

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE DE GAZIFÈRE INC. RELATIVE
À LA FERMETURE RÉGLEMENTAIRE DES LIVRES
POUR LA PÉRIODE DU 1er JANVIER 2014
AU 31 DÉCEMBRE 2014, À LA FIXATION DU TAUX DE
RENDEMENT SUR L'AVOIR DE L'ACTIONNAIRE
POUR LES ANNÉES TÉMOINS 2016 ET 2017,
À L'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT ET À
LA MODIFICATION DES TARIFS À COMPTER
DU 1er JANVIER 2016

DOSSIER : R-3924-2015 PHASE 3

RÉGISSEURS : Me LISE DUQUETTE, présidente
M. GILLES BOULIANNE
M. LAURENT PILOTTO

AUDIENCE DU 2 NOVEMBRE 2015

VOLUME 1

DANIELLE BERGERON et CLAUDE MORIN
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me PIERRE RONDEAU
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me LOUISE TREMBLAY
Procureur de Gazifère;

INTERVENANTES :

Me JEAN-SÉBASTIEN DAOUST :
procureur de Association coopérative d'économie
familiale de l'Outaouais (ACEFO);

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS
procureur de la Fédération canadienne de
l'entreprise indépendante (FCEI);

Me DOMINIQUE NEUMAN
procureur de Stratégies énergétiques et Association
québécoise de lutte contre la pollution
atmosphérique (Sé-AQLPA).

TABLE DES MATIERES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE DE GAZIFÈRE (Programmes commerciaux et modifications au texte des Conditions de service et Tarif)	
SYLVAIN GROULX	
JEAN-BENOÎT TRAHAN	
INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY	18
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS	33
INTERROGÉS PAR Me PIERRE RONDEAU	37
INTERROGÉS PAR M. LAURENT PILOTTO	60
PREUVE DE GAZIFÈRE (PGEÉ)	
FRANÇOIS BOULANGER	
SYLVAIN GROULX	
JEAN-BENOÎT TRAHAN	
INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY	88
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	110

R-3924-2015
2 novembre 2015

- 4 -

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
B-0372 : (GI-22, Doc.2) Programmes commerciaux	18
A-0036 : Document tiré du site de Gaz Métro relativement aux équipements résidentiels et à la consommation	52

1 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce deuxième (2e)
2 jour du mois de novembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience à du deux (2)
8 novembre deux mille quinze (2015), dossier R-3924-
9 2015 Phase 3. Demande de Gazifère inc. relative à
10 la fermeture réglementaire des livres pour la
11 période du premier (1er) janvier deux mille
12 quatorze (2014) au trente et un (31) décembre deux
13 mille quatorze (2014), à la fixation du taux de
14 rendement sur l'avoir de l'actionnaire pour les
15 années témoins deux mille seize (2016) et deux
16 mille dix-sept (2017), à l'approbation du plan
17 d'approvisionnement et la modification des tarifs à
18 compter du premier (1er) janvier deux mille seize
19 (2016).

20 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître
21 Lise Duquette, présidente de la Formation, de même
22 que monsieur Gilles Boulianne et monsieur Laurent
23 Pilotto.

24 Le procureur de la Régie est maître Pierre Rondeau.
25 La requérante est Gazifère inc., représentée par

1 maître Louise Tremblay.
2 Les intervenantes de la Phase 3 qui participent à
3 la présente audience sont :
4 Association coopérative d'économie familiale de
5 l'Outaouais, représentée par maître Jean-Sébastien
6 Daoust;
7 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
8 représentée par maître Pierre-Olivier Charlebois
9 (FCEI) et monsieur Antoine Gosselin;
10 Stratégies énergétiques et Association québécoise
11 de lutte contre la pollution atmosphérique,
12 représentées par maître Dominique Neuman.

13 Y a-t-il d'autres personnes dans la salle
14 qui désirent présenter une demande ou faire des
15 représentations au sujet de ce dossier? Je
16 demanderais par ailleurs aux parties de bien
17 s'identifier à chacune de leurs interventions pour
18 les fins de l'enregistrement. Aussi, auriez-vous
19 l'obligeance de vous assurer que votre cellulaire
20 est fermé durant la tenue de l'audience. Merci.

