
17 encore de faire une prévision des ventes sur
18 quarante (40) ans, malgré qu'il n'y ait aucun
19 engagement contractuel de ventes spécifiques. C'est
20 ce qui se trouve indiqué à l'extrait des notes
21 sténographiques du neuf (9) avril deux mille dix-
22 huit (2018), en pages 135 à 140, que, je pense, mon
23 procureur va déposer.

24 LA GREFFIÈRE :

25 Donc, cette pièce aura la cote C-SÉ-0060.

1 C-SÉ-0060 : Extrait des notes sténographiques du 9
2 avril 2018

3

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Monsieur le Président et Madame, Monsieur les
6 Régisseurs, je peux attirer votre attention sur les
7 passages soulignés. Il s'agissait d'une question
8 que je posais, où je me demandais comment on...
9 comment ça se faisait qu'on supprimait cinq pour
10 cent (5 %) et quinze pour cent (15 %) des ventes si
11 c'était uniquement des engagements signés dont on
12 parlait? Et ça a provoqué la série de réponse qui
13 suivent.

14 Je relançais la question à la page 2 de cet
15 extrait :

16 Donc, malgré la signature des clients,
17 parce que tout ce dont on parle c'est
18 de clients, c'est des revenus
19 provenant de clients qui ont déjà
20 signé. C'est de ça qu'on parle?

21 Et, plus loin, monsieur Dave Rhéaume disait :

22 [...] la grande majorité des clients
23 n'ont pas de volume souscrit [...].

24 Donc là, ce qu'on décrit ici c'est :

25 oui, le client est engagé, il met des

1 équipements au gaz, le quartier
2 résidentiel va consommer du gaz. [...]
3 les clients de cette taille-là n'ont
4 pas un volume souscrit [...].

5 Et, plus loin, je demandais à monsieur Goyette :

6 Dans votre réponse, vous avez
7 mentionné l'expression « revenus
8 engagés contractuellement ».

9 Et je lui suggérais que la réponse était inexacte.

10 Il a répondu, effectivement, il faut dire :

11 Les revenus estimés des clients
12 engagés contractuellement.

13 Donc, je reviens à monsieur Fontaine.

14 R. O.K. Et même pour tous les clients non encore
15 commis au gaz, si elle juge qu'il existe...

16 Énergir, qu'il existe un potentiel de densification
17 suffisant, elle propose une prévision uniforme mur
18 à mur équivalente à zéro virgule deux (0,2) point
19 de rentabilité. De zéro point huit (0.8) par
20 rapport à un (1). Donc, Énergir se base bel et bien
21 sur les prévisions de ventes non fermes dans son
22 évaluation des projets et des groupes de projets,
23 pas seulement sur des ventes fermes.

24 Q. [7] Merci, Monsieur Fontaine. Donc, que pensez-vous
25 de la proposition d'Énergir au présent dossier dans

1 l'évaluation de la rentabilité des projets
2 individuels faisant partie d'un groupe de projets
3 d'extension de moins d'un virgule cinq million
4 (1,5 M) ?

5 R. Oui. Bien, nous croyons que la méthode proposée par
6 Gaz Métro appauvrit la qualité de l'évaluation des
7 projets et faisant partie d'un portefeuille annuel
8 de projets soumis pour autorisation. Ainsi, comme
9 je l'ai mentionné, selon la proposition d'Énergir,
10 nous ne donnons pas la vraie évaluation de
11 rentabilité de chaque projet. Il y aura
12 incompatibilité entre les évaluations individuelles
13 de rentabilité et l'évaluation globale. Les
14 prévisions de revenus ne seraient pas calculées de
15 la même manière pour le groupe que pour ces projets
16 constitutifs et seraient des prévisions
17 incomplètes.

18 (9 h 24)

19 De plus, ces prévisions de revenus ainsi
20 que la réduction uniforme de zéro virgule deux
21 (0,2) point de rentabilité requise pour les projets
22 avec potentiels de densification seraient basées
23 sur des hypothèses de prévisions mur à mur. Nous
24 croyons que les projets d'extension de réseau dans
25 tout le Québec ne peuvent pas être tous classés de

1 façon mur à mur en seulement deux catégories
2 uniformes selon leur espérance de densification.

3 Et finalement, selon la proposition
4 d'Énergir, il n'y aurait pas d'allocation complète
5 des coûts dans l'évaluation de rentabilité
6 individuelle des projets.

7 Nous nous demandons pourquoi compliquer
8 inutilement le calcul de rentabilité par toutes ces
9 hypothèses non démontrées alors qu'on pourrait tout
10 simplement faire une prévision de rentabilité selon
11 un méthode identique pour le groupe et pour les
12 projets individuels, incluant toutes les ventes
13 selon le scénario fait et, évidemment, tous les
14 coûts.

15 Q. [8] Merci Monsieur Fontaine. Ma dernière question,
16 je vous demanderais quelle est la caractéristique
17 principale que vous voulez que la Régie retienne de
18 votre proposition.

19 R. Bien, la caractéristique principale que nous
20 voulons que la Régie retienne de notre proposition
21 c'est la transparence. Ainsi, d'un côté, nous
22 proposons une plus grande rigueur et sévérité dans
23 le calcul de la rentabilité des groupes de projets
24 et des projets individuels au moyen de la même
25 méthode afin d'assurer la comparabilité.

1 Mais d'un autre côté, nous recommandons
2 plus de souplesse permettant d'accepter des cas de
3 projets non rentables dont justification est
4 fournie par Énergir et visera à convaincre la
5 Régie. Et ainsi, aussi, nous proposons de fournir
6 de l'information sur la rentabilité propre à chacun
7 des projets individuels constitutifs d'un groupe de
8 projets d'extension, ce qui permet à la Régie de
9 bien évaluer toute problématique particulière de
10 non-rentabilité et à décider si la justification
11 fournie la convainc ou non, de même que de bien
12 voir dans quelle proportion une prévision des
13 ventes est basée sur des ventes fermes ou non
14 fermes. Autrement dit, on garde beaucoup de travail
15 pour la Régie.

16 Q. [9] Alors sur ce, Monsieur Fontaine, votre travail
17 est partiellement terminé aujourd'hui puisque vous
18 allez peut-être répondre à d'autres questions.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Maître Turmel, vous aviez annoncé des questions?

21 Non. Maître Gertler? Non. Maître David? Non. Maître
22 Sarault? Non. Maître Thibodeau?

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Je vais y aller avec la famille. Non.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Madame Lefrançois?

3 Mme MARILOU LEFRANÇOIS :

4 Pas de questions.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Pas de questions. Bon, je ne pose pas la question à
7 maître Cardinal parce que je vais avoir la même
8 réponse. Collègues?

9 INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

10 LE PRÉSIDENT :

11 Q. **[10]** Moi j'ai une question pour vous, Monsieur
12 Fontaine. Effectivement, vous avez terminé sur une
13 belle note. Enfin, si on veut, beaucoup de travail
14 additionnel pour la Régie, puis vous le savez, je
15 ne suis pas juriste, mais on a rendu une décision,
16 c'est clair, les autorisations dans le cadre du
17 dossier tarifaire doivent être faites par catégorie
18 d'investissement. Et si je comprends bien votre
19 proposition, vous souhaitez, vous proposez que
20 malgré cette présentation par Énergir des projets
21 d'investissement en bloc et par catégorie, que la
22 Régie se réserve un espace d'évaluation projet par
23 projet, notamment pour ceux qui n'attendraient pas
24 le seuil.

25 R. Oui, c'est en effet, au moins que l'information

1 soit disponible et que l'on puisse les évaluer.

2 Oui, nous on demande une évaluation ponctuelle.

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Monsieur le Président, si vous le permettez, c'est
5 une question que je vais aborder du point de vue de
6 la loi et du règlement dans mon argumentation.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Évidemment que je ne voulais pas poser de questions
9 à monsieur Fontaine d'ordre juridique mais je
10 voulais comprendre la proposition. Je vais passer
11 la parole tout de suite à mon collègue, parce qu'il
12 voulait faire du pouce sur...

13 (9 h 29)

14 Me MARC TURGEON :

15 Oui.

16 Q. **[11]** En fait, on a eu une proposition en cours
17 d'audience de faire un « spot check » de temps en
18 temps. Est-ce que c'est similaire un peu à ce que
19 vous voudriez faire? Je sais que, vous, vous
20 vouliez avoir une chose plus exhaustive.

21 R. Surtout pour ceux, pour les projets dont la
22 rentabilité est moindre. C'est ça. Parce que, nous,
23 on voudrait voir s'il n'y a pas lieu de les
24 autoriser tout de même avec la règle du un (1) IP.

25 Q. **[12]** O.K.

1 R. C'est sûr que si vous avez des projets au-dessus de
2 quinze pour cent (15 %), bien, là, t'sais, ils vont
3 dans le groupe puis c'est...

4 Q. **[13]** Hum, hum.

5 R. Ça a l'air évident pour tout le monde que c'est
6 très rentable. À IP de deux point trois (2,3), si
7 on a bien vu le tableau d'Énergir.

8 Q. **[14]** Et ce que je comprends, c'est que votre avocat
9 va nous dire la façon réglementaire de pouvoir le
10 faire?

11 R. C'est ce qu'il a annoncé.

12 Q. **[15]** Parfait. Merci.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Q. **[16]** Je veux revenir sur la constitution de votre
15 scénario faible de prévision. Vous qui êtes un
16 ancien prévisionniste, c'est un peu inusité de
17 proposer qu'on examine un bloc d'investissements ou
18 un projet d'investissement sur la base d'un
19 scénario faible. Normalement, on utilise le
20 scénario moyen, non?

21 R. Normalement, on utilise le scénario moyen. Dans ce
22 cas ici, c'est la durée de quarante (40) ans qui
23 fatigue, là. C'est long quarante (40) ans. Je ne
24 veux pas reprendre l'exemple des chevaux de la
25 guerre 14/18. Mais c'est pire parce qu'il y a eu

1 ces chevaux, il y a eu des batailles de chevaux,
2 entre autres en Pologne en trente-neuf (39). Alors,
3 entre la bombe atomique puis les chevaux, il y a eu
4 cinq, six ans.

5 Q. [17] Bon. Arrêtons là ces références! Vous allez me
6 faire perdre ma question.

7 R. Ce n'était pas l'idée.

8 Q. [18] Donc, vous proposez pour la constitution de ce
9 scénario faible, puis là c'est pour ça ma question,
10 vous dites donc, j'entends qu'Énergir utilise ce
11 que vous avez appelé un taux d'effritement, mais ce
12 qu'Énergir appelle un taux de maturation, puis je
13 fais la distinction, parce que les questions de la
14 Régie sur l'effritement portaient plus sur la fin
15 de la période. Puis, là, vous évoquez ça la fin de
16 la période. Vous dites, quelque part, quelque part
17 dans la période de quarante (40) ans, puis vous
18 n'étiez pas très précis, la Régie devrait tenir
19 compte du fait que, à la fois que les politiques
20 énergétiques peuvent changer et à la fois que les
21 clients ont des choix énergétiques à faire. Et pour
22 ce, vous proposez de faire passer le moins cinq et
23 moins quinze (15) à plutôt moins quarante (40),
24 moins cinquante (50). C'est bien ce que je
25 comprends?

1 R. C'est une évaluation très préliminaire. On pourrait
2 raffiner ce calcul-là. Ça pourrait être moins
3 vingt-cinq (25) mettons.

4 Q. **[19]** O.K. Mais c'est quoi votre proposition?

5 R. Non, non, mais, là, ce qu'on a mis comme exemple,
6 c'est de tenir compte que moins quinze (15), ce
7 n'est peut-être pas beaucoup.

8 Q. **[20]** O.K.

9 R. C'est dans ce sens-là, oui, oui.

10 Q. **[21]** Toujours dans la constitution de ce scénario
11 faible?

12 R. C'est ça.

13 Q. **[22]** Oui. O.K. Ça va. C'est clair. Nous n'avons pas
14 d'autres questions. Maître Neuman, avez-vous un
15 réinterrogatoire?

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Non, je n'ai pas de réinterrogatoire.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Donc, ceci met un terme à l'audition de la preuve.
20 Mais il reste un... Merci, Maître Neuman. Merci,
21 Monsieur Fontaine, vous êtes libéré. Maître
22 Thibodeau, nous attendons toujours avec impatience
23 le dépôt de l'engagement 4.

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Oui, je m'en doutais. Écoutez, je prendrais

1 peut-être seulement quelques minutes. Il nous
2 manque un joueur pour la contre-preuve qui s'en
3 vient. Donc, on prendrait quelques minutes puis on
4 pourrait justement débiter après ça avec la contre-
5 preuve. On a la documentation.

6 LE PRÉSIDENT :

7 O.K. Donc, on va réassermenter les témoins,
8 messieurs Rhéaume et Goyette, et ils vont procéder
9 au dépôt de l'engagement 4. C'est ça?

10 Me PHILIP THIBODEAU :

11 C'est exact.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Est-ce que vous l'avez avec vous? Parce que,
14 pendant la pause, on pourrait peut-être le
15 regarder?

16 Me PHILIP THIBODEAU :

17 Oui. Bien, ce qu'on peut suggérer, pour faciliter
18 le suivi, on l'a mis dans... il y a une
19 présentation qui va être faite qui vise les sujets
20 de la contre-preuve donc on pourrait vous la
21 remettre tout de suite, on l'a avec nous.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Oui. Bien oui, comme ça on va prendre une pause
24 peut-être de quinze (15) minutes...

25

1 Me PHILIPP THIBODEAU :

2 Vous pourrez jeter un coup d'oeil en attendant.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Oui, c'est ça. Puis on va être sûr que monsieur
5 Rhéaume va avoir le temps d'arriver.

6 LA GREFFIÈRE :

7 Donc, on va coter cette pièce B-0426.

8

9 B-0426 : Document de présentation, réponse et
10 contre-preuve (GM-7, document 10)

11

12 LE PRÉSIDENT :

13 Donc, on va faire une pause de quinze (15) minutes.

14 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

15 REPRISE DE L'AUDIENCE

16

17 _____
(9 h 57)

18

19 CONTRE-PREUVE D'ÉNERGIR - Panel 3

20

21 LE PRÉSIDENT :

22 Rebonjour. Alors, on va tout de suite procéder à
23 l'assermentation des témoins.

24 _____

25

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce treizième (13e)
2 jour du mois d'avril, ONT COMPARU :

3

4 MARC-ANDRÉ GOYETTE, économiste, ayant une place
5 d'affaires au 1717, du Havre, Montréal (Québec);

6

7 DAVE RHÉAUME, directeur réglementation et
8 tarification, ayant une place d'affaires au 1717,
9 du Havre, Montréal (Québec);

10

11 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
12 solennelle, déposent et disent :

13

14 INTERROGÉS PAR Me PHILIP THIBODEAU :

15 Oui. En fait, comme on a annoncé hier, les témoins
16 d'Énergir vont procéder à une courte contre-preuve
17 pour, dans un premier temps, adresser les questions
18 qui ont été posées par la Régie, mais aussi
19 certains points spécifiques qui ont été discutés
20 dans le cadre de la preuve des autres intervenants.

21 M. DAVE RHÉAUME :

22 R. Bonjour, Monsieur le Président, Monsieur, Madame
23 les Régisseurs. Merci. On a six points en tout,
24 trois points brefs chacun, moi et monsieur Goyette,
25 donc... Puis on a un petit support visuel pour

1 suivre à quoi on fait référence.

2 La première, ça fait suite à une question
3 qui a été posée hier par la Régisseur Pelletier au
4 sujet des parcs industriels et des projets de
5 repavage. Ça, c'est la diapositive qui était à
6 l'écran lorsque monsieur Goyette l'a présentée puis
7 à la relecture de la diapositive et surpris un peu
8 par la question qui a été posée hier au témoin de
9 la FCEI, on a réalisé qu'on n'a pas été clair.

10 L'enveloppe estimée à un virgule cinq
11 million (1,5 M\$), c'est parce qu'au moment d'aller
12 de l'avant avec le projet, au moment de prendre la
13 décision, à ce moment-là au début, il n'y a pas
14 suffisamment de clients qui ont signé, qui se sont
15 engagés contractuellement. Donc, ce qu'on demande,
16 c'est d'avoir accès à cette enveloppe-là pour
17 remonter, dans le fond, pour dévier de la règle de
18 rentabilité des IP minimaux qu'on propose. Par
19 contre, c'est simplement parce qu'il manque des
20 revenus au départ.

21 Donc, la phrase qui devrait probablement se
22 trouver là puis que je tiens à livrer aujourd'hui,
23 c'est : si on fait un projet de repavage ou de parc
24 industriel, c'est qu'on pense qu'à terme, ce
25 projet-là va se terminer avec un IP de plus de...

1 de un (1) et plus. Donc, on ne propose pas de faire
2 des projets de repavage et de parcs industriels qui
3 selon nous n'ont pas une espérance ou une
4 probabilité de plus que la moitié là, donc on est
5 confiant qu'ils vont finir au moins à un (1) et
6 plus.

7 Si on les fait puis qu'on demande cette
8 exception-là, c'est parce que, au moment de faire
9 la signature, on n'a pas déjà sécurisé des clients
10 et des volumes pour l'équivalent de point huit
11 (0,8). Donc, on demande une exception qui vient
12 dans l'enveloppe, mais c'est parce qu'on pense que
13 ça s'en vient par après. Et non pas que c'est une
14 enveloppe pour financer des projets qu'on sait
15 qu'ils ne seront jamais rentables. C'est vraiment
16 pas le cas. Ça, c'est le premier point.

17 Le deuxième, en ce qui a trait au point
18 mort, vous avez posé une question, Monsieur le
19 Président, par rapport à l'utilisation du point
20 mort. Puis d'abord, il y a deux éléments. Donc,
21 vous avez à l'écran les équivalences, donc un IP de
22 un point un (1,1), ce serait l'équivalent d'un
23 point mort de trente (30) ans. Un IP de un point
24 deux (1,2) de treize virgule cinq (23,5) années et
25 de un point trois (1,3) de dix-huit (18) ans.

1 utilise, puis ils ne sont plus avec nous mais nos
2 experts nous avouaient hier, en discussion, qu'ils
3 avaient peu de traces d'autres endroits où les gens
4 utilisaient notre définition. Ils disaient que,
5 généralement, le terme « breakeven » était celui
6 qui était... qu'eux, dans leur tête, ça référait à
7 ça. Nous, le terme « point mort » qu'on voit
8 généralement, qui apparaît dans les analyses
9 financières lorsqu'on demande un projet, d'être
10 approuvé, c'est l'année où la somme des années où
11 le projet a généré des baisses tarifaires compense
12 désormais en valeurs actualisées les hausses des
13 premières années. Donc, c'est pour ça que c'est
14 forcément plus tard.

15 Donc, dans cet exemple-ci, c'est-à-dire
16 qu'un projet d'un point un (1.1), à l'année 12,
17 commence à générer des baisses. Mais, évidemment,
18 il a créé des hausses pendant onze (11) ans. Donc,
19 c'est au bout de trente (30) ans qu'on peut dire
20 que ce projet-là maintenant a généré suffisamment
21 de baisses pour compenser les hausses des premières
22 années. En valeurs actualisées. Donc, évidemment,
23 les baisses des années subséquentes valent un peu
24 moins parce qu'elles arrivent plus tard. Donc, ça,
25 c'est la distinction.

1 Pour nous, un, on est indifférent entre
2 l'utilisation du terme « point mort » ou
3 « breakeven ». C'est simplement deux mesures
4 différentes. C'est juste important que, si jamais
5 la Régie retenait un nombre d'années associées à
6 une telle mesure, de clarifier de laquelle on
7 parle. Il n'y en a pas une qui est supérieure à
8 l'autre, c'est vraiment une question d'historique
9 de ce que les entreprises présentaient. On n'a pas
10 pris une décision consciente de présenter ce point
11 mort là différent de l'autre, je pense que c'est
12 une raison d'où ça vient.

13 Par contre, Monsieur le Président, vous
14 avez posé une question par rapport l'à-propos de
15 peut-être ajouter un critère de point mort ou de
16 « breakeven » en plus de celui de l'IP. De notre
17 point de vue, c'est non nécessaire parce que
18 c'est... le point mort et l'IP sont corrélés à cent
19 pour cent (100 %). C'est-à-dire que, le point mort,
20 c'est le résultat de l'évolution des impacts
21 tarifaires, tout comme l'IP vise à définir... donc,
22 il y en a un qui est sur les flux, on a le même...
23 on a le sujet qui a été discuté amplement puis que
24 monsieur Goyette va revenir sur pourquoi parfois il
25 y a une différence entre ce qu'on voit entre un

1 projet qui a un impact tarifaire minime mais qui,
2 en théorie, a une rentabilité équivalente aux coûts
3 en capital. Mais, outre ce phénomène-là, ces deux
4 mesures là sont équivalentes.

5 Donc, selon nous, juste pour peut-être
6 l'expliquer, si vous nous demandiez... si vous
7 approuviez notre recommandation d'avoir un IP d'un
8 point un (1.1) mais que vous disiez que le point
9 mort devrait être de vingt-cinq (25) ans, ce que
10 monsieur Chernick, par exemple, recommandait, bien,
11 dans le fond, ce que vous nous demandez, c'est IP
12 d'un point deux (1.2). Ce n'est plus un IP d'un
13 point un (1.1) parce que, si on veut respecter le
14 vingt-cinq (25) ans, s'il y a deux critères qui ne
15 sont pas alignés les deux sur la même équivalence,
16 bien, forcément, c'est le critère le plus
17 restrictif qui prévaudrait. Donc, selon nous, un
18 seul critère fait le travail. Il n'y a pas de
19 valeur ajoutée à en ajouter un deuxième s'ils sont
20 sur une équivalence comparable.

21 Le dernier point. Vous nous avez demandé...
22 vous nous avez déposé, hier, une question, à
23 Énergir, sur les modifications aux Conditions de
24 service. Elle est au tableau, là. Pour que ça
25 rentre dans une diapositive, on a simplement mis la

1 modification puis c'est les mots soulignés qui
2 seraient les changements. Je vous confirme que
3 c'est tout à fait acceptable pour Énergir. Ça
4 reflète ce qu'on vous a décrit, donc ça capture
5 exactement l'objectif.

6 J'amènerais simplement juste tout de suite
7 une précision parce que, de la façon dont c'est
8 écrit... « Qu'est-ce qu'un cas exceptionnel? »
9 Donc, évidemment il y a tous les projets entre
10 point huit (0.8) et un (1). Il y a les parcs
11 industriels et les repavages et il y a les autres
12 cas exceptionnels, qui sont ceux que j'ai
13 expliqués, qui arrivent vraiment, vraiment, très
14 rarement. Et ça demeure correct, la condition de
15 service fonctionne pour Énergir. Simplement
16 préciser que lorsqu'on dit que les cas
17 exceptionnels devront être justifiés a priori... a
18 posteriori à la Régie, notre compréhension, c'est
19 que, pour tous les projets entre point huit (0.8)
20 et un (1), la justification serait : Le projet
21 avait des volumes associés, contractuellement
22 engagé, supérieurs à point huit (0.8), soit la
23 borne minimale; on présume que vous approuvez notre
24 recommandation, là, approuvé par la Régie de
25 l'énergie. Pour les projets de repavage et parcs

1 industriels, il s'agit d'un projet de repavage et
2 de parcs industriels. Et là, pour les autres
3 exceptions, qui sont en bas de point huit (0.8)
4 puis que ce n'est pas un repavage ou un parc
5 industriel, là il y aurait vraiment une
6 justification spécifique projet par projet. Donc,
7 c'est notre compréhension de ce que ça vise à faire
8 et, si c'était le cas, il n'y a vraiment aucun
9 problème pour Énergir.

10 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

11 R. Je vais continuer, si vous voulez bien, Monsieur le
12 Président. On voulait revenir ici, là, sur un sujet
13 en lien avec les frais généraux entrepreneurs mais
14 surtout en lien avec un tableau qui était présenté
15 hier, dans le témoignage de la FCEI. Et je peux
16 vous le référer, c'est le tableau qui est dans la
17 présentation C-FCEI-0216, page 8. Et je ne
18 l'afficherai pas à l'écran mais c'est juste pour
19 vous dire, en fait, qu'est-ce qu'on retrouve dans
20 ce tableau-là, bien, on retrouve le témoin de la
21 FCEI a présumé, en fait, que les frais généraux
22 entrepreneurs étaient complètement variables.

23 (10 h 07)

24 Et ce qu'on retrouve dans ce tableau-là,
25 c'est une croissance de vingt pour cent (20 %) des

1 projets, donc, on passait de dix (10) à douze (12)
2 projets, amenait une croissance équivalente, donc,
3 de vingt pour cent (20 %) des frais généraux, donc
4 qui passaient de cent (100) à cent vingt dollars
5 (120 \$). Et donc, c'était parfaitement variable.

6 Et nous, ce qu'on voulait vous dire par
7 rapport... Et, dans le fond, la conclusion du
8 témoin c'était, bien, quand c'est un frais
9 variable, ça devrait être traité au niveau
10 individuel des projets.

11 Et je pense que c'est important, Monsieur
12 le Président, de clarifier tout de suite ça. On est
13 d'accord avec ça lorsque, puis depuis le début, je
14 pense, on a essayé de le dire le plus clairement
15 possible, lorsqu'un coût est induit avec une
16 décision de faire un projet, clairement il faut le
17 mettre au niveau des projets. Donc ça, on est cent
18 pour cent d'accord avec ça.

19 Et pour que ça soit bien compris, la main-
20 d'oeuvre, par exemple, les gens qui vont aller
21 creuser un trou, mettre une conduite, ça va être au
22 niveau du projet. Les matériaux de remblai pour
23 remplir le trou, ça va être au niveau du projet. Le
24 coût de l'essence qui amène les gens sur le
25 chantier, ça va être au niveau du projet. Tous les

1 coûts directs entrepreneurs vont être au niveau du
2 projet. On trouvait ça important de le clarifier.

3 Là où le bât blesse, où on ne s'entend pas,
4 c'est au niveau du traitement des frais généraux
5 entrepreneurs qui, selon nous, sont des coûts
6 fixes. Et lorsqu'on demande un peu d'où vient
7 l'interprétation du fait que c'est des coûts qui
8 sont pleinement variables au témoin de la FCEI,
9 essentiellement, on nous donne deux explications.

10 Une première explication basée sur une
11 clause, effectivement, qu'on a dans nos contrats
12 entrepreneurs qui stipule que, advenant des
13 circonstances exceptionnelles susceptibles de
14 modifier la structure de coûts des entrepreneurs,
15 bien, l'entente peut être négociée, dans le fond,
16 en fin d'année.

17 Et là, je vous réfère à une réponse qu'on
18 avait donnée, c'était à la question 2.18 de la DDR
19 3 de la FCEI - j'en ai déjà parlé dans mon
20 témoignage - où on montrait plus d'une année où les
21 investissements en développement du réseau ont été
22 plus de vingt pour cent (20 %) plus élevés que
23 prévu. Ça n'a absolument rien changé au niveau des
24 frais généraux entrepreneurs et la clause n'a pas
25 été utilisée. Donc, c'est juste important, selon

1 nous, de se rappeler ça.

2 L'autre raison qui est évoquée c'est
3 semble-t-il qu'il existerait une forte corrélation
4 entre nos investissements dans le développement de
5 notre réseau et les frais généraux entrepreneurs et
6 c'est un peu ici...

7 Encore une fois, ça, c'est une réponse à
8 une question de la FCEI et vous avez la référence,
9 si vous voulez aller creuser davantage, vous faire
10 votre propre opinion de la chose, mais la ligne en
11 gris, la ligne du bas, c'est la ligne, justement,
12 de l'évolution depuis deux mille six (2006) des
13 frais généraux entrepreneurs alors que la ligne
14 bleue, c'est l'évolution des investissements dans
15 le développement du réseau, Monsieur le Président.

16 Et, honnêtement, on peut le regarder
17 ensemble mais entre deux mille six (2006) et deux
18 mille sept (2007), il y a une baisse importante des
19 investissements dans le réseau de distribution,
20 dans le développement. Il y a une légère hausse des
21 frais généraux entrepreneurs. Ensuite, il y a une
22 hausse du développement, une baisse des frais
23 généraux entrepreneurs. Ensuite, deux baisses
24 successives des investissements en développement.
25 Les frais généraux entrepreneurs ont été stables.

1 Ensuite, on a eu deux années de hausses
2 importantes. Effectivement, là, les frais généraux
3 ont aussi augmenté un petit peu. Après ça, on a eu
4 une autre année de hausse, les frais généraux ont
5 baissé. Et donc, ça va un peu dans tous les sens.

6 Nous, bien honnêtement, on ne la voit pas
7 cette corrélation-là, Monsieur le Président, et on
8 laissera le soin à la Régie de porter votre propre
9 jugement et, en même temps, de regarder la ligne
10 jaune, qui est les frais généraux corporatifs, va
11 vous permettre, je pense, de constater
12 effectivement qu'il n'y a pas non plus de
13 corrélation avec les frais généraux corpo.

14 Et Monsieur le Président, on est pas mal
15 convaincus de notre affaire là-dessus, je vous
16 dirais. Et pour nous, c'est normal que dix pour
17 cent (10 %) plus de projets ça ne se traduise pas
18 par dix pour cent (10 %) plus de secrétaires chez
19 les entrepreneurs, par dix pour cent (10 %) plus de
20 comptables, par une superficie de leur place
21 d'affaires dix pour cent (10 %) plus grande avec
22 dix pour cent (10 %) plus de coût de chauffage,
23 d'électricité.

24 Selon nous, c'est une démarche qui est
25 raisonnable, qui fait du sens et qui justifie de

1 une autre possibilité qui pourrait
2 être envisagée, je pense, c'est de
3 prendre les pourcentages d'attrition
4 puis de les intégrer au niveau des
5 projets. Par contre, cette option-là,
6 il faut quand même être prudent parce
7 que ça dépend comment l'attrition se
8 fait. Puis je pense qu'Énergir, ils en
9 ont parlé un petit peu dans leur
10 témoignage.

11 Si vous avez quarante (40) projets
12 puis que l'attrition, dans le fond,
13 c'est que vous en avez trente-neuf
14 (39) qui font exactement les volumes
15 qui avaient été prévus au départ puis
16 que vous en avez un qui ne fait
17 absolument rien et que vous décidez
18 d'appliquer une attrition de quinze
19 pour cent (15 %) sur ces projets-là,
20 au niveau individuel, puis que ça fait
21 que finalement vous ne faites aucun
22 des projets, vous n'êtes peut-être pas
23 gagnant.

24 Et en fait, je vous dirais qu'on est plutôt
25 d'accord avec cette façon de voir ça, Monsieur le

1 Président. Et c'est un peu en lien avec le calcul
2 qu'on avait fait. Et, là, je vous réfère... On en a
3 parlé pendant l'audience. C'est une pièce qu'on a
4 ouverte devant vous, qui est de la cause tarifaire
5 deux mille dix-sept (2017) où on expliquait un peu
6 comment on avait fait le calcul des clients
7 inactifs.

8 Et en fait ce qu'on voulait vous montrer
9 ici, c'est, bien sûr que notre ajustement du taux
10 de maturation vient d'une façon importante de
11 certains, cinq pour cent (5 %) des compteurs en
12 fait qui étaient inactifs trois ou quatre ans plus
13 tard, pour toutes sortes de raisons. Et le taux de
14 maturation associé à ce cinq pour cent (5 %) là
15 était faible, autour de cinq, dix pour cent (10 %).
16 Et donc, il faut être prudent selon nous dire,
17 bien, on va prendre cet ajustement-là et, là, on va
18 l'appliquer projet par projet à quatre-vingt-quinze
19 pour cent (95 %) des clients ou des projets qui,
20 eux, se comportaient assez bien. Encore une fois,
21 le danger, c'est de pénaliser des bons projets qui
22 vont générer des baisses tarifaires. Donc, nous, on
23 pense que c'est plus raisonnable pour notre type
24 d'attrition qu'on a fait. Et la Régie s'était
25 proposée en deux mille dix-sept (2017) de le

1 traiter au niveau du portfolio.

2 Maintenant, Monsieur le Président, on
3 rentre dans... J'ai gardé le dessert pour la fin.
4 Et en même temps ça va nous permettre de discuter
5 avec vous, là, en tout cas d'essayer le plus
6 possible clarifier les trucs en fonction de
7 l'engagement 4, comment on utilise le coût en
8 capital prospectif, comment on utilise le coût en
9 capital prospectif mixte et comment on utilise
10 celui après impôt.

11 Et pour essayer justement de vous
12 l'expliquer comme il faut, plusieurs fois, monsieur
13 Rhéaume et moi, on est revenu en fait sur le fait
14 que quand on évalue la rentabilité d'un projet chez
15 Énergir, il y a deux grandes sections, il y a deux
16 grands calculs. Un premier calcul qui est l'impact
17 tarifaire du projet. Donc, on va comparer le revenu
18 généré par le projet par rapport au coût de
19 service, dans le fond, qui est induit par ce
20 projet-là. Donc, ça, c'est le premier point. Et,
21 là, on va regarder quel est l'impact tarifaire qui
22 découle.

23 Et la deuxième section, c'est la section,
24 on calcule le taux de rendement interne ou l'IP
25 selon les flux monétaires. Et ce que j'essayais

1 d'expliquer quelquefois peut-être avec un... où ce
2 n'était pas très clair, c'est que tout ça, dans le
3 fond, c'est cohérent. Et pour vous le montrer, on a
4 développé en fait un cas type assez simple, on
5 s'entend.

6 Et c'est un projet qui va avoir donc un
7 taux de rendement interne qui va être égal au coût
8 prospectif du capital après impôt. O.K. Donc, le
9 taux de rendement interne va être égal à cinq point
10 zéro un. Et donc, il va avoir un IP de un. Et ce
11 que vous allez pouvoir constater, c'est que
12 l'impact sur la clientèle sur quarante (40) ans va
13 tendre vers zéro. Et donc, juste pour vous montrer
14 qu'il y a un lien ici entre les deux.

15 Donc, la première section, c'est tout
16 simplement de vous montrer un peu les intrants,
17 donc c'est tout simplement un branchement, un
18 amortissement sur quarante (40) ans au niveau
19 comptable, fiscal six pour cent (6 %). On a... Là
20 malheureusement ça a été arrondi, mais le coût de
21 la dette prospective, trois pour cent (3 %); le
22 coût de l'équité ordinaire privilégiée, huit point
23 trois (8,3 %); on a notre structure de capital; le
24 coût mixte en capital prospectif pondéré, donc le
25 cinq point quarante-trois (5,43 %), qui est tout

1 simplement le coût de la dette, trois pour cent
2 (3 %), fois la proportion de la dette, cinquante
3 quatre (54), plus le coût de l'équité, huit point
4 trois (8,3 %) fois le quarante-six (46). Ça nous
5 donne notre coût en capital mixte. Et là, on a le
6 taux d'imposition de vingt-six point sept pour cent
7 (26,7 %) et on a notre coût en capital après impôt.
8 Et là, la seule différence avec le coût mixte, si
9 on veut, c'est qu'on va prendre la dette fois un
10 moins le taux d'impôt. Et voilà. Donc c'est le
11 fameux cinq point zéro un (5,01).

12 (10 h 18)

13 Donc, débutons par...

14 LE PRÉSIDENT :

15 Q. [23] Excusez-moi.

16 R. Oh, pardon.

17 Q. [24] Juste pour clarifier d'avance.

18 R. Oui.

19 Q. [25] Le coût de l'équité c'est après impôt.

20 R. Oui, absolument.

21 Q. [26] Huit point trois (8,3).

22 R. Oui, absolument.

23 Q. [27] Net d'impôt.

24 R. Oui. En fait, c'est le huit point neuf (8,9) que
25 vous nous autorisez et je ne connais pas le taux

1 par coeur, là, des actions privilégiées, mais c'est
2 la pondération des deux.

3 Donc... pardon. Donc si on continue, on va
4 aller voir la première section de calculs, qui est
5 la section sur l'impact tarifaire. C'est quoi
6 l'impact, justement, sur le client? Et on garde en
7 tête, là, que c'est un projet dont l'IP est égal à
8 un (1).

9 Ça fait que la première partie du calcul,
10 c'est de déterminer les revenus. Donc ici, on a
11 présumé un client avec un volume de cent mille
12 mètres cubes (100 000 m³) annuel à quinze cents
13 (15 ¢), donc ça nous donne un revenu constant sur
14 quarante (40) ans de quinze mille (15 000 \$). C'est
15 un investissement de deux cent douze mille cinq
16 cents (212 500 \$). O.K. À l'année zéro. Et là, on
17 voit évoluer, dans le fond, le solde moyen de la
18 base de tarification, qui va tendre vers zéro à
19 quarante (40) ans. C'est important, c'est là-dessus
20 qu'on calcule le rendement. Donc c'est pour ça
21 qu'on vous l'a mis.

22 Et là, ce qu'on va regarder c'est comment
23 cet investissement-là, de deux cent douze mille
24 cinq cents (212 500 \$), il se découle dans le coût
25 de service. Et donc qu'est-ce qu'on a dans le coût

1 de service? On a les OPEX. Là, on a présumé des
2 OPEX de cinq cents (500). Ça, c'est quoi? C'est les
3 redevances, les taxes sur les services publics et
4 la phase 3, par exemple.

5 Ensuite, on a l'amortissement, donc le deux
6 cent douze mille cinq cents (212 500 \$) divisé par
7 quarante (40) ans, ça nous donne l'amortissement.
8 Ensuite, on a la ligne « rendement », qui est
9 l'équité, la dette. Et ça, c'est... donc on prend
10 le CCP mixte, le cinq point quarante-trois (5,43),
11 on va le multiplier par le solde moyen de la base
12 de tarif et on va trouver ce qu'on appelle le
13 rendement. Mais c'est quoi en fait ce rendement-là?
14 C'est les frais financiers plus le bénéfice net.
15 O.K. Pareil comme le coût de service qu'on calcule
16 ou le revenu requis, en cause tarifaire.

17 Et finalement, la dernière ligne c'est
18 l'impôt, qui inclut en fait l'économie d'impôt due
19 aux frais financiers. En fait, l'impôt est calculé
20 comme étant les revenus moins les OPEX, moins
21 l'amortissement fiscal, moins les frais financiers.
22 Et là, ça nous donne donc le bénéfice imposable et
23 on calcule l'impôt.

24 Et là, on a la ligne « coût de service »,
25 qui est la même chose que le revenu qui est requis

1 et on voit, c'est près de vingt mille (20 000 \$).
2 Donc là ce qu'on constate, c'est que le revenu du
3 projet pour la première année est de quinze mille
4 (15 000 \$), mais il induit un impact sur le coût de
5 service de près de vingt mille (20 000 \$), donc
6 plus bas au niveau de l'impact tarifaire, ce qu'on
7 appelle la contribution tarifaire, on a une
8 contribution tarifaire de près de cinq mille
9 dollars (5000 \$). Ça, c'est une hausse tarifaire
10 induite par le projet de cinq mille dollars
11 (5000 \$). Et là, on voit ces impacts tarifaires-là,
12 dans le fond, sur une période de quarante (40) ans.

13 Par contre, et ça, ça vient de la décision
14 D-9060, il faut actualiser cette contribution
15 tarifaire parce que, bien sûr, il y a quand même un
16 coût d'opportunité, il y a une valeur temporelle de
17 l'argent. Et donc il faut actualiser cette
18 contribution tarifaire-là et on l'actualise à cinq
19 point quarante-trois (5,43). Donc le CCP mixte,
20 pourquoi? Bien parce que l'impact tarifaire a été
21 calculé en considérant la structure de financement,
22 les frais financiers, l'économie d'impôt, etc.

23 Et là, une fois qu'on va cumuler, dans le
24 fond, tous ces impacts tarifaires sur quarante (40)
25 ans-là, bien ce qu'on va s'apercevoir c'est qu'on

1 va arriver à l'année quarante (40) et on va avoir
2 un impact tarifaire qui n'est pas tout à fait de
3 zéro, là, ici, qui est négatif, donc de moins sept
4 cent quarante-neuf dollars (-749 \$). Et ça, la
5 raison pour laquelle c'est pas zéro, c'est vraiment
6 une question d'hypothèse en fait. Il va rester en
7 fait entre les amortissements fiscaux, les
8 amortissements comptables et le fait, justement,
9 qu'il reste un petit peu de valeur résiduelle, mais
10 c'est vraiment un impact minime.

11 Et c'est pour ça que le point mort
12 tarifaire ici, vous voyez, est de près de quarante
13 (40) ans, donc qui est de trente-neuf point deux
14 (39,2) années. Et c'est normal, c'est un projet en
15 fait justement qui a un IP de un (1), donc qui est
16 au seuil de la rentabilité. Donc les baisses
17 tarifaires vont compenser l'ensemble des hausses
18 tarifaires sur une période de quarante (40) ans et
19 c'est pour ça que l'on arrive à un impact qui se
20 tend vers zéro. Ça fait que, ça c'est pour la
21 première partie. Impact tarifaire. Ça, on le
22 calcule pour chacun des projets.

23 (10 h 22)

24 La deuxième partie, c'est l'évaluation du
25 taux de rendement interne ou de l'IP, en fonction

1 du flux monétaire. Le tableau que l'on a du haut,
2 c'est un flux monétaire qui est sans économies
3 d'impôts. Donc, on ne considère aucune structure de
4 financement ici. C'est vraiment, on regarde le
5 projet tout seul. Qu'est-ce qu'il génère comme
6 revenus, qu'est-ce qu'il génère comme coûts et
7 c'est quoi son taux de rendement? Donc, on a le
8 revenu du projet, quinze mille (15 000), les OPEX
9 cinq cents (500) et on a l'impôt du projet, mais
10 sans les économies d'impôts dues aux frais
11 financiers. On regarde le flux monétaire du projet,
12 on regarde le TRI, ça va nous donner un TRI de cinq
13 point zéro un (5,01) et donc, ça va nous donner un
14 IP d'un (1).

15 Ça fait que c'est exactement le même projet
16 et ça nous permet donc de constater effectivement
17 qu'un projet qui a un taux de rendement interne qui
18 est égal au coût moyen pondéré du capital après
19 impôts, bien il génère en fait un impact pour la
20 clientèle de zéro sur quarante (40) ans. Pas plus,
21 pas moins. Donc, il tend vers zéro.

22 On vous a mis l'exemple de l'équivalence.
23 Dans le deuxième tableau du bas, donc, on a fait
24 exactement la même chose. Par contre, au niveau de
25 l'impôt, on a inclus l'économie d'impôts dû aux

1 frais financiers. Donc, vous voyez, l'impôt est
2 plus faible bien sûr dans le deuxième tableau et on
3 a recalculé le flux, le taux de rendement interne
4 et ce que l'on voit, c'est que l'on revient à cinq
5 point quatre (5,4). Et si on regarde l'IP, mais en
6 utilisant comme taux d'actualisation le bon cinq
7 point quatre (5,4), on retourne à un (1).

8 Donc, ce que l'on voulait vous dire par
9 rapport à ça, Monsieur le président, et c'est
10 l'expert d'OC, monsieur Marcus, qui est arrivé
11 justement à un moment donné, puis qu'il disait :
12 « Hum, je ne suis pas convaincu de la façon qu'ils
13 calculent leurs trucs, puis ils devraient utiliser
14 le CCP mixte... » et on a lu l'ensemble de la
15 documentation qui a été déposée. D'ailleurs, le
16 rapport en Californie de deux mille treize (2013)
17 et si vous regardez ça, c'est exactement ce que
18 l'on fait.

19 C'est-à-dire que quand on calcule l'impact
20 tarifaire, on actualise l'impact tarifaire en
21 fonction du CCP mixte. Par contre, quand on regarde
22 le taux de rendement interne du projet et que l'on
23 ne considère pas l'économie d'impôts, on utilise le
24 coût en capital après impôts et c'est en lien,
25 d'ailleurs, avec la décision, je pense, en deux

1 mille quatorze (2014) ou deux mille quinze (2015)
2 de Gazifère ou la décision D-9725. Donc, tout ça
3 est cohérent dans son tout et semble s'aligner avec
4 ce qui est proposé par monsieur Marcus.

5 Ça fait que j'espère avoir clarifié
6 certains points avec vous.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Merci. Maître Sarault, est-ce que vous avez des
9 questions?

10 Me GUY SARAULT :

11 Non.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Maître Turmel?

14 Me ANDRÉ TURMEL :

15 Bonjour, Monsieur le président. Ce sera bref.

16 Bonjour aux régisseurs. André Turmel pour la FCEI.

17 Bonjour au panel.

18 INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

19 Q. **[28]** Donc, à la page, attendez un instant, à la
20 page 5, quand vous revenez sur le tableau, bien,
21 j'ai retenu finalement donc, vous faites une
22 analyse... Vous faites votre propre lecture de ce
23 que les tableaux peuvent démontrer, puis au début
24 vous avez dit finalement que la FCEI mentionnait
25 qu'il y avait une forte corrélation, puis

1 finalement vous concluez en disant : « Bien, on ne
2 voit pas vraiment, ça ne suit pas nécessairement
3 ... », mais est-ce que l'on peut quand même, si je
4 comprends bien, quand on compare la ligne grise et
5 la ligne qui sont les frais généraux entrepreneurs,
6 si j'ai compris et la ligne bleue, qui sont les
7 investissements, tout à l'heure dans votre
8 descriptif, ça avait l'air cahin caha, mais de
9 manière générale, il y a dans la pente, j'ai retenu
10 ça de mes cours d'économie, il y a quand même une
11 certaine corrélation. Peut-être qu'il y a entre une
12 forte corrélation et pas de corrélation. Est-ce que
13 l'on peut s'entendre que l'on est quand même...

14 Qu'il y a une certaine corrélation ici?

15 Contrairement à ce que vous sembliez affirmer qu'il
16 n'y avait pas de corrélation là.

17 R. En fait, Monsieur le Président, notre
18 interprétation de ça et la corrélation c'est de
19 regarder un peu le sens des variations pour chacune
20 des années, on n'en voit pas. Et qu'il y ait une
21 pente positive pour des coûts, il y a de
22 l'inflation, c'est normal. Ce n'est pas quelque
23 chose qui est anormal. Mais, clairement, au niveau
24 des variations, de notre côté, on ne voit pas de
25 corrélation, non.

1 (10 h 27)

2 Q. **[29]** O.K. On le plaidera. Merci beaucoup, Monsieur
3 le Président.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Merci. Maître Gertler. Est-ce que c'est maître
6 Gertler d'abord? Ah! non, ça serait maître David,
7 plutôt. Allez-y, Maître Gertler, vous êtes... Non,
8 Maître David, vous n'aurez pas de question? O.K.
9 Oui, Maître Turmel?

10 Me ANDRÉ TURMEL :

11 Monsieur le Président j'aurais une autre question,
12 si vous permettez.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Maître Gertler, est-ce que vous voulez laisser
15 passer Turmel? Non. Bon, bien, allez-y, Maître
16 Gertler.

17 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

18 Q. **[30]** Bonjour aux membres du panel. Bonjour aux
19 témoins. Franklin Gertler pour la ROEE. Alors,
20 juste une petite question pour vous par rapport à
21 la page 4 de votre présentation. C'est-à-dire votre
22 réaction, si je comprends bien, à la proposition de
23 la Régie au niveau d'une modification aux
24 conditions de service.

25 Je ne sais pas, moi c'est la première fois

1 que je le vois. C'est-à-dire qu'on l'a vu l'autre
2 jour, je ne sais pas si c'était déjà discuté
3 administrativement, cette suggestion-là, avant.

4 M. DAVE RHÉAUME :

5 R. Non. Nous, on a été informés de ça hier, lorsque ça
6 a été déposé, là.

7 Q. **[31]** C'est parce que qu'est-ce que j'ai trouvé...
8 en tout cas, je vous pose la question. Je lis les
9 mots, ce sont des conditions de service, une
10 question juridique puis là j'ai compris que vous
11 avez donné votre interprétation. Est-ce que vous
12 demandez à la Régie d'accepter ou de mettre dans
13 son jugement... dans sa décision à venir votre
14 interprétation? Parce que, moi, j'ai compris que
15 vous faites passer par les cas exceptionnels
16 beaucoup de questions qui sont, finalement,
17 discutées ici, là, quelles peuvent être les
18 exceptions? Alors, je veux juste comprendre c'est
19 quoi la demande? Ou peut-être que c'est à votre
20 procureur que va s'adresser cette question-là
21 mais...

22 R. Je veux juste clarifier la réponse que j'ai voulu
23 donner puis... Clairement, on n'a pas perçu... la
24 question qu'on a reçue hier de la Régie, lorsque ça
25 nous a été donné, on n'a pas perçu ça comme... la

1 Régie ne nous demandait pas la permission. La Régie
2 rendra la décision puis elle pourra modifier les
3 conditions de service. On ne disait pas qu'on... je
4 n'ai pas voulu dire qu'on allait modifier notre
5 requête.

6 Ce que j'ai compris, comment on a
7 interprété cette question-là de la Régie? C'était
8 essentiellement de dire, nous avons donné une
9 explication, on a dit que, de notre point de vue,
10 c'était des situations qui étaient exceptionnelles
11 et que, le mot « doit », le mot « doit » était
12 beaucoup plus approprié que le mot « pouvoir » dans
13 quatre-vingt-dix-neuf point neuf pour cent (99,9 %)
14 des cas. Nous, on a compris la question, puis la
15 réponse à laquelle je voulais répondre c'est, si on
16 se comprend bien, est-ce que ça pourrait
17 fonctionner administrativement pour Énergir? Puis
18 la réponse c'est oui. Nous, ça, ça correspond à ce
19 qu'on a voulu décrire. Sujet à... puis je veux
20 simplement vous le préciser, c'est... évidemment,
21 comme on l'a dit à quelques reprises, nous allons
22 appliquer rigoureusement l'approche qui sera
23 approuvée par la Régie dans le cadre de ce dossier-
24 ci. J'essayais simplement d'être plus précis, à
25 dire qu'on a quand même, dans ce dossier-ci, parlé

1 de plusieurs cas où, si on se réfère à la première
2 ligne, des revenus générés pourraient être
3 inférieurs aux coûts pour desservir ce client-là.
4 Donc, là je réfèrais aux parcs industriels, aux
5 repavages puis aux projets entre point huit (0.8)
6 et un (1). Donc, je voulais juste qu'au-delà des
7 cas que j'ai décrits comme étant exceptionnels, il
8 y a aussi quelques cas moins exceptionnels qui ont
9 été discutés dans ce dossier-ci pour les repavages,
10 les parcs industriels et entre point huit (0.8) et
11 un (1). C'est ça.

12 Q. [32] Alors, évidemment, vous avez donné un peu
13 votre réflexion sur qu'est-ce que ça évoque pour
14 vous, les mots qui sont là, sur la page. C'est ça?

15 R. Ces mots-là évoquent deux choses. Un, quelque chose
16 qui est opérationnellement faisable chez nous puis
17 qui, selon nous, reflète l'objectif de la
18 proposition qui est faite par Énergir.

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 Merci beaucoup, Monsieur le Président.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Merci, Maître Gertler. Donc, Maître Turmel.

23 Me ANDRÉ TURMEL :

24 Merci, Monsieur le Président. On va l'appeler, les
25 questions de la 20. L'autoroute 20... du bout de la

1 20 ou de Ste-Foy mais, bref, en terminant... entre-
2 temps monsieur Gosselin qui...

3 LE PRÉSIDENT :

4 Nos amitiés au bout de la 20.

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

6 Q. **[33]** Simplement pour revenir sur la réponse à
7 l'engagement 2 qui a été fourni hier, je crois,
8 qu'on va re-citer peut-être. La réponse était,
9 bien, la question vous l'avez mais c'était
10 également, la réponse à l'engagement 2, était la
11 suivante :

12 Également, dans le cadre de la cause
13 tarifaire deux mille dix-sept (2017) à
14 la réponse à la DDR 13.1 de la FCEI
15 qui faisait référence au dossier 3970-
16 2016, Gaz Métro-14, Document 4 :
17 Énergir avait donné une
18 caractérisation des installations
19 inactives. Cette analyse permettait de
20 constater qu'environ soixante-quinze
21 pour cent (75 %) des installations
22 inactives étaient des périphériques
23 pour la grande majorité. Finalement,
24 d'autres analyses internes ont depuis
25 été effectuées sur la perte de clients

1 résidentiels et ont permis de
2 constater qu'environ soixante-treize
3 pour cent (73 %) de ces pertes étaient
4 attribuables à des périphériques.

5 Fin de citation, alors j'ai quelques petites
6 questions.

7 La première c'est pouvez-vous nous
8 expliquer comment vous avez calculé le taux de
9 soixante-quinze pour cent (75 %) à partir des
10 données que vous fournissez. Ce soixante-quinze
11 pour cent (75 %) là, il a été calculé comment?

12 M. MARC ANDRÉ GOYETTE :

13 R. Vous me parlez de ce qu'on avait répondu en DDR en
14 termes d'application, c'est-tu ça?

15 Q. **[34]** Oui. Oui, bien ce que vous... Dans votre
16 réponse, vous revenez sur la DDR, la réponse à la
17 DDR 13.1, c'est ça, oui.

18 R. Oui. Mais est-ce que vous me parlez des pertes de
19 clients ou... Excusez-moi, je ne l'ai pas devant
20 moi.

21 Q. **[35]** Bien, peut-être que ça vaut la peine que votre
22 procureur vous donne la réponse à l'engagement...

23 R. Oui.

24 Q. **[36]** ... parce que ça s'incarner. Bon. Bien, on
25 parle, donc, dans votre réponse que vous donnez,

1 donc, c'était en lien avec les installations
2 inactives et c'était où vous aviez une analyse qui
3 disait que « soixante-quinze pour cent (75 %) de
4 ces installations inactives étaient des
5 périphériques » donc la grande majorité.

6 La question c'est ce soixante-quinze pour
7 cent (75 %) là, comment a-t-il été calculé?

8 R. En fait, ce qu'on avait fait, il faut encore une
9 fois que je retourne dans le passé, Monsieur le
10 Président. De mémoire, ce qu'on avait fait, ce
11 qu'on avait regardé, justement, vu que c'était une
12 cohorte de compteurs qu'on avait installée au
13 départ, donc c'était lié à des nouvelles ventes. On
14 savait à ce moment-là c'est quoi qui avait été
15 installé donc...

16 Et de mémoire, il y avait une bonne
17 proportion. Si vous allez voir, justement, cette
18 pièce-là, qui on dit, oui, était lié à des projets
19 avec lequel il y a des périphériques, mais souvent
20 ça pouvait être aussi jumelé à ce qu'on appelait
21 les périphériques projets, c'est-à-dire qu'il y a
22 certains projets, par exemple, de condos
23 importants, des grosses tours à condos dans
24 lesquelles on a, oui, des périphériques, mais on a
25 du chauffage ou de l'eau chaude centralisés.

1 Et donc, voilà. De mémoire, c'est comme ça
2 qu'on l'avait regardé. C'est qu'on avait regardé,
3 justement, quels sont les compteurs liés à ces
4 ventes-là qui, trois, quatre ans plus tard, sont
5 inactives et est-ce que c'est lié, par exemple, à
6 des périphériques ou non.

7 Mais écoutez, bien honnêtement, je ne
8 pourrais pas vous répondre précisément comment
9 qu'on l'a calculé. Ce n'est pas une information que
10 j'ai.

11 Q. [37] D'accord. Parce que quand vous dites
12 « soixante-quinze pour cent (75 %) des
13 installations avaient un périphérique » ma question
14 c'est est-ce que c'est, mais pas... Probablement un
15 périphérique, parce que je comprends qu'il peut y
16 avoir des périphériques et un périphérique. Je veux
17 juste comprendre la... Lorsque vous dites que vous
18 avez constaté qu'environ soixante-quinze pour cent
19 (75 %) des installations inactives étaient des
20 périphériques, est-ce qu'on doit comprendre, en
21 fait, que soixante-quinze pour cent (75 %) des
22 installations avaient un périphérique mais pas
23 nécessairement seulement un périphérique?

24 R. En fait, ce qui arrive c'est souvent on va faire un
25 projet, je vais vous donner un exemple concret, ça

1 va peut-être aider à comprendre.

2 Q. **[38]** Oui.

3 R. On va faire un projet, par exemple, de condos. Pour
4 nous, ça, c'est un projet, et une tour à condos, la
5 Tour des Canadiens, je vous donne un exemple. Et
6 là, on va installer du chauffage centralisé, de
7 l'eau chaude centralisée. Ça, ça va être un
8 compteur. Il va y avoir des compteurs également
9 séparés, parce que généralement les périphériques
10 c'est des compteurs séparés, par exemple, pour des
11 foyers. Je vous donne un exemple. Et donc, ce qu'on
12 dit c'est que soixante-quinze pour cent (75 %),
13 c'était lié à ce type de compteur-là, dans le fond,
14 qui était inactif.

15 Q. **[39]** O.K. Ce type de compteur là étant quoi, étant
16 des...

17 R. Des périphériques.

18 Q. **[40]** O.K. Je vous remercie.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci Maître Turmel. Maître Neuman?

21 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Bonjour Monsieur le Président, Madame, Monsieur les
23 Régisseurs. Dominique Neuman pour Stratégies
24 énergétiques.

25 (10 h 37)

1 Q. **[41]** Concernant la réponse à ce qui se trouve à la
2 page 4 de votre présentation, cette page qui est
3 projetée en ce moment concernant la proposition de
4 textes de la formation qui remplaceraient le texte
5 de l'article 4.3.4 des conditions de service, j'ai
6 été surpris que le panel d'Énergir n'ait pas de
7 commentaires à faire sur le mot « a posteriori ».
8 Ma compréhension, c'était que dans ce qui fait
9 l'objet de la présente phase du présent sujet, que
10 dans certains cas, je comprends pas nécessairement
11 dans tous les cas, mais dans certains cas,
12 l'insuffisance des revenus apparaîtraient dès le
13 moment de l'autorisation du projet d'investissement
14 et donc, c'est à ce moment qu'Énergir justifierait
15 son choix éventuel de ne pas avoir demandé de
16 contributions aux clients prévus.

17 M. DAVE RHÉAUME :

18 R. C'est quoi la question. Excusez-moi, je ne saisis
19 pas...

20 Q. **[42]** Est-ce que le mot « a posteriori » n'aurait
21 peut-être pas à être retiré ou alors on dirait soit
22 lors de l'autorisation préalable, soit a
23 posteriori?

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Je veux être sûr de bien comprendre. Quand vous

1 parlez vous d'autorisation au préalable, donc vous
2 parlez, je suppose, d'une autorisation dans le
3 cadre...

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 De l'article 73.

6 Me PHILIP THIBODEAU :

7 Et vous parlez dans le cadre de la cause tarifaire,
8 c'est exact?

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Dans la partie de la cause tarifaire qui porte sur
11 l'autorisation selon l'article 73 des projets
12 d'investissement dans lesquels il y aurait
13 éventuellement ce manque, cette insuffisance de
14 revenus.

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 O.K. Puis je pense que la confusion vient du fait,
17 puis j'interviens parce que c'est davantage
18 juridique ici, qu'au moment de la cause tarifaire,
19 évidemment, Énergir ne connaît pas l'ensemble des
20 projets qui vont être réalisés en cours d'année et
21 qui pourraient nécessiter justement, par exemple,
22 les cas d'exception ou les cas de parcs industriels
23 ou de repavage d'où, à notre compréhension, le mot
24 « a posteriori », pour dire dans un premier temps,
25 il y a l'autorisation qui va être exigée en début

1 d'année, il va y avoir des projets qui vont se
2 réaliser en cours d'année qui vont être des cas
3 d'exception et en fin d'année, a posteriori,
4 Énergir va venir justifier ces cas devant la Régie
5 avant que les montants soient inclus dans les
6 tarifs des prochaines années. À moins que je me
7 trompe.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Ce n'est pas tout à fait de ça dont je parle,
10 puisque ma compréhension, c'est... Est-ce que vous
11 avez autre chose à dire? O.K. Ma compréhension
12 c'est que dans ce qui fait déjà l'objet du présent
13 dossier, du présent sujet, on est en train
14 d'établir une méthode par laquelle des demandes
15 d'autorisation d'investissement, et c'est le mot
16 « investissement » qui est mentionné ici, seront
17 présentées pour autorisation à la Régie, soit
18 individuellement, soit par groupe. Et donc, si pour
19 arriver dans cette présentation qu'il y ait des cas
20 de projets non rentables. Il y a différents cas de
21 figure. Donc, quand il y a un projet non rentable,
22 vous aurez déjà à justifier auprès de la Régie
23 pourquoi vous n'avez pas demandé de contribution du
24 ou des clients que vous avez déjà prévus raccorder,
25 donc, vous allez déjà parler de ça, donc, peut-être

1 que vous convaincrez déjà la Régie qu'il ne faut
2 pas ou qu'il n'est pas opportun de demander une
3 contribution, puis la Régie sera satisfaite ou
4 insatisfaite de cette justification. Donc, il me
5 semble que dans beaucoup de cas, la justification
6 sera déjà survenue avant. Je comprends, il peut
7 toujours arriver des cas où ce n'était pas déjà
8 prévu dans l'autorisation, donc, vous aurez quand
9 même à justifier a posteriori, mais il y a beaucoup
10 de cas où c'est déjà au moment de l'autorisation du
11 projet d'investissement que vous aurez à expliquer
12 votre choix de ne pas demander de contribution.

13 M. DAVE RHÉAUME :

14 R. Donc, on est d'avis que la phrase écrite telle
15 qu'elle a été proposée est la bonne façon de
16 l'écrire. La méthodologie qui va être approuvée va
17 peut-être déjà prévoir des cas, je reviens toujours
18 au cas, par exemple, à point huit (0,8), au
19 repavage, aux parcs industriels, ceux-là seraient
20 prévus par la méthode. Ce que l'on a décrit lorsque
21 l'on a été contre-interrogé par maître Cardinal là-
22 dessus, c'est qu'il peut arriver des situations qui
23 sont vraiment exceptionnelles et dans les cas où ça
24 arriverait, compte tenu que c'est des projets de
25 moins d'un point cinq million de dollars (1.5 M\$),

1 si ces cas-là n'avaient pas été déjà identifiés à
2 l'avance dans le cadre d'une cause tarifaire et ne
3 rentrent pas dans les exceptions déjà prévues, donc
4 c'est une exception exceptionnelle, c'est seulement
5 pour ces cas-là que d'avoir un processus de revenir
6 pour une approbation pour un projet de cinquante
7 mille dollars (50 000 \$) qui aurait peut-être
8 besoin d'une contribution supplémentaire du client
9 de mille dollars (1000 \$), ce que l'on proposait
10 c'est de dire que l'on n'avait pas de difficultés à
11 venir ensuite donner la justification de pourquoi
12 on avait fait une exception au cas exceptionnel
13 dans le cadre du rapport annuel. Donc, de notre
14 point de vue, cette phrase-là est adéquate.

15 (10 h 42)

16 Q. **[43]** Je vous remercie beaucoup.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Merci, Maître Newman. Bon. Je pense qu'on est rendu
19 à vous, Madame Pelletier. Ah! Maître Cardinal. J'ai
20 oublié madame Lefrançois aussi.

21 INTERROGÉS PAR Me AMÉLIE CARDINAL :

22 Q. **[44]** En fait j'avais quelques questions aussi par
23 rapport à votre présentation. Tout d'abord, à la
24 page 3 où vous présentez une association entre l'IP
25 et le point mort. Est-ce que ça serait possible que

1 deux projets avec le même IP pourraient avoir un
2 point mort différent?

3 M. DAVE RHÉAUME :

4 R. En fait, la réponse précise c'est oui. Parce que,
5 pour la même raison que lorsqu'on regarde
6 l'évolution des IP puis l'évolution des impacts
7 tarifaires, comme on en a discuté beaucoup dans ce
8 dossier-là, ça ne réussit jamais être parfaitement
9 linéaire. Par contre, il n'y aurait pas d'impact
10 important. Puis, là, je présume que c'est des
11 projets qui seraient évalués sur la même durée de
12 vie. Évidemment, si on compare une mine qui a une
13 durée de vie de vingt (20) ans où les actifs
14 seraient amortis à un rythme différent, c'est
15 complètement différent. Mais pour deux projets
16 similaires, qui auraient le même IP, oui, il
17 pourrait y avoir des légères variations au niveau
18 du point mort, mais faibles, faibles écarts.

19 Q. [45] Ensuite, je vous amène à la page 8 de la
20 présentation où on voit dans le deuxième tableau,
21 si on veut, « impôts (avec économie d'impôt dû aux
22 frais financiers) ». Si on regarde à l'année 2, on
23 voit que c'est deux cent soixante-dix-huit (278).
24 Puis si on va à la page 9, on voit encore « impôts
25 (sans économies d'impôts dû aux frais

1 financiers) », cinq cent soixante-neuf (569). Et
2 par la suite « impôts (avec économie d'impôt dû aux
3 frais financiers) » trois cent six (306).

4 J'aimerais comprendre, par exemple, le deux cent
5 soixante-dix-huit (278), est-ce que ça ne serait
6 pas plutôt deux mille soixante-dix-huit (2078)?

7 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

8 R. Non, c'est vraiment ici deux cent soixante-dix-huit
9 (278). Puis, ça, c'est un effet après la première
10 année comme à demi-taux au niveau de
11 l'amortissement. Donc, l'amortissement est un
12 déductible d'impôt, bien sûr. Et la première année,
13 l'amortissement fiscal a une règle de demi-taux.
14 Donc, quand arrive l'année d'après, ça fait un
15 espèce de saut comme ça pour ensuite se
16 restabiliser.

17 Q. **[46]** Donc, c'est ce qui se passe pour les deux
18 autres pages?

19 R. Absolument.

20 Q. **[47]** Parfait. Merci. Ça complète mes questions.

21 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

22 LE PRÉSIDENT :

23 Q. **[48]** Bon. Première question. Parce que, hier,
24 j'avais dit à maître Thibodeau, de toute façon, il
25 va falloir que messieurs Rhéaume et Goyette se

1 réassoient parce que la formation avait des
2 questions. On en a d'autres. Mais il y en avait
3 une, puis je ne veux pas l'oublier parce que je
4 l'avais oubliée, qui concerne les contributions. Je
5 veux bien comprendre la mécanique actuelle, puis si
6 vous proposez de la maintenir telle quelle.

7 Lorsque vous exigez des contributions...
8 Dans le fond, je vais éviter de faire des
9 suppositions. Je vais vous demander comment vous
10 l'établissez cette contribution-là et qu'arrive-t-
11 il lorsque la réalité des coûts n'est pas
12 rencontrée, ce qui doit arriver souvent? Donc, les
13 coûts du projet réalisé sont moindres, ça peut
14 arriver, ou ils sont supérieurs, ça arrive aussi.
15 Puis prenons l'exemple d'un... prenons l'exemple
16 d'un projet supérieur à un point cinq (1,5 M\$), là,
17 juste pour... un gros projet, là.

18 (10 h 46)

19 M. DAVE RHÉAUME :

20 R. Ça dépend des protocoles d'entente, donc entre
21 Énergir et le client. Et de sorte que, justement,
22 lorsque vous parlez des projets de plus d'un point
23 cinq (1,5 M\$), je dirais que quand c'est des
24 projets plus importants... donc, je vais quand même
25 faire une légère distinction.

1 Il n'y a pas une règle précise qui est
2 toujours la même. C'est que quand c'est des projets
3 plus importants, des fois c'est une entente qui est
4 plus complexe, où il y a une forme de possible
5 rétroaction. Mais essentiellement, la base c'est
6 qu'au départ, on évalue quelle est la contribution
7 nécessaire pour que le projet n'ait pas d'impact
8 tarifaire à la hausse sur les autres clients. C'est
9 le montant qu'on demande, puis si finalement le
10 client... donc la règle 'vanille', je dirais, là,
11 dans la très grande majorité des cas, c'est : on
12 s'entend sur ce montant-là, le client remet cette
13 contribution-là, Énergir va de l'avant avec le
14 projet, puis que le projet soit mieux ou pire que
15 les... donc, au niveau des coûts et au niveau des
16 volumes, il n'y a pas de... il n'y a pas de clause
17 associée à, outre évidemment, que des fois le
18 client est engagé contractuellement pour ses
19 volumes à lui, auquel cas, là, il y aurait des
20 obligations minimales.

21 Par contre, il est arrivé notamment des
22 plus gros projets présentés devant la Régie, où...
23 je dirais que c'est parce que dans les plus gros
24 projets, il y a des... il y a souvent des
25 changes... Il y a quelques années ça avait

1 commencé, à mon souvenir le premier projet, c'est
2 Bonduelle, qui avait été déposé devant la Régie de
3 l'énergie. C'est que là, c'est évident que si vous
4 êtes le client qui se fait dire : O.K. Bien, on
5 va... c'est un projet, disons, de quelques millions
6 de dollars, parce qu'il faut faire quelques
7 kilomètres pour se rendre au client, bien, là, on
8 lui demande au client au moment de la signature de
9 payer la totalité de la contribution pour
10 rentabiliser le projet. Puis là, il dit : oui, mais
11 s'il y a des autres... moi, j'ai mon voisin cent
12 mètres (100 m) plus loin, là, devant qui tu vas
13 passer à cause de mon investissement. S'il vient se
14 raccorder, lui, dans quelques années, il me semble
15 que je devrais pouvoir récupérer une partie, dans
16 le fond, des sommes.

17 Donc, il y a eu quelques cas, là, qui sont
18 quand même rares, mais pour des plus gros projets,
19 quelques cas ou bien, on aurait dû demander une
20 contribution plus élevée, mais si le projet coûte
21 moins cher que ce qui avait été prévu, on aurait dû
22 demander une contribution plus faible, mais on ne
23 la remet pas cette contribution-là. C'est pas au
24 niveau des coûts qui est totalement hors... dans le
25 fond, du contrôle du client, notamment. C'est

1 vraiment simplement au niveau du volume ou s'il y a
2 une densification supplémentaire qui se produit,
3 ça, ça peut être remis. Évidemment, il ne peut pas
4 y avoir une densification moins élevée que ce qui
5 avait été anticipée parce qu'on n'en anticipe pas
6 de densification des clients voisins. De sorte que,
7 de notre point de vue, il n'y a pas d'asymétrie de
8 ce côté-là là.

9 (10 h 51)

10 Q. **[49]** O.K. La règle chez Hydro-Québec, de mémoire,
11 il y a une espèce de fourchette de plus ou moins
12 trente pour cent (30 %) et donc, une fois que les
13 coûts réels du projet sont connus, bien le 'deal'
14 avec le client, c'est... La contribution finalement
15 est établie en fonction des coûts réels à
16 l'intérieur de cette fourchette de plus ou moins
17 trente pour cent (30 %). Donc, si ça dépasse la
18 fourchette, c'est Hydro qui assume dans tous les
19 cas, mais il assume ou il en profite, là, mais à
20 l'intérieur de la fourchette, bien, la contribution
21 est réajustée en fonction des coûts réels. Est-ce
22 que c'est quelque chose avec lequel vous seriez
23 réfractaire ou... Évidemment, je comprends que ce
24 n'est pas votre règle là, mais...

25 R. C'est ça, c'est pas la règle actuelle. Je dirais

1 « réfractaire » semble un mot fort quand on parle
2 au président du banc devant lequel on est, mais
3 très hésitant, je dirais. Ça m'apparaît...

4 Il y a quand même une différence
5 fondamentale, on en a parlé à quelques reprises,
6 entre Hydro et Énergir, c'est-à-dire que tout
7 projet qui se bâtit va avoir Hydro.

8 Nous, dans notre cas, il y a vraiment...
9 les clients font le choix de l'énergie qu'ils vont
10 utiliser pour certains procédés spécifiques et
11 d'aller de l'avant. Dans certains cas, les
12 investissements pour les raccorder peuvent être
13 importants lorsque leurs volumes sont importants.
14 Mais, pour eux, de choisir une énergie, quand ils
15 calculent le « payback » d'acheter des équipements
16 au gaz naturel qui généralement sont plus
17 dispendieux, mais qui viennent avec une économie
18 puis d'avoir ce qui va... l'épée de Damoclès qui
19 vole au-dessus, de se dire que s'il y a des
20 dépassements au niveau des coûts, ils vont recevoir
21 une facture, ça m'apparaît ajouter une complexité
22 supplémentaire au niveau de faire une vente.

23 Et compte tenu qu'il n'y a pas d'asymétrie
24 au niveau du risque, je ne suis pas sûr que c'est
25 bénéfique d'ajouter cette complexité-là et ce

1 risque-là pour le client.

2 Si c'était asymétrique, je comprendrais.

3 C'est-à-dire que si on se disait : bien, quand ça
4 dépasse, vous n'allez pas le chercher. Puis quand
5 ça coûte moins cher, vous refaites un chèque. Mais
6 compte tenu qu'il n'y a pas cette asymétrie-là, on
7 pense que c'est préférable de maintenir la règle
8 actuelle qui est on s'entend sur la contribution
9 sur la base du coût prévu.

10 Q. **[50]** Merci. Mais vous avez le droit de ne pas être
11 d'accord avec moi, c'est pas grave, là. C'est bien
12 sûr que c'est nous en bout de ligne qui allons
13 décider, mais... Si je vous demande... si je vous
14 demande votre opinion...

15 R. Merci pour le rappel.

16 (10 h 55)

17 Q. **[51]** ... si je vous demande votre opinion, c'est
18 parce que je veux l'entendre. Si je vous demande,
19 si je vous demande...

20 R. Merci pour le rappel.

21 Q. **[52]** ... si je vous demande votre opinion, c'est
22 parce que je veux l'entendre. Je vais poursuivre
23 sur la question de maître Cardinal tantôt sur
24 l'équivalence parfaite entre IP point mort... je
25 suis assez d'accord avec vous dans le cas du point

1 mort. Dans le cas du « break even », il n'y a pas
2 d'équivalence parce que, je veux dire, la courbe...
3 dépendant de la pente de la courbe, le « break
4 even » va changer même si, en bout de ligne, le
5 point mort est égal au IP. Donc, je peux imaginer
6 plein de cas de figure où cette troisième colonne
7 là varie sans que les deux autres changent.

8 R. Elle varie plus, en effet. Elle est moins... elle
9 est moins... elle suit moins bien les deux
10 premières colonnes.

11 Q. **[53]** On s'entend entre économiste. Je vais revenir
12 sur mon sujet préféré. J'ai bien... j'ai bien lu
13 votre présentation aux quatre dernières pages et je
14 la comprends bien. Cependant, ça ne correspond pas
15 à l'engagement numéro 4 que je vous avais demandé,
16 dans le sens où je vous avais demandé... Puis là on
17 va déposer une pièce. Mais, c'est une pièce que
18 vous connaissez puisqu'elle est extraite du dossier
19 tarifaire puis on la cote.

20 LA GREFFIÈRE :

21 Alors, cette pièce aura la cote A-0180.

22

23 A-0180 : Calcul du coût en capital prospectif
24 pour l'année 2018 conformément à la
25 décision D-97-025

1 LE PRÉSIDENT :

2 Vous n'avez même pas l'air surpris. Ce que j'avais
3 mentionné lorsque je vous demandais de prendre un
4 engagement, c'est : de quoi aurait l'air cette
5 pièce-là pour correspondre à ce que vous demandez?
6 Dans la mesure où ce que j'avais compris de vos
7 témoignages, c'est que dorénavant il faudrait que
8 la Régie approuve deux coûts en capital prospectif,
9 un qui servira au calcul d'impact tarifaire, un
10 autre qui servira comme balise, comme point à
11 atteindre, en comparaison du TRI pour le IP.

12 Et je vous demandais, pour fins... pour
13 être sûr qu'on s'entendait tous et que la chose
14 était précise, d'ajouter en bas de cette page-là
15 l'utilisation de ces deux taux puisqu'il y en
16 aurait deux. Est-ce que...

17 M. DAVE RHÉAUME :

18 R. Je vais commencer simplement en disant que, moi et
19 monsieur Goyette n'avions pas finalement la même
20 interprétation de votre demande. Et finalement ni
21 un ni l'autre n'avait compris que ça référerait à ça
22 parce que, sur le coup, j'étais « tu vois »,
23 mais... Puis là finalement à voir la pièce que vous
24 rajoutez, mon interprétation n'était pas non plus
25 la bonne. Donc, d'abord, désolé puis...

1 M. MARC-ANDRÉ GOYETTE :

2 R. Oui, effectivement, désolé. Et là-dessus je prends
3 le blâme définitivement, je l'ai mal interprété.
4 Oui. En fait, à quoi ça ressemblerait? Ça
5 ressemblerait beaucoup à la... Et on y a fait
6 référence...

7 Et là malheureusement j'essaie de voir
8 c'est où qu'on y a fait référence. Je crois que
9 c'est dans la dernière DDR de la Régie. Je crois,
10 c'est la 14, où dans certaines réponses, je ne sais
11 pas... je fais signe à mon procureur, peut-être
12 s'il peut retrouver ça, mais on fait référence à
13 Gazifère. La façon que Gazifère présente un peu la
14 même pièce que vous venez de nous donner et c'est
15 ça.

16 Donc, on voit un peu de la même façon,
17 c'est-à-dire de présenter la même chose qu'ici et
18 de rajouter une colonne où on verrait, en fait,
19 l'impact de l'impôt sur la dette, sur la dette,
20 donc multiplier les taux de dette fois I moins
21 l'impôt. Et là on aurait une deuxième colonne avec
22 le taux, le coût en capital prospectif après impôt
23 à côté, en fait. Et donc on aurait vraiment ici les
24 deux taux, le taux mixte et le taux après impôt. Et
25 je suis... et honnêtement, on est tous...

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui. La pièce B-405 là à laquelle vous référiez...

3 R. Oui.

4 Q. **[54]** ... la DDR...

5 R. 14.

6 Q. **[55]** ... les réponses d'Énergir à la DDR numéro 14
7 de la Régie mais... oui, effectivement, votre
8 réponse 1.1, là, il y avait... il y avait un taux
9 d'imposition entre les deux colonnes.

10 (10 h 59)

11 R. Oui, exactement, c'est ça. Et, dans le fond, on
12 faisait référence à une pièce de Gazifère, qui est
13 au dossier, par exemple, R-4003-2017, j'imagine que
14 c'est leur dossier tarifaire, le B-0259. Et on
15 proposait littéralement, là, de faire... de déposer
16 le même type de pièce, là, où on verrait vraiment
17 les deux taux, le capital mixte et le prospectif.
18 Et on est ouvert, là, en dessous peut-être, à vous
19 indiquer comment c'est pris en considération.

20 C'est-à-dire que celui mixte est pris en
21 considération dans le calcul de l'impact tarifaire,
22 la détermination du coût de service alors que le
23 capital... le coût en capital prospectif après
24 impôt est utilisé dans un flux monétaire sans
25 financement, sans économie d'impôt.

1 Q. **[56]** Et c'était pour ça que je vous avais demandé
2 de prendre un engagement, parce que je tenais à ce
3 que vous soyez précis quant à l'utilisation de ces
4 taux-là dans le cadre d'une année tarifaire, hein.
5 Parce que cette pièce-là est déposée dans votre
6 demande tarifaire, à chaque année la formation
7 assignée au dossier se prononce sur cette demande-
8 là. En général, c'est assez simple, on constate que
9 c'est bien les chiffres. Même, cette pièce-là est
10 mise à jour en cours de route puisque la pièce que
11 je vous ai déposée, c'est la... le dépôt
12 original...

13 R. Oui.

14 Q. **[57]** ... au premier (1er) mars deux mille dix-sept
15 (2017) puis, par la suite, elle a été mise à jour
16 puis c'est ça qui a conduit au 5.43.

17 M. DAVE RHÉAUME :

18 R. Exact.

19 Q. **[58]** Bon. Et pour que ça soit clair pour tout le
20 monde tout le temps, ce qu'il y aurait en bas de
21 cette pièce-là, c'est l'utilisation de ces deux
22 taux là.

23 R. Non. Ce que vous souhaitez, ce qu'on peut faire,
24 là, c'est prendre un engagement pour, dans le fond,
25 créer la pièce qui réfère à celle de Gazifère. Et

1 là, ce que vous nous dites, c'est d'ajouter pour,
2 disons, le 5.43 puis le 5.01, où ils seraient
3 utilisés?

4 Q. [59] Oui. Bien, enfin, à quelles fins. Dans le
5 fond, si la Régie, à chaque année, dans un dossier
6 tarifaire, elle doit approuver, autoriser un taux
7 qui sera utilisé tout au long de l'année, bien,
8 c'est utile de savoir à quoi il va servir. Puis, en
9 plus, bien, ça évite la confusion par la suite puis
10 tout le monde sait que c'est à ça que ça sert.

11 R. Puis ça, monsieur Goyette pourra me corriger si
12 j'interprète mal... mais c'était un peu l'objectif,
13 c'est dans ce sens-là qu'on avait l'impression de
14 le faire avec l'engagement 4. C'est-à-dire qu'au
15 niveau des impacts tarifaires, lorsqu'on voit aux
16 lignes... bien, il n'y a pas de numéro aux lignes,
17 mais environ au milieu du tableau... au milieu de
18 la page « Rendement équité/dette avec CCP « mixte »
19 @ 5.43 ». Ce qu'on voulait dire c'est, pour ce qui
20 est du calcul de l'impact tarifaire, c'est le 5.43
21 qui sera utilisé et - si tu veux passer à la page
22 suivante, s'il te plaît - et... en effet, peut-être
23 que ça induit en erreur parce qu'on a voulu montrer
24 l'équivalent, mais qui est au niveau... donc, notre
25 recommandation, c'est ce qui est fait en haut,

1 c'est-à-dire au niveau du calcul du flux monétaire,
2 c'est... la comparaison se refait, là, l'IP est
3 égal à... valeur actualisée nette des flux @ avec
4 le 5.01. Donc, le 5.01 sera utilisé aux fins du
5 ratio pour calculer l'IP.

6 Q. [60] Et dans la perspective où on conserverait un
7 TRI, par exemple, à titre illustratif ou comme
8 critère pour les projets de plus d'un point cinq
9 (1.5), bien, il faudrait, là aussi, être clair.
10 Puis comme on risque de continuer à utiliser le
11 5.43, ou également pour faire l'actualisation des
12 flux monétaires dans la perspective de mesurer
13 l'impact tarifaire. Vous voyez, c'est pour ça que
14 je dis, la pièce approuvée à chaque dossier
15 tarifaire devrait inclure un bref descriptif de
16 l'utilisation de ces taux-là pour que la postérité
17 sache de quoi on parle.

18 R. On peut probablement vous déposer ça très
19 rapidement aujourd'hui ou, au pire, lundi matin. Là
20 vous avez quand même... c'est sûr que là on
21 travaillait avec l'hypothèse... ce qu'on demandait
22 pour approbation c'est l'IP, donc si c'était l'IP
23 qui était retenu, on ne verrait plus nécessairement
24 le TRI. On peut déposer la pièce en présumant qu'on
25 ne sait pas si c'est l'IP ou le TRI qui va être

1 retenu comme approche. C'est ce qui serait
2 préférable?

3 (11 h 04)

4 Q. **[61]** Bien oui. Bien oui, pour prévoir tous les cas
5 de figure. De toute façon, après la décision qu'on
6 aura rendue en bout de ligne de ça, bien, il y
7 aura... on statuera, je pense, dans la décision sur
8 le modèle. Puis, après ça, vous pourrez mettre ça à
9 jour dans le dossier tarifaire en cours. On écrira
10 l'histoire pour longtemps. On l'espère.

11 M. DAVE RHÉAUME :

12 R. On peut prendre l'engagement 5 de déposer ça... Je
13 ne sais pas si vous voulez que j'essaie de le
14 phraser dans mes mots de ce qu'on comprend
15 d'être...

16 Q. **[62]** Ça va peut-être être mieux.

17 R. C'est un modèle de ce que serait la pièce qui se
18 retrouvera dans la cause tarifaire pour
19 l'approbation des coûts en capital ainsi que leur
20 utilisation au cours de l'année tarifaire. Ça vous
21 convient?

22 Q. **[63]** Vous avez bien compris.

23 R. 10-4.

24 Q. **[64]** 10-4, oui.

25

1 E-5 (GM) : Fournir un modèle de ce que serait la
2 pièce qui se retrouvera dans la cause
3 tarifaire pour l'approbation des coûts
4 en capital ainsi que leur utilisation
5 au cours de l'année tarifaire (demandé
6 par la formation)

7

8 Bien sûr on va prendre une pause.

9 Me MARC TURGEON :

10 Q. **[65]** Juste me répéter, Monsieur Goyette, le numéro
11 de la pièce dans Gazifère s'il vous plaît?

12 M. DAVE RHÉAUME :

13 R. B-0259 dans le R-4003-2017.

14 Q. **[66]** Merci.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Alors, je crois que ça termine le contre-
17 interrogatoire du panel de la contre-preuve et
18 donc, je crois, messieurs... pas je crois...

19 Me PHILIP THIBODEAU :

20 J'affirme.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Oui, j'affirme que vous êtes libéré. Merci
23 beaucoup. Et on prend une pause de quinze (15)
24 minutes. Puis on va commencer tout de suite.

25

1 Me PHILIP THIBODEAU :

2 Merci.

3 LA GREFFIÈRE :

4 Je vais juste apporter une petite correction. À la
5 pièce cotée par SÉ ce matin qui aura la cote
6 C-SÉ-61 au lieu de 60. Merci.

7 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

8 REPRISE DE L'AUDIENCE

9

10 LE PRÉSIDENT :

11 Rebonjour. Bon. On a un petit problème de
12 calendrier. Voici ce qu'on va faire. Maître
13 Thibodeau, il faudrait dans le fond clore la
14 preuve, donc avoir l'engagement déposé le plus tôt
15 possible. Avant que vous plaidez, il faudrait que
16 monsieur Goyette et monsieur Rhéaume aillent
17 plancher rapidement sur l'engagement, le déposer.
18 Puis, là, bon, il est onze heures et demie
19 (11 h 30). Donc on peut mixer ça avec l'heure de
20 dîner. Et donc, là, ce serait possible de vous
21 entendre après. Le problème, c'est que avec ce qui
22 est inscrit au calendrier, on ne finira pas à une
23 heure raisonnable, à moins de souper ici.

24 Me PHILIP THIBODEAU :

25 Si ça peut aider, j'avais annoncé une heure, je

1 crois, mon temps de plaidoirie. Je n'aurai pas
2 besoin d'une heure au complet. De dire, avancer un
3 chiffre, peut-être une trentaine de minutes.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Comme dit mon collègue, ça va aider mais pas assez.
6 Donc, il y a eu deux options. Les plaidoiries se
7 font par écrit. Je sais que ça ne plaît pas à
8 beaucoup de monde, même à nous. Et l'autre option,
9 c'est qu'on revienne lundi. Nous sommes disponibles
10 lundi. Mais je suis certain, juste en regardant les
11 visages, que ce n'est pas le cas pour tout le
12 monde.

13 Me ANDRÉ TURMEL :

14 Bonjour, Monsieur le Président. Je quitte pour
15 l'étranger demain soir hors du pays. Donc, pour
16 moi, je suis absent pour la prochaine semaine, mais
17 de retour à partir du vingt-quatre (24) avril à
18 Montréal.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Oui, mais, ça, c'est beaucoup trop loin.

21 Me ANDRÉ TURMEL :

22 Mais j'allais faire une suggestion quand même.
23 Souvent, on voit quand même souvent que... T'sais,
24 vous avez demandé une pièce additionnelle. Tous
25 peuvent plaider. Et après le dépôt de la pièce

1 additionnelle, peut-être lundi, bien, on pourra, le
2 cas échéant, si chacun a des commentaires, ajouter
3 par écrit, il me semble, on a déjà fait ça à
4 quelques reprises, s'il y a lieu de faire des
5 commentaires additionnels quant à la pièce.

6 (11 h 31)

7 Me ANDRÉ TURMEL :

8 Mais je comprends que vous voulez interroger encore
9 sur...

10 LE PRÉSIDENT :

11 Je veux me réserver la possibilité de.

12 Me ANDRÉ TURMEL :

13 O.K. O.K.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Si ça peut aider, on vient de m'informer que sur
16 l'heure du lunch, d'ici la fin de l'heure du lunch
17 la pièce devrait être déposée. Donc si ça peut
18 simplifier les choses.

19 LE PRÉSIDENT :

20 O.K. Donc ça, ça nous amènerait au scénario où on
21 partirait dîner bientôt et on reviendrait dans une
22 heure (1 h) pour débiter les plaidoiries comme
23 prévu. Alors maître Thibodeau dit qu'il peut faire
24 plus court, c'est très bien. Maintenant...

25

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 Moi, j'en ai pour quinze minutes (15 min), Monsieur
3 le Président.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Vous êtes prêt à plaider aujourd'hui, vous êtes
6 tous prêts à plaider aujourd'hui, évidemment.

7 Maître Gertler? Combien de minutes allez-vous me
8 donner?

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 Moi, je pense que je vais prendre presque mon
11 heure, là, je ne pense pas que ça va être... parce
12 qu'on a quand même une preuve d'expert, puis on
13 veut en parler. Et je suis disponible la semaine
14 prochaine. On a déjà beaucoup d'autres dates
15 butoirs ici à la Régie et ailleurs, mais je suis
16 disponible la semaine prochaine. Qu'est-ce que je
17 ne voudrais pas c'est de plaider par écrit à ce
18 moment-ci, parce qu'on a déjà tout préparé ça pour
19 que ce soit oral, puis ce serait une autre
20 préparation qui n'est pas... c'est pas souhaitable.
21 Mais maintenant je ne sais pas, peut-être que
22 certains des procureurs peuvent soit décider de
23 plaider par écrit et il y a des gens que ça ne leur
24 dérange pas ou bien on divise entre ceux qui
25 doivent passer aujourd'hui puis ceux qui doivent

1 passer au début de la semaine prochaine. C'est sûr
2 que c'est l'un de plaider quand c'est... il faut
3 battre le fer, là. Merci.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Merci. Maître Neuman. Maître Sarault, vous allez
6 venir nous entretenir aussi, évidemment.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Écoutez, moi, lundi ça irait le matin, c'est-à-dire
9 que je ne voudrais pas passer la journée complète
10 de lundi, là, mais si c'est très circonscrit, là,
11 donc ça irait lundi et je préfère plaider oralement
12 plutôt que d'avoir à mettre ça sous forme d'une
13 plaidoirie écrite, là.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Très bien, c'est noté.

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Merci.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Maître Sarault. Et maître David.

20 Me GUY SARAULT :

21 J'ai... moi, ma préférence est définitivement de
22 plaider oralement, mes notes sont déjà prêtes et je
23 n'en ai pas pour très longtemps. Quand on a des
24 notes on peut les déposer, puis vous pouvez lire ce
25 qu'on porte à votre attention. Alors quand... quand

1 je vais avoir fait trente minutes (30 min) ça va
2 être beau, puis... Ma nette préférence, parce que
3 mon horaire commence à être débordé, y compris avec
4 la Régie, j'ai loupé une échéance, vous allez
5 recevoir de moi une lettre de contrition. Alors
6 écoutez, lundi ça me cause des graves problèmes,
7 là, d'agencement de mon agenda.

8 LE PRÉSIDENT :

9 C'est très bien, c'est noté. Merci, Maître Sarault.
10 Maître David.

11 Me ÉRIC DAVID :

12 Donc je ne suis pas disponible la semaine
13 prochaine, je suis en vacances, donc
14 malheureusement je peux seulement plaider oralement
15 aujourd'hui, sinon ça va être par écrit, mais
16 évidemment on préfère oralement, si possible. Je
17 suis un peu d'accord avec la suggestion de maître
18 Turmel, honnêtement, là, je ne sais pas, là, si
19 l'ampleur ou l'importance de la question qui
20 pourrait être soulevée par la réponse à cet
21 engagement-là, mais il ne faut pas non plus peut-
22 être exagérer l'importance. Et peut-être que si on
23 a des commentaires à formuler on pourra les
24 formuler par écrit par courriel tout simplement.

25

1 Me MARC TURGEON :

2 Combien de temps, Maître David?

3 Me ÉRIC DAVID :

4 J'avais annoncé une demi-heure, puis j'aurai besoin
5 d'une demi-heure. Moi aussi j'ai une preuve
6 d'expert, alors je ne peux pas vraiment raccourcir.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Merci. Et... oui, Maître Thibodeau.

9 Me PHILIP THIBODEAU :

10 Oui. Pour compléter aussi l'engagement numéro 5, ça
11 ne doit pas nécessairement être couvert par ma
12 plaidoirie, donc théoriquement je pourrais plaider
13 avant que ce soit... avant l'heure du lunch ou
14 avant le dépôt de la plaidoirie... de l'engagement.
15 C'est pas un problème.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Très bien. Et je note que vous pourriez faire ça
18 « short and sweet » en trente minutes (30 min),
19 c'est ce que vous m'avez dit.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Au moins faire de mon mieux.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Oui. Un autre qui veut un « E » pour effort.

24 Mme LOUISE PELLETIER :

25 Maître Gertler, Louise Pelletier. Est-ce que vous

1 nous avez dit que c'était aujourd'hui ou que vous
2 étiez disponible lundi? On... on n'a pas tous
3 compris la même chose.

4 (11 h 37)

5 Me FRANK S. GERTLER :

6 Frank Gertler pour ROEÉ. Je suis disponible aux
7 deux moments, mais de la façon que ça commence à se
8 dessiner, moi je pense que moi je peux plaider
9 lundi, puis ceux qui ont un empêchement lundi, ils
10 y iront cet après-midi. C'est comme ça que je
11 comprends la chose du moins.

12 Mme LOUISE PELLETIER :

13 Merci.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Bon, on semble avoir un scénario gagnant. Alors, on
16 prendrait la pause immédiatement, on serait de
17 retour ici à une heure (1 h), treize heures (13 h),
18 on vous entend Maître Thibodeau, par la suite on
19 entend l'ACIG, la FCEI, OC, c'est bien ça? On
20 ajourne et lundi matin, on revient et on entend
21 maître Gertler, maître Neuman et votre réplique,
22 puis on finirait probablement avant midi (12 h).

23 Me PHILIP THIBODEAU :

24 Fantastique.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Ça va Maître Gertler? Merci de votre ouverture,
3 Maître Neuman aussi et ce faisant, bien, on aurait
4 une journée d'aujourd'hui raisonnable, plus un
5 petit lundi matin.

6 Maître Thibodeau, pour que ça soit plus
7 efficace, ne déposez pas votre engagement par SDI,
8 mais plutôt par courriel à maître Dubois, puis elle
9 va nous le faire parvenir plus rapidement, puis ça
10 serait déposé au SDI après, mais...

11 Me PHILIP THIBODEAU :

12 Aucun problème.

13 LE PRÉSIDENT :

14 C'est bon?

15 Me PHILIP THIBODEAU :

16 Oui.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Merci. Donc, oui c'est ça. De retour à treize
19 heures (13 h). C'est bon?

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

21 REPRISE DE L'AUDIENCE

22

23 _____
(13 h 03)

24 LE PRÉSIDENT :

25 Bonjour à tous. Alors, d'entrée de jeu, nous

1 n'aurons pas d'autres questions. La preuve est
2 close. On est donc...

3 Mme LOUISE PELLETIER :

4 Mais...

5 LE PRÉSIDENT :

6 Oui, oui, oui. Non.

7 Mme LOUISE PELLETIER :

8 Excusez-moi, Monsieur le Président, je veux dire,
9 mon air germaine revient. Il faudrait quand même
10 coter cela et le déposer au SDÉ, s'il vous plaît.
11 Je m'excuse de vous avoir interrompu.

12 LA GREFFIÈRE :

13 Alors, ce sera la B-0427.

14

15 B-0427 : Réponse à l'engagement numéro 5

16

17 LE PRÉSIDENT :

18 Ça fait que là, est-ce que je peux lui dire de
19 procéder? Oui. Alors, Maître Thibodeau.

20 Me PHILIP THIBODEAU :

21 Oui. Cette fois-ci est la bonne, je comprends.

22 LE PRÉSIDENT :

23 C'est à votre tour, on vous écoute.

24 PLAIDOIRIE PAR Me PHILIP THIBODEAU :

25 Alors, rebonjour. Tout d'abord, on m'a fait

1 remarquer tout à l'heure que c'est en ce vendredi
2 treize (13) qu'on va conclure la phase 3B. Alors,
3 je ne sais pas si c'est bon ou mauvais signe, mais
4 ça semble être le destin.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Bien, disons, qu'il va nous rester au moins une
7 décision à écrire là, mais...

8 Me PHILIP THIBODEAU :

9 De notre côté. De notre côté. J'ai fait circuler,
10 je ne sais pas si vous avez reçu une copie du plan
11 d'argumentation qu'on a déposé et que vous en avez
12 avec vous. Évidemment, il est là, il y a des
13 références à l'intérieur. Je vais le suivre de
14 manière générale, mais je n'y vais pas ligne par
15 ligne, là. Vous pouvez le garder par la suite comme
16 référence.

17 Essentiellement, dans le plan
18 d'argumentation, j'explique le contexte qui a mené
19 aux audiences de cette semaine. Si on peut résumer,
20 bon, comme on le sait, au cours des dernières
21 années, Énergir a pris des démarches afin de
22 modifier sa méthodologie d'évaluation de
23 rentabilité des projets d'investissement. Et dans
24 ce cadre-là, on se rappelle en janvier deux mille
25 dix-sept (2017), Énergir avait déposé une

1 méthodologie qui était la méthode SMA, du seuil
2 minimal acceptable. Et suite au dépôt, Énergir a
3 reçu, bon, de nombreuses DDR, tant de la Régie que
4 des intervenants. Et ça a mené Énergir à prendre un
5 pas de recul et à retenir les services de la firme
6 Black & Veatch pour notamment afin d'évaluer les
7 meilleures pratiques dans l'industrie en matière
8 d'évaluation de projets.

9 Et tout ça a mené, le vingt-huit (28) juin
10 deux mille dix-sept (2017), au dépôt par Énergir de
11 sa nouvelle méthodologie d'évaluation de
12 rentabilité qu'on appelle aujourd'hui la 'Nouvelle
13 méthode', et qui est en ligne avec les
14 recommandations du rapport de Black & Veatch.

15 Donc, on sait que la méthode qui était
16 historiquement utilisée par Énergir pour évaluer la
17 rentabilité de ses projets qui, celle-là, ça va
18 être l'ancienne méthode, était basée sur le taux de
19 rendement interne, le TRI qui devait être égal ou
20 supérieur aux coûts en capital prospectif.

21 Mais là, une des grandes nouveautés qui
22 ressort du rapport de Black & Veatch, c'est
23 justement l'utilisation de l'approche qui est basée
24 sur l'indice de profitabilité.

25 Et là, bien qu'il y a plusieurs différences

1 entre les deux méthodes, et on va les voir un peu
2 plus loin, on a qu'elles étaient quand même
3 similaires dans le sens où, bon, bien, avec la
4 nouvelle méthode, quand on a l'IP de un (1), bien
5 ça correspond à l'époque où, quand on avait un TRI
6 qui était équivalent au CCP.

7 Par contre, on soumet que cette nouvelle
8 méthode présente plusieurs avantages importants par
9 rapport à l'ancienne méthode. Par exemple, la
10 nouvelle méthode s'arrime avec celle qui est
11 utilisée par les utilités gazières comparables au
12 Canada dont FortisBC, Union Gas, Enbridge. On sait,
13 elle est plus systématique et simple d'application
14 par rapport à l'ancienne méthode qui, on le sait,
15 devait être réajustée annuellement afin de tenir
16 compte de la variation du CCP.

17 Elle est cohérente avec les principes
18 économiques et de comptabilité qui sous-tendent à
19 l'évaluation de projets. Elle présente un
20 raffinement additionnel puisqu'elle permet
21 d'attribuer les coûts pertinents au bon niveau. Et
22 encore une fois, ça va être un aspect sur lequel on
23 va revenir. Donc, que ce soit au niveau du projet
24 ou au niveau du portefeuille, elle permet de mitiger
25 les risques découlant de l'évaluation de projets.

1 Elle facilite le suivi des projets, avec un
2 potentiel de densification. Et, bon, avant tout, le
3 but ultime de la nouvelle méthodologie, ça reste de
4 maximiser autant l'accès au gaz naturel que les
5 baisses tarifaires pour l'ensemble de la clientèle.

6 (13 h 08)

7 Donc, on l'a dit, une différence importante
8 avec l'indice de profitabilité, c'est que,
9 contrairement à l'ancienne méthode, la nouvelle
10 méthode exige l'atteinte d'un double seuil. À
11 savoir l'atteinte d'un IP minimal dans le calcul de
12 la rentabilité de chaque projet et l'atteinte d'un
13 IP minimal dans le calcul de la rentabilité du plan
14 de développement global, qu'on appelle le
15 portfolio.

16 D'abord, pour le premier seuil à
17 rencontrer. On tient à souligner qu'en vertu de la
18 nouvelle méthode, chaque projet doit
19 individuellement respecter un indice de
20 profitabilité qui lui est propre afin d'assurer sa
21 rentabilité. Et la raison pour laquelle j'insiste
22 là-dessus, c'est qu'on a entendu au cours de la
23 semaine certains témoins faire des mises en garde,
24 en disant qu'avec le IP au niveau du portfolio, on
25 va se retrouver à faire des projets qui sont non

1 rentables, qui vont être masqués par d'autres
2 projets qui, eux, vont être plus rentables.

3 On soumet que, respectueusement, c'est une
4 fausse prémisse. Je que nos voisins du sud diraient
5 que c'est des « fake news ». En vertu de la
6 nouvelle méthode, on n'a pas seulement un IP à
7 respecter au niveau du portfolio. Chaque projet
8 individuel doit également respecter le calcul de
9 rentabilité pour s'assurer que chaque projet soit
10 profitable.

11 Bon. Au niveau des critères, là, on l'a vu,
12 je vais passer rapidement, là. Mais, évidemment,
13 pour aller de l'avant avec un projet ou non, au
14 niveau de chaque projet, on doit soit avoir un IP
15 d'un point zéro (1,0) ou soit avoir un IP de zéro
16 virgule huit (0,8), dans les cas où on estime que
17 le potentiel de densification va permettre de
18 ramener le seuil à un point zéro (1,0).

19 On en a parlé beaucoup aussi cette semaine,
20 mais c'est important de souligner que, pour
21 calculer le IP de chaque projet, Énergir utilise
22 uniquement les revenus des clients engagés
23 contractuellement et non les revenus potentiels. Et
24 Black & Veatch le mentionne dans son rapport que
25 cette façon de faire est davantage conservatrice

1 que celle utilisée par, par exemple, FortisBC,
2 Union Gas, par Enbridge, qui, eux, d'emblée, vont
3 inclure les clients potentiels sur, je crois, cinq
4 à dix (10) ans, pour atteindre un IP de zéro point
5 huit point huit (0,8).

6 Donc, concrètement, pour Énergir, lorsqu'un
7 projet atteint un IP d'un point zéro (1,0), ce que
8 ça signifie, c'est que les revenus des clients
9 engagés contractuellement permettent déjà, à eux
10 seuls, d'assurer la rentabilité du projet.

11 Bon, dans le cas des projets qui atteignent
12 un IP de point huit (0.8), Énergir a alors mis en
13 place un processus de gouvernance, qui est
14 systématique et qui est rigoureux. Qui vient
15 encadrer chacune des étapes afin de s'assurer
16 d'atteindre un IP d'un point zéro (1,0). Et là, je
17 crois que c'est au paragraphe 19 de mon plan
18 d'argumentation, j'ai mis une référence, à
19 plusieurs reprises, durant les DDR, on a communiqué
20 le détail des différentes étapes du processus de
21 gouvernance, je n'ai pas l'intention de passer au
22 travers mais on l'a mis pour référence, là, dans le
23 plan.

24 Ensuite, comme je l'ai dit, en plus de
25 l'atteinte du IP pour chaque projet, la nouvelle

1 méthode prévoit également que la rentabilité du
2 plan de développement, dans son ensemble, ce qu'on
3 appelle le portfolio, doit rencontrer un IP minimal
4 d'un point un (1,1).

5 Donc, encore une fois, concrètement, ce que
6 ça veut dire, c'est que la somme des
7 investissements des projets de développement, des
8 frais généraux corporatifs, des frais généraux
9 entrepreneurs, des coûts de renforcement, et
10 caetera, doit permettre, minimalement, d'atteindre
11 le IP d'un point un (1,1). Et le choix de l'IP d'un
12 point un (1,1) plutôt qu'un IP d'un point zéro
13 (1,0), en fait ça constitue une mesure de
14 mitigation additionnelle, qui a été mise en place
15 par Énergir, afin de s'assurer de la rentabilité
16 globale du portfolio.

17 Et, par ailleurs, Black & Veatch le
18 mentionne dans rapport, non seulement le IP d'un
19 point un (1,1) est l'approche qui est utilisée par
20 la majorité des utilités gazières au Canada, mais
21 selon la preuve qu'on a entendue cette semaine, un
22 IP d'un point un (1,1) est le plus élevé qui a été
23 recensé chez les utilités gazières comparables.

24 Et là, encore une fois, il y a certains
25 intervenants qui ont mentionné que l'IP d'un point

1 un (1,1), au niveau du portfolio, ne serait pas
2 vraiment contraignant pour Énergir et qu'il serait
3 possible que ce IP-là d'un point un (1,1) ne soit
4 pas respecté dans les faits.

5 Et, là-dessus, Énergir confirme que non.
6 C'est-à-dire que peu importe le IP qui va être
7 adopté par la Régie, Énergir, évidemment, va...
8 s'engage à s'y conformer.

9 (13 h 13)

10 Ce qu'on dit, par contre, c'est que si un
11 IP est trop élevé, il va y avoir des 'downsides',
12 si on veut, à s'y conformer, dont le fait de
13 potentiellement devoir laisser sur la table des
14 projets qui sont rentables.

15 Aussi, un point qui, on a constaté qu'il
16 n'était peut-être pas nécessairement clair pour
17 tout le monde au départ, c'est qu'avec la nouvelle
18 méthode, l'atteinte d'un IP de un point un (1,1) au
19 niveau du plan de développement n'est pas une
20 cible, mais bien un seuil minimal à respecter.
21 Donc, évidemment, Énergir va continuer à fixer
22 annuellement les objectifs de rentabilité
23 supérieurs à ce seuil de un point un (1,1) de
24 manière à maximiser les baisses tarifaires pour la
25 clientèle.

1 Maintenant, pour ce qui est de la période
2 d'évaluation des projets, bon, sans surprise, on
3 recommande à la Régie de maintenir une période de
4 quarante (40) ans. Et c'est la période qui est
5 recommandée par Black & Veatch dans son rapport. Et
6 tel qu'indiqué par monsieur Feingold dans son
7 témoignage, c'est la période la plus commune des
8 utilités comparables à Énergir.

9 Et ici, je me permets d'ouvrir une
10 parenthèse. Énergir ne nie pas qu'il existe une
11 certaine incertitude quant à l'avenir, on en a
12 parlé cette semaine. Et je pense que monsieur
13 Rhéaume a été très candide là-dessus dans son
14 témoignage. Il a reconnu qu'Énergir n'est pas dans
15 un silo. On est conscients des défis auxquels
16 Énergir pourrait avoir à faire face. Ceci étant
17 dit, monsieur Rhéaume a aussi expliqué que c'est
18 notamment pour ça qu'Énergir travaille à adopter
19 des solutions novatrices comme le gaz naturel
20 renouvelable, le gaz naturel liquéfié, les
21 investissements dans le marché du transport.

22 Pour ce qui est de la volonté du
23 gouvernement de réduire les gaz à effet de serre,
24 comme on le sait, les deux paliers de gouvernement
25 ont mis en place des mesures qui prévoient un

1 recours important au gaz naturel pour atteindre les
2 cibles de réduction de gaz à effet de serre.

3 Et aussi, même si on reconnaît que chaque
4 province est spécifique puis que le Québec est
5 particulier, il demeure que le reste du Canada est
6 aussi confronté à cet objectif de réduction de gaz
7 à effet de serre. Or, comme monsieur Feingold l'a
8 expliqué cette semaine, malgré cette réalité-là,
9 FortisBC a récemment augmenté sa période
10 d'évaluation de vingt (20) à quarante (40) ans.

11 Donc, on constate par ailleurs de la preuve
12 au dossier que, bon, même si tous les intervenants
13 ne s'entendent pas nécessairement sur le IP qui
14 doit être utilisé au niveau du portfolio,
15 l'ensemble des intervenants et des experts ont
16 reconnu que l'utilisation d'une période d'analyse
17 de quarante (40) ans était adéquate.

18 Donc, en résumé, on est d'accord avec le
19 fait qu'il y a toujours une certaine incertitude
20 dans l'évaluation des projets. On est d'accord avec
21 le principe de prudence qui est souhaité par la
22 Régie. Mais ce qu'on dit, c'est que compte tenu de
23 cette incertitude, la chose qui est prudente à
24 faire est de se baser sur l'information qui est
25 connue en date d'aujourd'hui. Et on soumet que sur

1 la base de cette information-là, la période
2 d'évaluation de quarante (40) ans qui est utilisée
3 par Énergir est tout à fait raisonnable.

4 Un sous-point, pour ce qui est de la
5 proposition de certains intervenants de réduire la
6 période d'évaluation pour les projets VGE, on en a
7 entendu parler un peu, encore une fois, aucune
8 donnée n'a été présentée à la Régie pour justifier
9 une période d'évaluation plus courte pour les
10 projets VGE. Et aussi, je crois que le sujet a été
11 effleuré un peu cette semaine, mais la réalité
12 c'est que la très grande majorité des projets VGE
13 sont au-dessus du seuil de un point cinq millions
14 de dollars (1,5 M\$). Donc, quand ces projets-là
15 vont survenir, la Régie va avoir l'occasion
16 d'analyser ces projets au cas par cas, et pourra
17 alors décider de l'opportunité de réduire la
18 période de quarante (40) ans, si on se retrouve
19 dans des circonstances particulières, comme ça a
20 d'ailleurs été déjà le cas par le passé.

21 Un dernier point sur la période
22 d'évaluation. Tant les experts d'Énergir que d'OC
23 ont indiqué que le fait de réduire la période de
24 quarante (40) ans ne constitue pas un moyen adéquat
25 de mitiger les risques qui pourraient exister

1 découlant de l'évaluation de projet.

2 Encore une fois, on rappelle, Énergir pense
3 fermement que la nouvelle méthode est suffisamment
4 prudente et que l'ensemble des mesures qu'elle a
5 mis en place permettent de mitiger adéquatement les
6 risques. Par contre, si la Régie juge qu'une
7 prudence additionnelle est requise, Énergir vous
8 soumet que l'ajustement doit être fait au niveau de
9 l'IP, du portfolio et non de la durée de
10 l'évaluation.

11 Ensuite, dans le plan, on a une section qui
12 traite des coûts directs versus les coûts
13 indirects. Une des plus-values de la nouvelle
14 méthode avec un double seuil, c'est de maximiser
15 les baisses tarifaires en attribuant les bons coûts
16 aux bons niveaux.

17 Là-dessus, Black & Veatch indique dans son
18 rapport que le calcul de la rentabilité d'un projet
19 doit uniquement considérer les coûts incrémentaux
20 directs, à savoir les coûts qui varient en fonction
21 de la décision de réaliser ou non le projet en
22 question.

23 (13 h 18)

24 Donc, le but c'est que si demain matin je
25 décide de faire un projet, je m'assure que le

1 projet va être suffisamment rentable pour payer la
2 totalité des coûts additionnels engendrés par le
3 projet. Et qu'en plus ce projet va amener un revenu
4 supplémentaire, qui va aider à payer les frais
5 fixes d'Énergir et donc amener une baisse tarifaire
6 pour l'ensemble de la clientèle.

7 Les coûts de développement indirects, pour
8 eux c'est-à-dire les fixes, sont quant à eux des
9 coûts qui ne peuvent pas être directement attribués
10 à un nouveau client, mais qui sont communs à tous
11 les nouveaux projets puisqu'ils soutiennent les
12 activités de raccordement d'Énergir. Par exemple,
13 on va le voir tout à l'heure, les frais
14 entrepreneurs généraux et les frais corporatifs.

15 On vous soumet que ces coûts sont indirects
16 et fixes et doivent uniquement être considérés au
17 niveau du portfolio. Et on a vu un peu plus tôt
18 cette semaine l'exemple de monsieur Goyette avec
19 les... on se rappelle les deux tableaux et les
20 quatre projets de deux cents dollars (200 \$) chacun
21 avec le scénario où on incluait ou non les coûts
22 fixes, on allouait les coûts fixes dans le calcul
23 de la rentabilité.

24 L'inclusion de coûts indirects ou fixes
25 dans le calcul de la rentabilité de chaque projet a

1 pour effet d'empêcher la concrétisation de projets
2 qui sont rentables et qui induisent des baisses
3 tarifaires pour l'ensemble de la clientèle.

4 Je n'irai pas dans le détail, mais si on
5 passe rapidement sur certains des coûts directs et
6 indirects, là, qui ont été discutés cette semaine.
7 D'abord pour ce qui est des conduites, les
8 branchements, les compteurs. Bon, ici, je pense que
9 l'ensemble des experts et des parties s'entendent
10 que ce sont les coûts directs qui doivent être
11 inclus dans le calcul de chaque projet.

12 J'ouvre une autre parenthèse ici. Énergir a
13 indiqué dans son témoignage que pour ses actifs
14 elle utilise des périodes d'amortissement qui sont
15 basées sur un « pool » d'actifs. Évidemment, la
16 durée de vie utile de chaque actif est différente,
17 mais pour les fins de l'évaluation on utilise la
18 durée de vie utile moyenne pondérée, qui est
19 d'environ quarante (40) ans. Et c'est justement
20 pour cette raison qu'on ne prévoit pas de
21 réinvestissement, par exemple, pour les compteurs.
22 Et je crois... je crois que c'était vous, Monsieur
23 le Président, qui aviez parlé à un certain moment
24 donné que le fait de ne pas inclure les compteurs
25 était un espèce un « trade off » du fait qu'on

1 n'incluait pas la valeur résiduelle des actifs qui
2 ont une durée de vie de plus de quarante (40) ans.

3 Ensuite au niveau des coûts marginaux de
4 prestation de service à long terme, je passe
5 rapidement dessus. Évidemment, il n'y a aucune
6 différence avec l'ancienne méthode et la nouvelle
7 méthode. Ils sont inclus dans l'évaluation de la
8 rentabilité des projets. Et pour nous, bon, c'est
9 clair, ces coûts-là ont été traités dans Phase 3A.

10 Pour ce qui est des coûts indirects
11 maintenant, c'est-à-dire les coûts qui doivent être
12 attribués au niveau du portfolio, Énergir soumet
13 que les deux principaux sont les frais généraux
14 entrepreneurs et les frais généraux corporatifs.
15 Black & Veatch traite de la question dans son
16 rapport. Selon Black & Veatch, puisque ces frais
17 sont relativement fixes, qu'ils sont engagés
18 annuellement, qu'ils ne varient pas directement en
19 fonction du nombre de projets qui vont être
20 réalisés, ils doivent être considérés au niveau de
21 la rentabilité globale du développement, au niveau
22 du portfolio.

23 Et en ce qui a trait plus spécifiquement...
24 ça a été un sujet discuté beaucoup cette semaine,
25 particulièrement au niveau des frais généraux

1 entrepreneurs, le contrat général de chaque
2 entrepreneur prévoit spécifiquement que les coûts
3 sont fixes sur une période de trois à cinq ans et
4 ne varient pas en fonction du nombre de projets. Et
5 là, tant l'expert de OC que l'analyste de l'ACIG,
6 que l'expert d'Énergir ont mentionné dans leur
7 témoignage que les frais généraux entrepreneurs et
8 corporatifs sont des coûts indirects et qu'ils
9 doivent être pris en compte au niveau du portfolio.

10 Puis par ailleurs, il n'y a aucune preuve -
11 puis c'est là-dessus que je veux discuter un peu -
12 il n'y a aucune preuve au dossier qui démontre que
13 les frais généraux entrepreneurs constituent des
14 coûts directs qui varient en fonction du nombre de
15 projets effectués.

16 Et là, j'avais prévu couvrir en détail les
17 arguments qui ont été entendus par les intervenants
18 cette semaine pour prétendre que les coûts
19 entrepreneurs sont en fait des coûts variables. Je
20 vais passer rapidement parce qu'ils ont été déjà
21 couverts en partie ce matin par la plaidoirie de
22 mon collègue, qui devient un avocat au jour le
23 jour.

24 (13 h 23)

25 On a laissé sous-entendre que s'il y avait plus de

1 contrats de prévus qui s'étaient réalisés, ça
2 pourrait possiblement avoir un impact à la hausse
3 sur les coûts généraux cinq ans plus tard dans les
4 prochains contrats. Trois points. Encore une fois,
5 aucune preuve au dossier qui démontre un tel lien,
6 puis on l'a vu ce matin avec les graphiques. Au
7 contraire, Énergir a témoigné à l'effet que ce
8 n'est pas parce qu'un entrepreneur réalise plus de
9 projets ou plus de contrats que les frais généraux
10 vont nécessairement... ses frais généraux vont
11 nécessairement augmenter au cours du prochain
12 contrat. Et au terme du prochain contrat, c'est-à-
13 dire après les trois à cinq ans, Énergir ne va pas
14 nécessairement renouveler son contrat avec le même
15 entrepreneur. Il y a un processus d'appel d'offres
16 avec différents soumissionnaires. Et je prétendrais
17 que ce n'est même pas nécessaire, mais ce processus
18 d'appel d'offres rend encore plus improbable le
19 lien de cause à effet qui est suggéré ici.

20 Deuxième élément, ça a été couvert ce
21 matin, c'est-à-dire la fameuse clause de
22 renégociation qui n'est jamais utilisée, malgré une
23 variation même de plus de vingt pour cent (20 %) et
24 le dernier argument que l'on a entendu cette
25 semaine pour qualifier les frais généraux

1 entrepreneurs de coûts variables, c'est-à-dire que,
2 oui, ils sont fixes pendant une période de trois à
3 cinq ans, mais pas assez fixes, il ne sont pas
4 assez fixes à long terme. Alors peut-être, je suis
5 un peu embêté là, j'ai de la difficulté à voir ce
6 qui pourrait être plus fixe que des frais fixes de
7 trois à cinq ans. Je ne sais pas si c'est sept ans,
8 c'est dix (10) ans, c'est vingt (20) ans qui est
9 nécessaire, mais nous on prétend que des frais
10 fixes sont des frais fixes.

11 Évidemment, une petite nuance, Énergir
12 précise que les frais généraux qui pourraient
13 découler des projets de plus d'un point cinq
14 million de dollars (1.5 M\$) et donc qui ne sont pas
15 inclus dans le contrat général avec les
16 entrepreneurs seront, quant à eux, considérés comme
17 des coûts directs et seront inclus dans le calcul
18 de la rentabilité de chaque projet
19 individuellement.

20 Je vais passer aussi sur les... Pour ce qui
21 est des coûts de renforcement de réseau de
22 distribution. On a vu qu'un renforcement de réseau
23 de distribution ne découle pas nécessairement d'un
24 seul nouveau projet. Un renforcement est plutôt
25 requis pour de nouveaux clients, pour des clients

1 potentiels futurs, pour des clients actuels qui
2 désirent ajouter du volume à leur consommation
3 existante et c'est justement la raison pour
4 laquelle Black and Veatch recommande que ces coûts
5 soient pris en compte dans la rentabilité globale
6 du portfolio, plutôt que projet par projet.

7 Selon Énergir, il est préférable d'évaluer
8 les projets de renforcement au fur et à mesure que
9 ceux-ci se produisent et d'alors en évaluer la
10 pertinence en fonction de la demande réelle et des
11 besoins de fiabilité et de sécurité du réseau.

12 Les experts Marcus et Chernick, de leur
13 côté, ont suggéré d'estimer, c'est dans la preuve
14 qui a été soumise, d'estimer les coûts de
15 renforcement en utilisant une allocation de type
16 dollars par mètre cube. On se souvient que pour
17 faire une telle estimation, soit ça nécessite une
18 estimation prospective qui est difficilement
19 réalisable ou soit une évaluation basée sur un
20 historique, lequel n'est pas nécessairement
21 représentative du futur et c'est ça qui était
22 suggéré ici.

23 Et là-dessus on trouve, on doit dire, on
24 trouve un peu que la position est un peu
25 particulière, parce que d'un côté, on nous dit que

1 dans les prochaines années, le nombre de projets va
2 être en déclin, l'avenir est noir et puis on ne
3 doit pas être trop enthousiaste quant au nombre de
4 projets qui vont se réaliser dans les prochaines
5 années, puis, d'un autre côté, on vient nous dire
6 que l'on doit tout de même prévoir des coûts de
7 renforcement importants dans les prochaines années,
8 basés sur la croissance des années précédentes.

9 Donc, en fait, on trouve qu'il y a un peu
10 un manque de cohérence global dans l'approche qui
11 est proposée par certains intervenants et qu'on
12 dirait que chacun des paramètres qui sont proposés
13 semble plutôt avoir été choisi pour limiter le
14 développement et puis je vous donne des exemples.
15 Pour le renforcement, on dit de se fier au passé.
16 Pour les revenus futurs, par contre, là on ne doit
17 pas se fier au passé. Dans le calcul de L'IP, bien
18 on dit : « Vous ne devez pas tenir compte des
19 projets qui sont rentables, mais vous devez tenir
20 compte des projets qui sont moins rentables. ».
21 Pour les compteurs : « Vous devez inclure les
22 compteurs, mais vous ne devez pas inclure la valeur
23 résiduelle. », « Vous devez réduire la durée à
24 vingt-cinq (25) ans. », « Vous devez inclure les
25 frais fixes dans chacun des projets. ». Et on

1 soumet que ce n'est pas une position qui favorise
2 une baisse tarifaire, mais au contraire, c'est une
3 position qui va faire augmenter les tarifs et qui
4 va faire, on discutait de la fameuse spirale de la
5 mort cette semaine, on soumet que c'est une
6 proposition qui va favoriser cette fameuse spirale.

7 Ceci étant dit, on est conscient que de
8 trouver le juste équilibre entre les paramètres
9 d'évaluation n'est pas évident. C'est un peu un
10 pendule à double tranchant. Je ne sais si c'est une
11 expression ou si je suis en train de l'inventer là.

12 LE PRÉSIDENT :

13 C'est un couteau.

14 Me PHILIP THIBODEAU :

15 Oui, mais il y a... Vous allez voir le lien, il y a
16 un pendule qui s'en vient. C'est mon point. Le
17 pendule c'est si on est trop conservateur, bien en
18 fait, à l'inverse, si on n'est pas assez
19 conservateur, le risque évidemment c'est que l'on
20 va se mettre à réaliser des projets qui ne sont pas
21 rentables et qui vont entraîner une hausse
22 tarifaire pour la clientèle.

23 À l'inverse, si on est trop conservateur et
24 que l'on met le pendule ou le couteau ou peu
25 importe de l'autre côté, le risque ici, c'est qu'on

1 laisse sur la table des projets qui sont rentables
2 et que l'on se retrouve avec le même problème,
3 c'est-à-dire de perdre une baisse tarifaire et
4 d'entraîner une hausse tarifaire en fait.

5 (13 H 28)

6 Donc, la solution n'est pas, puis ça je pense que
7 ça a été exprimé par monsieur Goyette et monsieur
8 Rhéaume, ce que l'on essaie de... le message qu'on
9 essaie d'envoyer, c'est, on est d'accord avec la
10 prudence, on est d'accord avec le principe de
11 justesse de la méthode à utiliser. La mise en garde
12 qu'on fait, c'est qu'il faut être prudent. La
13 solution n'est pas d'être le plus conservateur
14 possible, mais plutôt de trouver le juste équilibre
15 pour mitiger les risques et maximiser les baisses
16 tarifaires pour l'ensemble de la clientèle.

17 Rapidement, j'allais passer sur les parcs
18 industriels et le repavage, mais ça a été discuté,
19 ça a été discuté beaucoup ce matin. Je pense que
20 l'élément important, c'est simplement de rappeler
21 ici qu'on parle de projets qui, oui, a priori, ne
22 sont pas rentables, mais dont on pense qu'ils vont
23 devenir rentables à terme.

24 Rapidement aussi au niveau du suivi. C'est-
25 à-dire Énergir a proposé d'ajouter l'analyse de la

1 rentabilité a posteriori six ans plus tard, tant
2 pour les projets dont le IP se situe entre zéro
3 point huit et un, et pour les projets de parcs
4 industriels et de repavage. Et le but ici, c'est de
5 mesurer la densification de ces projets et
6 d'apporter, le cas échéant, les ajustements
7 nécessaires.

8 Donc pour faire un petit « wrap-up ». La
9 nouvelle méthodologie d'Énergir prévoit des mesures
10 qu'on ne retrouve pas nécessairement dans les
11 autres... ailleurs au Canada et qui permettent de
12 mitiger les risques associés à l'évaluation de la
13 rentabilité des projets. J'y vais en rafale.
14 Évidemment ça se retrouve dans le plan. Mais
15 Énergir prend uniquement en compte les revenus des
16 clients qui se sont engagés contractuellement lors
17 de l'évaluation de la rentabilité des projets.

18 Dans le cas des projets qui atteignent un
19 IP de zéro point huit, on a vu, Énergir a mis en
20 place un processus de gouvernance qui est rigoureux
21 et qui encadre chacune des étapes pour mener à
22 l'atteinte du IP de un point zéro et plus. En plus
23 de l'atteinte d'un IP pour chaque projet, la
24 nouvelle méthodologie prévoit également que la
25 rentabilité du portfolio doit rencontrer un IP

1 minimal de un point un.

2 Contrairement aux autres utilités gazières
3 qui ont été recensées dans le rapport de Black &
4 Veatch, Énergir prévoit dans la rentabilité globale
5 de son plan de développement qu'un... on parlait de
6 l'attrition, là, qu'une proportion de projets est
7 annulée, que certains compteurs ne sont jamais
8 ouverts, que d'autres compteurs ne consomment pas
9 continuellement sur quarante (40) ans. Et aussi,
10 Énergir ajoute l'analyse de la rentabilité a
11 posteriori six ans plus tard pour les projets de
12 développement entre zéro point huit et un et les
13 projets de repavage et parcs industriels. Donc,
14 avec tout ça, on soumet que la nouvelle méthode
15 telle que présentée est suffisamment prudente pour
16 mitiger les risques qui découlent de l'évaluation
17 de projets.

18 Pour conclure, je me suis assuré de finir
19 avec votre sujet préféré, Monsieur le Président.
20 Bon. Encore une fois, ça a été couvert ce matin,
21 puis les extraits se retrouvent dans le plan.
22 L'essentiel qu'on veut revenir ici, c'est que
23 Énergir soumet que le taux de rendement interne qui
24 est généré par le projet doit être comparé avec le
25 coût en capital prospectif après impôt. Et c'est

1 d'ailleurs la méthode qui a été approuvée par la
2 Régie dans la décision 9725 et la méthode qui
3 aurait seulement été appliquée pour Gazifère dans
4 la décision D-2014-204. Donc, on demande à la Régie
5 de retenir ces mêmes critères pour l'application du
6 coût en capital prospectif. Et ça conclut ma
7 présentation, je crois dans les délais.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Bravo, Maître Thibodeau. Non, mais, effectivement,
10 c'était rondement mené et très clair. Alors même
11 sans questions de la part de la formation. Oui,
12 Maître Turmel. C'est vous avant, Maître Turmel?

13 PLAIDOIRIE PAR Me ANDRÉ TURMEL :

14 Oui, mon confrère maître Sarault a été assez gentil
15 pour m'accommoder. J'avais un souci d'horaire
16 personnel à quatorze heures (14 h). Oui, ce sera
17 court, tout à fait. Écoutez, c'est difficile de
18 paraphraser les experts, les analystes dans un tel
19 dossier. Mais il y a toujours matière à apporter
20 des angles, ne serait-ce que...

21 Premièrement bonjour. André Turmel pour la
22 FCEI. Deuxièmement, je ne peux pas m'empêcher de
23 sauter sur la nouvelle expression « une pendule à
24 double tranchant ». J'avoue que c'est un
25 perronisme. Je pense qu'on devra l'envoyer à

1 l'Académie. J'ai rapidement regardé qu'est-ce que
2 peut-être mon confrère voulait dire, peut-être « un
3 couteau à double tranchant » ou « un miroir à deux
4 faces ». Mais celle que j'aime le mieux, c'est
5 « avoir une tête à arrêter les pendules » qui est
6 une vraie citation. J'ai vérifié tout à l'heure.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Je vois maître Gertler se lever. Non, il réserve ça
9 pour lundi.

10 Me ANDRÉ TURMEL :

11 Donc, en parlant donc de pendule, je serai assez
12 bref cet après-midi, Monsieur le Président.

13 Premièrement, contrairement à mon habitude des
14 vingt (20) dernières années, je n'ai pas de plan à
15 vous remettre. J'ai eu des problèmes techniques. Je
16 quitte pour l'étranger. Bref, j'ai un petit
17 problème de gestion de mon temps. Je m'en excuse.

18 (13 h 33)

19 Mais quand même, dans le présent dossier,
20 la FCEI vous a soumis... Bien, écoutez, la FCEI,
21 tout à l'heure on parlait d'intervenants qui
22 manquaient de constance. On pense que la FCEI a
23 fait preuve de constance depuis les dernières
24 années en ce qui a trait... c'est une de nos
25 marottes, là, de s'assurer du développement juste

1 mais de la rentabilité. Et je ne pense pas qu'on
2 peut accuser l'intervenant FCEI d'être contre le
3 développement. Sauf que le développement, oui, mais
4 celui-ci doit être rentable parce que, ultimement,
5 ce sont les clients qui assument la non-
6 rentabilité.

7 Alors, dans ce présent dossier donc, la
8 méthodologie qui a été déposée par Énergir, on l'a
9 vu, mon confrère l'a mentionné, elle a évolué
10 d'entrée de jeu. Mais on a trouvé ça intéressant
11 que la Régie prenne le temps de... au début du
12 dossier, de se questionner jusqu'où elle devait
13 aller à l'égard de ses pouvoirs en matière
14 d'autorisation. Bien, je pense qu'elle le savait
15 déjà mais comme Énergir plaidait une approche peut-
16 être un peu restrictive à l'égard de ces pouvoirs
17 d'autorisation, parfois il y a de ces décisions qui
18 sont bonnes à rappeler, malgré que ça fait vingt
19 (20) ans que la Régie régule... dans le gaz, encore
20 plus longtemps. Mais, nous, on pense que la
21 décision que vous avez rendue en début d'audience,
22 D-2018-040, je ne dirais pas qu'on va faire date
23 mais au sens, nous, on a bien aimé les paragraphes
24 91 et 92 de votre décision. Que je veux relire
25 parce qu'elle imprime le reste de l'intervention.

1 Quand vous avez écrit... puis ça a une
2 implication directe dans le présent dossier et dans
3 les autres dossiers à venir. Que la Régie... je
4 suis au paragraphe 91 de la décision D-2018-040 :

5 La Régie estime que c'est par la
6 conjonction des éléments d'information
7 prévus à la Loi et au Règlement et des
8 critères d'évaluation qu'elle adopte à
9 la suite d'un examen public qu'elle
10 est en mesure de juger du caractère
11 prudemment acquis et utile des
12 investissements projetés des
13 entreprises qu'elle réglemente.
14 L'autorisation ainsi octroyée est un
15 des intrants essentiels à la fixation
16 de tarifs justes et raisonnables.

17 Et elle ajoute :

18 Ainsi, la Régie est d'avis que sa
19 juridiction exclusive en matière
20 tarifaire et la façon dont elle doit
21 exercer ses pouvoirs en matière
22 d'autorisation de projets
23 d'investissement...

24 Et là j'ajouterais... elle ne l'a pas dit mais
25 « par catégories d'investissement » :

1 ... lui confèrent le pouvoir, voir
2 même, le devoir d'approuver une
3 méthodologie d'évaluation...

4 Alors, ça, on en rajoute une couche. Ce devoir
5 d'approuver une méthodologie, on trouvait ça assez
6 intéressant. Puis donc, ça devrait, comment dire,
7 orienter les gestes et les décisions de la Régie en
8 cette matière, quant à nous. Donc :

9 ... le devoir d'approuver une
10 méthodologie d'évaluation de la
11 rentabilité de projets d'extension de
12 réseau. L'exercice de ce pouvoir
13 assure aux assujettis la prévisibilité
14 des décisions en cette matière.

15 Le mot « prévisibilité » est aussi important parce
16 que, tout à l'heure, quand on va vous dire que
17 c'est bien avoir une approche qualitative mais...
18 en tout cas, sur le qualitatif c'est plus difficile
19 d'assurer une prévisibilité, mais quand on prend
20 une approche quantitative, ça peut peut-être
21 faciliter à... comment dire, à avoir plus de
22 prévisibilité. Alors, ça, c'était mon commentaire
23 introdutif.

24 Maintenant donc, si vous me permettez, à
25 l'égard du... donc, sur l'approche, la FCEI était

1 quand même très contente de voir qu'Énergir a...
2 finalement, bien, c'était moins clair au début mais
3 ça a été clarifié, que l'approche voulant que la
4 rentabilité de chacun des projets soit faite... et
5 les décisions d'investissement soient faites sur
6 une base individuelle, c'est clair, c'est sans
7 équivoque. Bien que, parfois, quand on parlait
8 d'approche générale, parfois ça pouvait laisser
9 quelques doutes, mais là je pense que, ça, ça a été
10 clarifié. Et donc, c'est cette approche-là qu'on
11 pense... c'est cette approche-là qu'on pense
12 qu'Énergir aura bien... que cette audience-là a
13 servi à bien camper et à clarifier la position
14 d'Énergir à cet égard.

15 Et je... en paraphrasant le témoin de la
16 FCEI, quand il a témoigné hier, quand il disait :
17 « Énergir propose d'avoir une approche où chaque
18 projet individuellement doit présenter, au minimum,
19 une expectative de rentabilité pour pouvoir aller
20 de l'avant », nous sommes très à l'aise avec ça. Et
21 quand Énergir dit qu'il se réserve une possibilité
22 de réaliser des projets non rentables, de manière
23 exceptionnelle, je ne pense pas qu'on doit aller
24 jusqu'à la définition du caractère exceptionnel.

25 Vous avez une certaine discrétion puis, à

1 un moment donné, définir ce qui est exceptionnel,
2 ça prendrait un paragraphe de plusieurs lignes pour
3 définir ce qui est exceptionnel. Mais, dans votre
4 discrétion et votre sagesse réglementaire, je pense
5 que... et avec la proposition qui a été amenée, on
6 pense que ça peut faire un bon bout de chemin.

7 (13 h 38)

8 Donc, ça, ça nous, pour la FCEI, ça nous
9 sécurise d'une certaine manière. On est à l'aise
10 avec la proposition puis, de manière générale,
11 Énergir montre une certaine adaptation, non, une
12 certaine capacité à s'adapter. Des fois, on dirait
13 qu'elle n'a pas le choix. Quand la Régie dit « Tu
14 tournes à gauche », tu tournes à gauche. Mais au
15 sens elle s'adapte, et c'est tant mieux, au niveau
16 réglementaire.

17 Donc, sur le processus... Ceci étant dit,
18 maintenant, j'aborde deux thématiques. Sur le
19 processus de gouvernance, encore là, c'était
20 intéressant de bien mesurer parce que, sauf erreur,
21 ce processus-là, avant ça, il n'était pas, bien, il
22 est nouveau, il n'était pas aussi clair et
23 explicite.

24 Le fait qu'on peut maintenant comprendre,
25 pour les projets, donc, avec un IP inférieur à un,

1 comment le tout est calculé en cinq étapes,
2 monsieur Gosselin a bien mentionné les étapes avec
3 lesquelles on était en faveur, notamment la
4 première étape basée sur les contrats signés.
5 Deuxième étape, l'évaluation du potentiel, ça va.

6 Troisième et quatrième étapes, l'analyse de
7 sensibilité et validation qualitative de
8 l'adéquation entre besoin de croissance et
9 potentiel. Écoutez, il n'y aura pas d'émeute dans
10 les autobus sur devrait-on faire qualitatif ou
11 quantitatif, tu sais, c'est une question
12 vraiment... Là, on est un petit peu plus pâle, un
13 petit peu plus foncé.

14 On croit quand même que, la Régie étant un
15 tribunal de régulation économique, qu'elle a plus à
16 gagner à avoir des outils quantitatifs quand elle
17 peut les avoir, puis que ces outils quantitatifs
18 sont efficaces et effectifs, que se contenter
19 d'outils quantitatifs, excusez-moi, qualitatifs,
20 oui. Voilà, même un juriste y perd ses... Voilà.

21 Bref, plus de quantitatif et moins de
22 qualitatif. C'est pas mauvais le qualitatif, mais
23 c'est encore mieux avec du quantitatif. Voilà.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Vous remarquez que je vous suis là.

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 Oui, tout à fait. Alors bref, je pense, puis je
3 vois que vous avez compris le message que je
4 souhaite vous passer cet après-midi. Et donc, pour
5 paraphraser ce que notre témoin, monsieur Gosselin,
6 a mentionné, même une analyse qualitative demande
7 nécessairement une quantification implicite. Sans
8 cela, la décision n'a aucun fondement rationnel.
9 Alors, j'ai trouvé ça intéressant comme propos.

10 Donc, nous étions, dans ce que la preuve
11 écrite de monsieur Gosselin... Souvent, la façon
12 pour la FCEI maintenant c'est de dire « Bien, on
13 n'est pas en accord. À l'audience on va tester si
14 on a plus d'information, puis on va dire si on
15 confirme notre désaccord ou notre accord. ». Dans
16 ce cas-ci, on pense que ce qui a été proposé
17 pourrait donc être plus rigoureux, donc voir cet
18 ajout quant à l'approche quantitative.

19 Maintenant, le dernier dossier sur lequel
20 je veux... sujet sur lequel je veux discuter
21 quelques minutes ce sont les frais généraux
22 entrepreneur, donc, qui a fait couler beaucoup
23 encre. Donc, pour savoir si les frais généraux
24 entrepreneur doivent être intégrés aux analyses de
25 rentabilité, encore faut-il déterminer s'ils sont

1 fixes ou variables.

2 Le fait que les frais généraux soient fixés
3 par contrat quant à nous n'est pas, est un élément
4 mais n'est pas en soi concluant aux fins de
5 déterminer s'ils doivent ou non être inclus dans
6 l'analyse de rentabilité des projets individuels.
7 Ce qui est le plus important, c'est le comportement
8 des coûts d'un renouvellement de contrat à l'autre
9 qui importe.

10 Est-ce que ces coûts varient en fonction
11 d'un volume d'affaires? Gaz Métro, bien qu'il le
12 dise, mais quant à nous, leur preuve n'est pas
13 convaincante, ne peut affirmer qu'ils ne varient
14 pas. Ces coûts-là varient. La nature des dépenses
15 incluses aux frais généraux suggère qu'ils ne sont
16 pas indépendants du volume d'affaires et les
17 clauses contractuelles suggèrent qu'ils ne sont pas
18 indépendants du volume d'affaires non plus. Il y a
19 toujours dans ces clauses contractuelles là des
20 échappatoires quant aux coûts. Nécessairement, ça a
21 un impact.

22 Donc, encore là, dans la preuve écrite, la
23 FCEI mentionnait qu'à moins de démonstrations à
24 l'effet que les coûts généraux des entrepreneurs
25 sont indépendants, la FCEI recommande d'en tenir

1 compte dans l'analyse de rentabilité des projets et
2 je vais vous dire qu'on n'a pas été convaincus.
3 Alors, on vous soumet que, donc, à cet égard, la
4 position de la FCEI ne varie pas. Parfois elle peut
5 évoluer mais, là-dessus, donc, notre recommandation
6 demeure ce qu'elle était en preuve écrite.

7 (13 h 43)

8 Alors là-dessus, Monsieur le Président, en
9 conclusion, sur le coût en capital prospectif, une
10 seule considération. Je pense qu'il a été mentionné
11 également par monsieur Gosselin hier. C'est... et
12 ça, ça fait référence notamment au questionnaire
13 qu'on avait eu avec monsieur... l'expert monsieur
14 Bettez, là. La perspective du client doit primer de
15 manière à protéger les tarifs, ultimement. On a
16 beau faire les analyses, bien sûr, financières,
17 savantes, testées dans le privé, mais comme on est
18 dans le monde régulé le client doit certainement
19 primer de manière à protéger les tarifs. Là-dessus,
20 je vous remercie de votre attention. Merci.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Merci, Maître Turmel, c'était clair. Bon voyage,
23 oui. Est-ce que c'est à vous, Maître Sarault?

24 Me GUY SARAULT :

25 Je pense que oui.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui, bien là je ne sais plus ce que vous avez
3 négocié avec vos collègues, là.

4 PLAIDOIRIE PAR Me GUY SARAULT :

5 J'ai un plan d'argumentation imprimé recto verso,
6 qui a sept pages, mais non paginées. Alors
7 Monsieur, à sept pages, on peut s'y retrouver puis
8 je vous guiderai au besoin. Et j'ai préparé un
9 document complémentaire pour appuyer mon
10 argumentation et c'est pour faire un petit peu de
11 publicité aussi en même temps parce que c'est un
12 extrait de mon bouquin.

13 Comme vous le savez peut-être, j'ai publié
14 en deux mille onze (2011) un bouquin intitulé « Les
15 réclamations de l'entrepreneur en construction en
16 droit québécois ». Ça a été publié en deux mille
17 onze (2011) avec Yvon Blais. Et évidemment, pour
18 les fins de mon ouvrage j'ai un chapitre 4 intitulé
19 « Les dommages ». Et quand les entrepreneurs
20 formulent des réclamations, ils ont... et les us et
21 coutumes dans l'industrie de la construction sont à
22 cet effet-là, ils doivent ségréguer les postes de
23 réclamation qu'ils présentent pour fins de
24 compensation.

25 Et vous allez voir que l'industrie de la

1 construction et les tribunaux, la jurisprudence en
2 droit de la construction et la doctrine dont je
3 suis, font une distinction entre des notions qui
4 ont été véhiculées pas mal beaucoup dans le cadre
5 de nos audiences, celles de coûts directs, de coûts
6 indirects, d'« overhead », et caetera. Alors ça se
7 recoupe beaucoup, vous allez le constater. Et
8 j'espère que ça va peut-être contribuer à éclairer
9 votre jugement sur cette question-là. Et si ça
10 n'éclaire pas vous pouvez vous procurer le bouquin
11 aux éditions Yvon Blais

12 LE PRÉSIDENT :

13 Pour la odique somme...

14 Me GUY SARAULT :

15 ... pour la modique somme... Il est rendu à quatre-
16 vingts dollars (80 \$), mais je ne fais pas une
17 fortune avec ça. Ça, je peux vous le garantir.
18 C'est pas un Harry Potter.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Est-ce que vous avez vendu les droits d'adaptation
21 au cinéma ou...?

22 Me GUY SARAULT :

23 Pas encore. Je n'ai pas été approché, là,
24 j'attends... Alors commençons. Alors ça commence
25 évidemment avec un item 1 qui s'intitule « Mise en

1 contexte », qui est un peu répétitif de ceux qui
2 m'ont précédé. Alors c'est simplement, bon, on est
3 en Phase 3B, on parle de l'approbation de la
4 méthodologie d'évaluation, de la rentabilité des
5 projets d'extension de réseau.

6 Et je confirme dans la même mise en
7 contexte qu'on parle d'abord et avant tout - et ça
8 a été confirmé en audience - des projets de moins
9 de un virgule cinq million de dollars (1,5 M\$),
10 même si les mêmes méthodologies, ça a été un
11 échange avec madame Pelletier en cours d'audience,
12 pourraient très bien être utilisées par la Régie
13 pour son... les fins de son approbation sur une
14 base cas par cas des projets plus haut que un point
15 cinq million de dollars (1,5 M\$).

16 (13 h 48)

17 Et je prends la peine de rappeler ici qu'il
18 y a beaucoup de confusion ou de mésentente
19 potentielle qui a été évacuée le six (6) avril deux
20 mille dix-huit (2018) avec la décision D-2018-040,
21 dans laquelle vous avez clairement réaffirmé votre
22 juridiction pour l'approbation des méthodologies
23 d'évaluation pour les plus petits projets. Je ne
24 répéterai pas les mêmes paragraphes que maître
25 Turmel vient de vous lire, ce n'est pas nécessaire,

1 mais je pense que c'est un élément contextuel qui
2 est excessivement important à nos fins dans le
3 présent dossier. C'est très pertinent.

4 Voici maintenant à l'item 2, le passage à
5 la méthode de l'indice de profitabilité.
6 Évidemment, avant que le présent dossier soit
7 ouvert, la méthode qui était utilisée par
8 Gaz Métro, Énergir, alors vous me pardonnerez, je
9 reviens souvent à Gaz Métro et je repasse à
10 Énergir. Je vais essayer en autant que faire se
11 peut... Tiens, est-ce que je pourrais vous demander
12 ça Monsieur Morin, de dire quand je dis : « Gaz
13 Métro », que... Non hein? Vous ne le ferez pas
14 hein?

15 LE PRÉSIDENT :

16 Il va vous couper votre micro.

17 Me GUY SARAULT :

18 Alors, était basé sur le taux de rendement interne.
19 D'ailleurs, quand j'ai commencé à pratiquer devant
20 la Régie, il y a plusieurs années, c'est une
21 méthode qui a été utilisée très très longtemps, qui
22 a fait ses preuves, puis qui est valable et qui est
23 liée intimement à la notion de coûts en capital
24 prospectif. Avant de se retrouver aujourd'hui avec
25 la proposition qu'on a débattue en cours

1 d'audience, la nouvelle méthode, on a fait un bref
2 passage temporaire, une proposition qui
3 s'intitulait : « Seuil minimal acceptable », qui
4 avait été présentée le vingt (20) janvier deux
5 mille dix-sept (2017), mais elle a été rapidement
6 remplacée six mois plus tard par la nouvelle
7 méthodologie déposée le vingt-huit (28) juin deux
8 mille dix-sept (2017). C'est la pièce B-0277, qui
9 est basée sur l'indice de profitabilité.

10 Conceptuellement, l'IP, comme on l'appelle,
11 n'est pas très différent de l'approche basée sur le
12 TRI. Les deux méthodologies consistent à comparer
13 les revenus actualisés aux coûts actualisés d'un
14 projet. Et c'est la recommandation, l'IP, comme
15 méthodologie principale des experts Black & Veatch,
16 qui ont été retenus par Gaz Métro et dont Énergir
17 endosse la totalité des recommandations. Ce que
18 nous avons noté et on accorde comme intervenant
19 toujours une certaine valeur à ça, c'est qu'il y a
20 un balisage qui a été effectué quand même par Black
21 & Veatch ailleurs au Canada, puis on voit que cette
22 méthodologie est acceptable et est utilisée par
23 d'autres juridictions, ce qui lui donne une
24 certaine crédibilité. Alors, le passage à la
25 méthode comme telle ne m'a pas semblé soulever de

1 grandes controverses auprès des intervenants en
2 cours d'audience.

3 Ça m'amène à la notion de coûts
4 incrémentaux. Il y a les coûts incrémentaux
5 directs, je vous reprends la définition qui est
6 proposée par Black & Veatch et qui se termine en
7 disant que ces coûts directs qui sont directement
8 affectés à un projet doivent être considérés dans
9 l'évaluation de la rentabilité projet par projet,
10 ce que nous endossons totalement et qui est de la
11 logique économique et financière.

12 (13 h 53)

13 Les coûts indirects comprennent les coûts
14 de développement indirects et les coûts
15 incrémentaux de renforcement du réseau de
16 distribution. Gaz Métro entend ne pas considérer
17 ces coûts pour évaluer l'IP des projets
18 individuellement, mais de les considérer dans
19 l'analyse globale du plan de développement.
20 Gaz Métro définit les coûts de développement
21 indirects comme étant les coûts qui ne peuvent pas
22 être directement attribués à un nouveau client,
23 mais qui sont communs à tous les nouveaux projets,
24 puisqu'ils soutiennent les activités de
25 raccordement des nouveaux clients de Gaz Métro, ce

1 que j'endosse intégralement pour des motifs que je
2 vais détailler davantage lorsque je vous parlerai
3 de ce que je dis dans mon propre bouquin. Alors,
4 pour Gaz Métro, les coûts des développements
5 indirects sont les frais généraux corporatifs et
6 les frais généraux entrepreneurs. Encore une fois,
7 je suis d'accord avec ça, mais il y aura des
8 précisions de vocabulaire à apporter pour que tout
9 le monde puisse se comprendre, parce que la notion
10 de frais généraux, a été galvaudée en droit de la
11 construction et encore à ce jour, en deux mille
12 dix-huit (2018), on voit des réclamations
13 d'entrepreneurs contresignées par des avocats ou
14 des experts qui se prétendent experts en droit de
15 la construction, qui font de la duplication entre
16 certains postes de réclamation, parce qu'ils ne
17 savent pas comment les classer adéquatement dans
18 les grandes catégories de coûts que l'on retrouve
19 dans des projets de construction. Alors, nous, on
20 est d'accord avec cette approche, mais on ne
21 constate qu'elle ne fait pas l'unanimité chez
22 certains intervenants dont l'expert Chernick pour
23 le ROÉÉ. Et également pour la FCEI, monsieur
24 Gosselin en cours d'audience a parlé des frais
25 généraux entrepreneurs qui, selon lui, peuvent

1 varier selon le nombre de projets. Et dans son
2 mémoire... Là, je suis à la page 3 de 7, il dit :

3 La FCEI n'est pas convaincue par les
4 explications de Gaz Métro...

5 qu'il reproduit avec exemple à l'appui, pour
6 conclure :

7 De par leur nature, il semble que
8 plusieurs de ces postes de coûts
9 devraient varier avec l'importance des
10 travaux anticipés. Par exemple, la
11 location d'équipement, le nombre
12 d'employés formés aux activités
13 gazières, et le nombre de salariés aux
14 opérations terrain dépendront des
15 anticipations de l'entrepreneur
16 relativement à la quantité de travail
17 futur qu'il devra effectuer notamment
18 en lien avec les projets de Gaz Métro.

19 J'ai souligné, j'ai pris la peine, les soulignés
20 qui sont là sont de moi, là. Certains exemples
21 qu'il donne, pour illustrer que, selon moi, ces
22 coûts-là, coûts de l'entrepreneur relativement à la
23 place d'affaires (son loyer, l'électricité, le
24 chauffage, entretien, les assurances, taxes
25 foncières, téléphonie) sont d'authentiques coûts

1 fixes qui ne varient aucunement en fonction du
2 nombre de projets et qui ne varient pas par projet
3 non plus, qui ne devraient jamais être tenus en
4 compte dans l'évaluation de la rentabilité d'un
5 projet individuel.

6 Et, là, il y a d'autres exemples. Et c'est
7 là que ça m'a amené à dire, peut-être que ça serait
8 une bonne idée que j'explique à la Régie ce que je
9 dis dans mon livre. Alors, je vous amène à mon
10 document complémentaire qui va un peu remplacer le
11 paragraphe du haut de la page 4 de 7. C'est
12 l'extrait du Chapitre IV puis les numéros que vous
13 retrouvez, c'est des numéros de paragraphe. O.K.

14 534 - Les catégories de coûts que l'on
15 retrouve dans une réclamation type
16 d'un entrepreneur pour dommages
17 engagés en raison de modifications aux
18 travaux sont habituellement les
19 suivantes : les coûts directs, les
20 coûts indirects, les frais généraux
21 (« overhead ») et le profit, les coûts
22 d'impact [...]

23 Mais je veux concentrer notre attention sur les
24 trois premiers chefs, parce que c'est ceux-là qui
25 causent problème dans notre dossier.

1 535 - Comme l'expression le suggère
2 implicitement, les coûts directs sont
3 ceux qui résultent directement de
4 l'exécution des travaux découlant de
5 la ou des modifications à la source de
6 la réclamation. Il s'agit donc
7 essentiellement des frais engagés pour
8 la main-d'oeuvre...

9 On parle des travailleurs au chantier, là, payés à
10 l'heure selon le décret. C'est de ça qu'on parle.

11 ... ainsi que les matériaux et les
12 équipements [...]

13 On parle ici des matériaux. C'est ce qui est
14 incorporé à l'immeuble. Donc, c'est unique au
15 projet. C'est sur place. C'est au chantier. Puis on
16 parle des équipements. On va parler ici des
17 marteaux des travailleurs. On va parler aussi des
18 équipements électriques. Il y a des équipements
19 assez lourds qui peuvent être utilisés, des
20 « lifts », des petits « trolleys », et caetera, des
21 petits ascenseurs, des échafaudages, ça, ce sont
22 tous des équipements qui sont dédiés au chantier et
23 qui sont situés sur le chantier. Ça, c'est des
24 vrais, vrais coûts directs puis ce n'est pas
25 difficile à quantifier. On a des factures pour ça

1 puis on peut comprendre c'est quoi, puis et
2 caetera. Ça ne pose généralement pas de problème.

3 537 - Les coûts indirects
4 correspondent aux frais fixes qui sont
5 engagés par l'entrepreneur pour
6 l'exécution du projet dans son
7 ensemble et dont le niveau ne varie
8 pas en fonction du travail effectué.

9 Mais j'insiste sur les mots « qui sont engagés par
10 l'entrepreneur pour l'exécution du projet », pour
11 le projet, pour les fins du projet. Ils ne varient
12 pas en fonction de la quantité de travaux, mais
13 c'est... Bien, je vais continuer.

14 Selon l'ouvrage intitulé La
15 construction au Québec : perspectives
16 juridiques...

17 c'est l'ouvrage de Norton Rose, Olivier Kott, qui
18 avait été publié avant moi en mil neuf cent quatre-
19 vingt-dix-huit (1998),

20 ... ces frais incluent les frais
21 d'administration du chantier...

22 Du chantier, pas du « head office », du siège
23 social, du chantier, parce qu'il y a de
24 l'administration. Sur un chantier de construction,
25 il y a un gestionnaire. Il est dans la roulotte de

1 chantier, sur place, puis il est toujours là. Donc,
2 lui est vraiment affecté au projet, là.

3 ... les frais de cautionnement...

4 Quand il y a un projet de construction, il y a une
5 compagnie de caution qui veut garantir l'exécution
6 des travaux, le paiement de la main-d'oeuvre, des
7 matériaux, et caetera. Il y a un cautionnement par
8 projet. Il n'y en pas huit, il y en a un puis il
9 n'y a pas un cautionnement pour le siège social de
10 l'entreprise. Le cautionnement, il est par projet,
11 donc il peut être relié directement au projet.

12 (13 h 58)

13 De financement. Il y a des... chaque projet
14 va faire l'objet d'un financement particulier, que
15 ce soit des Bridge Financing avec des banques, et
16 caetera. Encore une fois, ce sont des dépenses
17 dédiées uniquement et seulement pour le projet.

18 De surveillance des lieux. Il y a souvent
19 un gardien sur les lieux d'un chantier de
20 construction, et caetera, des systèmes d'alarme.
21 Encore une fois, ce ne sont pas des frais « at
22 large », ce sont des frais uniques à ce projet-là.
23 Et si c'était pour un projet d'expansion de réseau
24 de Gaz Métro, je dirais, attribuez ça projet par
25 projet.

1 D'entreposage. Il y a souvent des sites
2 d'entreposage. Quand les matériaux sont livrés au
3 chantier, la brique, le ciment, les échafaudages,
4 les coffrages, et caetera, il y a des aires
5 d'entreposage sur le chantier puis il y a des frais
6 à ça puis il y a des frais de location, tatati
7 tatata. Mais, encore une fois, c'est toujours le
8 même principe auquel je reviens, c'est au chantier,
9 c'est dédié au chantier.

10 De maintien d'entretien d'installations
11 temporaires. Je pense à la roulotte de chantier.
12 Vous avez une roulotte, elle est au chantier, elle
13 n'est pas au siège social, elle est là puis elle
14 est louée. C'est loué par mois ça, c'est des Dickie
15 Moore que vous voyez sur les chantiers. Et les
16 cabinets de toilette là, les... « Johnny on the
17 spot » comme... et caetera.

18 Approvisionnement en eau et en électricité.
19 Normalement, Hydro-Québec va mettre à la
20 disposition d'un entrepreneur des installations
21 d'électricité temporaires pour les fins du chantier
22 et c'est juste pour ça. Encore une fois, voici des
23 coûts qui pourraient être comptabilisés projet par
24 projet.

25 D'ingénierie et de services techniques. Il

1 y a des gens sur place qui sont dans une petite
2 roulotte séparée. Habituellement, ils ont des
3 casques blancs ceux-là, c'est des techniciens. Eux
4 autres sont là pour réviser les plans et devis et
5 de faire... d'approuver les dessins d'atelier.

6 Quand je dis « dessins d'atelier », un
7 dessin d'atelier, c'est qu'il va prendre le dessin,
8 le design de l'ingénieur puis il va proposer « est-
9 ce que je vais mettre des boulons, du soudage » et
10 caetera. Il va préparer un petit dessin de détails
11 qui va être approuvé par l'ingénieur et utilisé
12 pour les fins de la construction. Tous ces gens-là
13 habituellement sont sur place sur le chantier pour
14 faire ces travaux techniques là.

15 Alors, tous ces travaux-là, tout ça c'est
16 des frais que j'assimile à des coûts directs pour
17 les fins de notre dossier. Puis on les appelle
18 aussi les frais généraux puis le mot important, de
19 « chantier ». À ne pas confondre avec les autres
20 frais généraux qui sont des frais généraux de siège
21 social qu'on appelle « overhead » en anglais, O.K.,
22 et j'y arrive.

23 539 - Les frais généraux...
24 « overhead » comme on appelle
25 ... sont constitués des frais fixes

1 financier les frais généraux de son
2 entreprise...

3 Mais ça, on appelle ça des « contributions » aux
4 frais généraux de l'entreprise, mais ce ne sont pas
5 des coûts séparés, c'est des revenus qu'on attend
6 de chaque projet ou une quote-part si vous voulez,
7 qui vient rentabiliser l'ensemble de l'entreprise.

8 ... En effet, si un projet connaît un
9 retard important par rapport au
10 calendrier initialement prévu, sans
11 par ailleurs générer des revenus
12 supplémentaires pendant la période du
13 retard, sa contribution au financement
14 des frais généraux de l'entreprise en
15 est réduite d'autant...

16 Bien oui, parce que si un chantier était supposé
17 contribuer pendant un an puis qu'il contribue...
18 qu'il arrête de contribuer puis qu'il est en
19 retard, il y a encore du monde là, sa contribution
20 vient d'être coupée.

21 ... Ainsi, par exemple, un projet qui
22 s'étend sur 12 mois plutôt que sur la
23 période de six mois qui a été prévue à
24 l'origine, sans par ailleurs qu'il
25 génère des revenus supplémentaires au

1 titre des frais généraux « overhead »
2 et du profit, se trouve à diminuer de
3 moitié la valeur de sa contribution
4 aux frais généraux de l'entreprise
5 pendant l'année en question.

6 (14 h 03)

7 Comment est-ce qu'on les rémunère, c'est une
8 question un peu parallèle, si vous voulez.
9 Habituellement, les frais généraux et le profit
10 font l'objet d'un pourcentage prédéterminé
11 contractuellement.

12 On va dire que, par exemple, s'il y a un
13 ordre de changement sur lequel on s'entend, on va
14 payer à un entrepreneur le cent pour cent (100 %)
15 de ses frais directs et indirects de chantier plus
16 quinze (15), dix (10) ou quinze (15) pour cent
17 (15 %) pour « overhead and profit ». Et la
18 division, c'est habituellement, je dirais, dix (10)
19 pour « l'overhead », cinq (5) pour les profits. Des
20 fois, ça peut être, ça peut varier d'un projet à
21 l'autre. Alors, c'est ça la distinction qui se fait
22 en droit de la construction.

23 Alors, lorsqu'on arrive, si on transpose
24 ces notions-là qui sont fondamentalement les mêmes,
25 comme vous pouvez le constater, au dossier qui nous

1 intéresse, quels sont les genres de dépenses que
2 l'on doit attribuer projet par projet, ce sont les
3 coûts directs et les coûts indirects de chantier,
4 les frais généraux de chantier dont je parle au
5 paragraphe 537. Le reste, ça devient du
6 « overhead » et ça, à proprement parlé, à mon avis,
7 ça devrait aller dans le plan de développement.

8 Et ça, ce que je vous dis là, c'est vrai au
9 Québec, il y a des auteurs avant moi qui, dans
10 l'ouvrage de Kott, mais j'ai consulté des ouvrages
11 en droit de la construction ailleurs au Canada, aux
12 États-Unis. Cette classification-là est universelle
13 en droit de la construction.

14 Alors, je pense... Je voulais ouvrir cette
15 parenthèse-là pour vous permettre de constater que
16 ce qu'on vous propose du côté d'Énergir est une
17 approche qui est à cent pour cent compatible avec
18 les principes financiers, économiques et juridiques
19 qui sont reconnus dans l'industrie de la
20 construction. À partir de la construction, de
21 l'extension de réseaux, arrangeons ça comme on
22 voudra, c'est des projets.

23 Après cette longue parenthèse, vous m'en
24 excuserez - je pensais qu'elle était peut-être
25 pertinente dans les circonstances - j'arrive à

1 l'acceptation des projets ayant un IP de zéro point
2 huit (0,8) ou plus. Alors, évidemment, ça a fait
3 couler beaucoup d'encre, on en a parlé beaucoup et,
4 essentiellement, un projet qui, à la case de
5 départ, a zéro point huit (0,8), il n'est pas
6 rentable.

7 Et pour qu'il devienne rentable, il faut
8 qu'il y ait une densification parce que,
9 contrairement aux autres utilités publiques qui ont
10 été consultées par Black & Veatch, qui eux,
11 utilisent un point de départ de zéro point huit
12 (0,8) mais qui ajoutent un facteur de croissance de
13 la clientèle selon leurs propres prévisions, Gaz
14 Métro ne fait pas ça.

15 À zéro point huit (0,8), il a pris
16 seulement les clients qui se sont engagés
17 contractuellement puis là, après ça, il dit, il
18 évalue, dans une deuxième étape, si ces clients-là
19 sont susceptibles d'avoir un facteur de
20 densification qui va être suffisant pour les
21 rentabiliser.

22 Et c'est là qu'on arrive au flottement sur
23 comment doit-on évaluer comment un projet a de
24 fortes chances plutôt qu'aucune chance ou peu de
25 chance de se densifier suffisamment pour atteindre

1 un IP de un (1) over time, ce qui ferait que, à ce
2 moment-là, il deviendrait rentable.

3 Alors, ce que je dis au milieu de la page,
4 c'est comme indiqué dans son mémoire, l'ACIG, bien
5 qu'entretenant des réserves à l'égard de
6 l'approbation de projets non rentables à la case de
7 départ, préconise néanmoins une approche flexible
8 et équilibrée permettant leur approbation à
9 certaines conditions.

10 La première chose que nous notons, c'est
11 l'approche plus conservatrice qui est utilisée pour
12 les prévisions, la signature, l'engagement
13 contractuel. Nous proposons comme deuxième mesure
14 de prudence une grande rigueur dans les suivis a
15 posteriori. Et c'est pour cette raison... Quand je
16 parle de suivis a posteriori, je parle de se doter
17 d'outils qui vont nous permettre de vraiment
18 mesurer avec rigueur, objectivité et une meilleure
19 certitude les probabilités ou non de densification.

20 Et c'est pour cette raison que notre
21 analyste propose les calculs qui sont indiqués.
22 J'ai marqué aux pages 9 et 10. Ça, c'est les pages
23 en formation PDF, soit dit en passant, parce que
24 les premières pages en papier ne sont pas
25 numérotées. Et ce que nous proposons, vous l'avez

1 au dernier paragraphe en italique avant l'item 5.

2 Cependant l'ACIG suggère qu'il serait
3 pertinent que Gaz Métro fournisse
4 également les informations relatives
5 au degré de densification requis pour
6 obtenir un IP de 1,0 et la probabilité
7 de réalisation de ce degré de
8 densification.

9 Et cette approche-là est une approche quantitative.
10 Elle n'est pas purement... Ce n'est pas un jugement
11 de valeur. Il y a des calculs qui se font, qui sont
12 expliqués dans les tableaux, que monsieur Paquin a
13 présentés. Et je vous soumets que cette approche-là
14 rejoint sensiblement celle qui est préconisée aux
15 pages 4 et 5 de la présentation PowerPoint de
16 monsieur Gosselin en audience, pour la FCEI, à
17 l'effet de privilégier une validation quantitative
18 plutôt que qualitative de l'adéquation entre le
19 besoin de croissance et le véritable potentiel de
20 densification.

21 Enfin, comme autre mesure de prudence, ça
22 vient de votre pièce 0176, Modification aux
23 conditions de service. Je pense que, à la limite,
24 on exige une contribution. Je pense que c'est
25 l'enfance de l'art dans la prudence. Alors, là-

1 dessus, dans la mesure où des projets qui, à la
2 case de départ, peuvent paraître non rentables,
3 mais dans la mesure où Énergir fait preuve de
4 rigueur et respecte bien le plan de match qu'on se
5 donne, je pense qu'on a affaire à une méthodologie
6 de détermination de la rentabilité des projets qui
7 est prudente, qui n'est pas... on ne s'en va pas à
8 l'aveuglette.

9 Ce qui m'amène à un autre sujet, à l'item
10 5, qui a été véhiculé en audience par certains
11 intervenants et aussi par la Régie qui y a fait
12 écho. C'est celui de la décroissance de l'usage du
13 gaz naturel au Québec, mais le danger d'attrition
14 ou appelons ça comme on voudra. Et je dis que,
15 effectivement, la Régie elle-même a fait écho à ces
16 préoccupations par ailleurs fort légitimes en
17 portant à l'attention des témoins d'Énergir des
18 informations sur cette possibilité et formulant
19 plusieurs interrogations à ce chapitre. Nous
20 pensons ici, notamment, c'est loin d'être les
21 seuls, aux pièces A-0170 et A-0171 produites en
22 cours d'audience. Je vais vous dire, la pièce 171
23 en particulier, je la lisais, oui, il y a toutes
24 sortes de choses là-dedans, effectivement.

25 Prochain paragraphe, le troisième, et

1 j'insiste dessus. L'ACIG ne conteste pas
2 l'authenticité de l'information contenue dans les
3 pièces ni la légitimité des préoccupations qu'elles
4 soulèvent.

5 Nous croyons cependant que la solution à
6 ces appréhensions ne réside pas dans une politique
7 d'expansion plus prudente et conservatrice qui,
8 bien sécurisant les revenus de la clientèle
9 existante à court terme, pourrait comporter l'effet
10 pervers de priver Énergir et la communauté de ses
11 clients de véritables opportunités de volumes et de
12 revenus additionnels pouvant générer de véritables
13 et robustes réductions tarifaires sur l'horizon de
14 moyen à long terme.

15 Au niveau des grands principes économiques
16 et financiers, l'ACIG, en tant que représentante de
17 clients majeurs, est davantage favorable à une
18 stratégie dynamique et proactive, mais bien
19 encadrée et équilibrée, comme on le propose, comme
20 je l'ai décrit, axée sur la croissance des ventes
21 générant de véritables réductions tarifaires qu'à
22 une stratégie de prudence excessive susceptible de
23 maintenir ou même d'aggraver la possibilité d'une
24 décroissance des ventes.

25 (14 h 12)

1 Notons que ce phénomène n'est pas nouveau.
2 Dès la fin des années quatre-vingts (80), mon
3 prédécesseur a plaidé à la Régie à de nombreuses
4 reprises que les efforts de Gaz Métro pour
5 graduellement ramener ces tarifs à des niveau
6 davantage concurrentiels avec ceux de l'Ontario -
7 et oui, c'était l'objectif à l'époque - ne
8 passaient pas par des réductions de dépenses, mais
9 reposaient plutôt sur une croissance des ventes
10 suffisante pour rentabiliser l'énorme base de
11 tarification d'Énergir par rapport à celle de ses
12 concurrents en Ontario.

13 Et une dernière remarque pour conclure.
14 Nous croyons opportun d'ajouter que d'un point de
15 vue macroéconomique, plusieurs facteurs militent en
16 faveur du maintien de la part de marché du gaz
17 naturel au Québec sur un horizon à moyen ou long
18 terme. Nous ne voyons rien dans la dernière
19 Politique énergétique du gouvernement, ni dans la
20 Loi 106 adoptée pour y donner effet, qui pointe
21 dans la direction opposée.

22 Et je vous dirai au passage que si vraiment
23 le gouvernement ne croyait pas au potentiel du gaz
24 naturel, pourquoi il aurait demandé à Gaz
25 Métropolitain de contracter et de maintenir une

1 marge excédentaire de transport de dix pour cent
2 (10 %) dans son portefeuille d'outils de transport?
3 Si on n'a pas besoin de gaz naturel, puis qu'on
4 s'en va vers une décroissance. Ça ne semble pas
5 compatible personnellement.

6 Alors c'est pour ça que je ne conteste pas
7 la légitimité des préoccupations, mais je tiens à
8 soulever un bémol puis je me dis : à choisir,
9 j'aime mieux prendre une approche plus proactive,
10 orientée plus vers les ventes.

11 Exception au seuil minimal du test IP.
12 Tiens, je vais copier mon confrère de Gaz Métro. On
13 en a déjà... d'Énergir. On en a parlé, je n'ai rien
14 à rajouter autre que ce qui est déjà là, qui est
15 tiré presque intégralement de notre mémoire. Il en
16 va de même pour l'item 7, le maintien d'un IP
17 global de un point un (1,1).

18 Moi, ce que je vous dis, dans ma
19 perspective, l'approche portfolio c'est bien
20 intéressant, mais c'est la résultante des décisions
21 d'investissement qui sont faites dans l'approche
22 projet par projet. Ça, c'est la bouillabaise qui
23 est la somme des petits poissons qu'il y a dedans.
24 Alors, moi, je pense que... et comme certains
25 intervenants l'ont souligné à juste titre en cours

1 d'audience, ceux qui préconisent d'augmenter le
2 niveau de l'IP global du plan de développement à un
3 niveau supérieur comme celui de un point trois
4 (1,3) qu'on a entendu, ont dû admettre qu'une telle
5 mesure ne saurait influencer sur les décisions
6 d'investissement au niveau des projets individuels.

7 Selon nous, c'est vraiment l'IP par projet
8 qui constitue l'indice le plus important à
9 considérer, parce que c'est l'indice de départ.
10 C'est lui qui est la cellule, qui est la composante
11 finalement de l'IP global.

12 Alors autre considération, d'abord le taux
13 d'actualisation. On vous réitère ici, pour les
14 motifs que j'ai écrits, que selon nous c'est le
15 taux après impôt qui reflète le mieux les
16 conditions réelles de la réalisation d'un projet.

17 Et j'ajouterais à ceci que j'ai été heureux
18 d'apprendre qu'il y avait deux décisions de la
19 Régie : la D-9725 et la D-2014-204, sauf erreur,
20 rendue à l'égard de Gazifère, qui ont retenu cette
21 approche que nous trouvons tout à fait conforme à
22 une politique financière et économique qui est
23 justifiée.

24 Période d'analyse. Je vais vous dire bien
25 franchement. Avant d'arriver dans le dossier, je

1 pensais qu'une période d'analyse de quarante (40)
2 ans, durée de vie de quarante (40) ans sur des
3 actifs gaziers, ça ferait l'unanimité. Dans ma
4 tête, c'était reconnu partout. Et j'ai été bien
5 étonné d'apprendre qu'on s'en allait jusqu'à vingt-
6 cinq (25) ans, donc vingt pour cent (20 %) de moins
7 chez certains intervenants. Ça ne m'apparaît pas
8 réaliste, c'est d'un... je pense que c'est d'un
9 pessimisme exagéré. C'est comme pour dire :
10 écoutez, d'ici vingt-cinq (25) ans... on est en
11 deux mille dix-huit (2018), presque deux mille
12 vingt (2020), donc en deux mille quarante-cinq
13 (2045), il n'y aura presque plus personne pour
14 consommer du gaz. C'est un peu... en tout cas, je
15 trouve que...

16 (14 h 17)

17 Et il y a une chose, je vous invite à
18 consulter la transcription sténographique du onze
19 (11) avril, le volume 5, pages 229 à 231. C'est mon
20 contre-interrogatoire très, très court de l'expert
21 Chernick, où je lui ai suggéré : vous savez, si on
22 y va projet par projet, là, toute chose étant
23 égales par ailleurs, vous me dites que si on passe
24 de quarante (40) à vingt-cinq (25) ans on perd
25 vingt pour cent (20 %) des revenus actualisés.

1 Mais, d'un autre côté, si on s'en va à
2 vingt-cinq (25) ans, les coûts pour réaliser le
3 projet, ils ne baissent pas de vingt pour cent
4 (20 %), ils restent au même niveau qu'ils étaient.
5 Il m'a dit, Oui. » Puis là je lui ai demandé :
6 « Qu'est-ce qu'on fait? », là on est allé au
7 deuxième « bullet » de sa présentation, il dit :
8 « On fait un " write off ". » Est-ce que c'est
9 souhaitable, ça?

10 Moi, je me demande, est-ce que ça nous met
11 dans une situation plus avantageuse que celle dans
12 laquelle on se retrouverait avec une politique
13 d'analyse de rentabilité des extensions de réseaux
14 qui est peut-être plus proactive, moins pessimiste
15 et plus réaliste d'un point de vue financier et
16 économique? Et plus compatible aussi avec ce qui se
17 fait plus généralement. Je ne dis pas que c'est
18 partout, partout, partout à quarante (40) ans, là.
19 Mais je dirais que c'est la vaste majorité.

20 Et je regrette mais je ne suis pas capable
21 d'endosser des pronostics comme ceux-là qui, à la
22 limite, peuvent nous mener à des situations que je
23 qualifie d'étranges. Sur un horizon quand même
24 assez court. Écoutez, vingt-cinq (25) ans, je
25 pratiquais ici, à la Régie, il y a vingt-cinq (25)

1 ans. Qu'est-ce que ça dit sur moi, ça?

2 LE PRÉSIDENT :

3 Vous êtes encore là.

4 Me GUY SARAULT :

5 Je suis encore là. Et voilà.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Je ne sais pas quelle conclusion en tirer,
8 cependant.

9 Me GUY SARAULT :

10 Ça, c'est un constat obligatoire. Alors, écoutez,
11 ça complète mes représentations. J'espère que vous
12 les avez appréciées. Si vous avez des questions, ça
13 va me faire plaisir.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Merci, Maître Sarault. Vous avez été clair. Vous
16 voudriez que je vous pose des questions mais,
17 effectivement, j'ai apprécié votre petite
18 parenthèse sur vos expériences du monde de la
19 construction. Puis je suis obligé de vous dire que
20 je suis d'accord avec vous, les projets d'extension
21 de réseaux sont des projets de construction.

22 Me GUY SARAULT :

23 Bien, je vous en remercie.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Ce n'est pas de la construction d'immeubles à

1 condos, c'est de la construction de tuyaux dans le
2 sol...

3 Me GUY SARAULT :

4 C'est du génie civil.

5 LE PRÉSIDENT :

6 ... c'est de la construction pareil.

7 Me GUY SARAULT :

8 Alors, écoutez, bien, ça m'aura fait plaisir, une
9 petite publicité gratuite. Merci beaucoup. Au
10 revoir.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Au revoir. On est rendu à maître David. Est-ce
13 qu'on prend... oui, on va prendre une petite pause
14 quand même.

15 PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC DAVID :

16 Éric David pour Option consommateurs. Monsieur
17 Pilotto, vous avez fait une suggestion ce matin,
18 j'aurais dû être plus à l'écoute, quand vous avez
19 suggéré de plaider par écrit et j'ai décidé de me
20 rendre à votre sagesse et de ne pas plaider
21 verbalement. Je crois, honnêtement, on a mis
22 beaucoup d'effort dans l'argumentation écrite et
23 je... tout comme maître Thibodeau, je n'ai pas
24 l'intention de prendre tout le crédit de la
25 plaidoirie écrite et vous serez rassuré de savoir

1 que et l'expert et madame Rowan ont une part
2 importante de cette plaidoirie-là. Je crois que
3 c'est un document qui est complet, qui va être
4 utile aux délibérés de la Régie. On a mis beaucoup
5 d'effort dans cette plaidoirie écrite là. Et, bien
6 honnêtement, c'est un peu au prix de ma préparation
7 pour vous livrer quelque chose de plus « punché ».
8 Et je ne crois pas que vous seriez intéressé à
9 m'entendre lire pendant quinze (15), vingt (20)
10 minutes, ça fait que je vais plutôt m'en remettre
11 au document écrit. Donc, qui va être déposé à
12 l'instant même.

13 Je vais quand même attirer l'attention à
14 certains paragraphes.

15 LE PRÉSIDENT :

16 O.K., vous allez y mettre quelques verbes quand
17 même.

18 Me ÉRIC DAVID :

19 Pas long. C'est pour ça que j'évaluais que ce
20 n'était pas pertinent de faire une pause, là, parce
21 que...

22 LE PRÉSIDENT :

23 Très bien.

24 Me ÉRIC DAVID :

25 Petit commentaire d'intendance. La seule chose

1 qu'il manque dans la plaidoirie, c'est les
2 références aux notes sténographiques du onze (11)
3 avril parce qu'on les a reçues seulement ce matin.
4 Et on a fait des efforts mais on n'a pas été
5 capable de les intégrer mais... voilà, c'est tout
6 ce qu'il manque, honnêtement.

7 Au fond, je vous invite à aller au
8 paragraphe 15. Parce que c'est vraiment là qu'on
9 identifie, si on veut, le plan de l'argumentation
10 et les sujets qu'on a décidé d'aborder, qui sont
11 détaillés. Et, à toutes fins pratiques, on a fait
12 le tri des enjeux de la cause, on estime que c'est
13 au paragraphe 15 qu'on note les enjeux les plus
14 pertinents, qui sont ensuite développés dans les
15 sections... après ça, dans la plaidoirie.

16 Les quatre recommandations les plus
17 importantes sont les quatre premières. Et c'est
18 donc sur ça qu'on attire votre attention. On aborde
19 les sujets de... évidemment, de l'indice de
20 profitabilité minimum. Deuxièmement, l'évaluation
21 de la rentabilité en trois regroupements séparés. À
22 savoir les nouveaux clients PMD, les nouveaux
23 clients VGÉ et les ajouts de charges.

24 Troisièmement, taux d'actualisation
25 approprié. Le débat entourant le coût du capital

1 prospectif mixte. Et, finalement, la phase accrue
2 sur l'analyse du point mort dans l'évaluation de
3 rentabilité. Alors, tous ces sujets-là sont
4 développés en plus de détails dans la plaidoirie
5 ainsi que d'autres sujets importants mais qui sont
6 moins prioritaires que ces quatre-là.

7 Et, au paragraphe 17, au fond, vous avez
8 pas mal le résumé de notre pensée. Essentiellement,
9 on estime que ces quatre modifications à la
10 proposition d'Énergir permettront une évaluation
11 plus juste de la rentabilité du plan de
12 développement et refléteront mieux les risques et
13 les incertitudes futurs reliés à la rentabilité des
14 projets d'extension de réseau.

15 (14 h 23)

16 Ces recommandations favoriseront ainsi un
17 plan de développement qui est à la fois prudent,
18 équilibré et optimal et qui bénéficiera à la fois
19 les consommateurs et le Distributeur.

20 Un dernier point, c'était au paragraphe 60
21 et ça traite, au fond, de la proposition qui a été
22 déposée hier par madame Pelletier pour une
23 modification aux conditions de service. C'est
24 simplement pour dire qu'on est en accord avec le
25 texte qui a été proposé dans cette pièce-là, A-

1 0176.

2 Alors, voilà! Ce sont, à toutes fins
3 pratiques, mes représentations ce matin. On va s'en
4 remettre... cette fois-ci, c'est seulement la
5 deuxième fois en dix (10) ans, je crois, à la Régie
6 où je m'en remets vraiment à la plaidoirie écrite.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Je ne vous dirai pas que ça me plaît ou ça me
9 déplaît, mais c'est... nous allons vous lire
10 assurément. Puis vous avez quand même ajouté
11 quelques mots.

12 Me ÉRIC DAVID :

13 Pour la forme.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Est-ce que... Non. Alors, nous vous lirons
16 assurément. Madame Pelletier, un commentaire?

17 Mme LOUISE PELLETIER :

18 Seulement vous mentionner que je n'ai aucun mérite
19 ou crédit quant à la proposition de texte qui a été
20 soumise à Énergir hier. Sans le prompt secours et
21 assistance de nos avocats, ce n'aurait été
22 possible.

23 Me ÉRIC DAVID :

24 Non!

25

1 Mme LOUISE PELLETIER :

2 Ce n'est pas à moi que reviens le crédit. C'est
3 maître Cardinal.

4 Me ÉRIC DAVID :

5 D'accord. D'accord.

6 Mme LOUISE PELLETIER :

7 Et madame Lefrançois. Bon.

8 Me ÉRIC DAVID :

9 C'est bien que les différentes professions
10 s'accordent des crédits mutuels. Merci beaucoup.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Merci. Alors, vous vous doutez que nous... Maître
13 Neuman, partez pas trop vite. Il s'en va. Mais,
14 vous avez raison quand même parce que ce qu'on
15 annonce à l'instant, c'est qu'on va mettre un terme
16 à la journée d'audience et on va revenir lundi.
17 Mais, on se posait la question : est-ce qu'on fait
18 un petit effort pour finir? Mais, non, je pense que
19 c'est préférable de revenir lundi matin, comme on
20 l'a annoncé.

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Oui. C'est simplement parce que j'avais... comme
23 j'avais pris pour acquis que je ne passais pas
24 aujourd'hui, j'avais pris des engagements par
25 téléphone tout à l'heure...

1 LE PRÉSIDENT :

2 Oui, oui.

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 ... donc j'ai déjà un rendez-vous.

5 LE PRÉSIDENT :

6 C'est correct.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 O.K.

9 LE PRÉSIDENT :

10 C'est juste que comme j'allais annoncer peut-être
11 qu'on serait resté, là je vous voyais partir.

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 O.K. Oui. O.K.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Mais, non, ce n'était pas pour annoncer qu'on
16 restait. Donc, on va ajourner pour aujourd'hui. On
17 va souhaiter à tous une belle fin de semaine de
18 campagne. Non, qu'est-ce que je dis... Non. Une fin
19 de semaine d'hiver et on se revoit lundi matin. À
20 neuf heures (9 h 30). Ah! Tiens, on peut faire neuf
21 heures trente (9 h 30). Neuf heures trente (9 h 30)
22 lundi. Merci beaucoup

23

24 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

25

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 exacte et fidèle des notes recueillies par moi au
7 moyen du sténomasque, le tout conformément à la
8 Loi.

9

10 ET J'AI SIGNE:

11

12

13

Sténographe officiel. 200569-7

14

15