21 Me STÉPHANIE LUSSIER :

22 Bonjour, Maître Duquette. Stéphanie Lussier devant
23 vous. Je vous parle aujourd'hui en mon nom
24 personnel. Je suis ici devant vous pour vous
25 confirmer ce matin mon incapacité d'agir

1 juridiquement dans le cadre du dossier qui vous est
2 présenté. Ce que je vous aurais suggéré, et je vais
3 y aller de ma suggestion, mais je comprends, ce
4 dont on m'a informée, j'étais à l'extérieur, ce
5 dont on m'a informée, c'est que, juste avant la
6 pause, il y a eu un huis clos dans lequel la
7 situation de l'ACEF de l'Outaouais a été discutée,
8 et je n'étais pas présente à ce huis clos. Je veux
9 juste le souligner. Je n'ai pas entendu ce qui a
10 été dit et je n'ai pas pu répondre à ce qui a été
11 dit. Donc, ça, c'est un élément.

12 Je ne sais pas, je ne sais pas du tout ce
13 qui a... Bien, j'ai des idées. Disons que je m'en
14 doute, mais je ne sais pas exactement dans le
15 détail ce qui s'est passé, s'il s'est passé des...
16 S'il y a eu des affirmations ou des... me
17 concernant, peut-être qu'il serait approprié pour
18 moi de pouvoir, le cas échéant, les commenter, si
19 c'est pertinent.

20 Ma suggestion ce matin compte tenu de la
21 situation très particulière dans laquelle nous nous
22 retrouvons aurait été pour l'ACEF de l'Outaouais
23 dans le cadre de la Phase 3. Et afin d'assurer le
24 bon déroulement du dossier parce que c'est un
25 élément qui est très important pour tout le monde

1 pour vous et également pour moi, même si je n'agis
2 pas dans ce dossier, ça aurait été de procéder à
3 l'adoption du mémoire de monsieur Rozéfort comme
4 étant la preuve de l'intervenante et de terminer la
5 Phase... de considérer ce raisonnement-là comme
6 étant la position de l'intervenante et de terminer
7 la Phase 3 à ce moment-là avec le contenu disons du
8 mémoire de monsieur Rozéfort. Ça, c'est ce que
9 j'allais vous suggérer.

10 Maintenant, ce que je comprends également,
11 c'est qu'il y a des discussions peut-être au niveau
12 du mandat. En fait, je suis, je suis dans une
13 situation dans laquelle mon souhait le plus profond
14 est que la solution la plus appropriée soit
15 apportée et que tous les droits de tous et chacun
16 soient préservés, et que l'intérêt de tous et
17 chacun soit préservé, incluant l'ACEF de
18 l'Outaouais, ceux de l'analyste et ceux de la
19 procureure. Mais s'il y a des pertes à absorber, je
20 les absorberai.

21 Ceci étant, je comprends également que
22 l'ACEF de l'Outaouais est venue vous présenter des
23 éléments. Je ne sais pas ce qui vous a été dit,
24 mais enfin, moi, je vous tire ma révérence, je vais
25 vous laisser donner suite à ce dossier. C'est bien

1 malgré ma volonté, soyez-en assuré. Et j'espère
2 que, malgré tout, vous allez passer une excellente
3 audience.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je vous remercie, Maître Lussier. Maître Daoust. En
6 fait, Maître Lussier, effectivement, il y a eu une
7 audience à huis clos et par laquelle l'ACEF de
8 l'Outaouais nous demandait de retirer son
9 intervention du présent dossier. Et dans le présent
10 dossier, la Régie va accueillir la demande de
11 l'ACEFO de retirer son intervention du présent
12 dossier. Et, en conséquence, la Régie va retirer
13 toutes les pièces déposées par vous au nom de
14 l'ACEFO sous la cote ACEFO C-ACEFO du SDÉ. Et la
15 lettre que maître Daoust a transmise sous pli
16 confidentiel vendredi trente (30) octobre deux
17 mille quinze (2015) sera retournée à maître Daoust.
18 Comme ça, ça ne sera pas non plus dans le dossier.
19 Alors, c'est comme ça qu'on va clore ce chapitre-là
20 du dossier. Je vous remercie tout le monde. Mais je
21 vais vous souhaiter également une bonne semaine.

22 (10 h 50)

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Je vous remercie. Alors, je vous remercie.

25 Alors, bonjour à tous les participants.

1 Nous amorçons maintenant la partie publique de
2 l'audience qui porte sur la Phase 3 de la demande
3 de Gazifère, soit celle relative à l'établissement
4 de ses Tarifs et conditions de service pour deux
5 mille seize (2016).

6 Nous aurons le plaisir d'étudier des
7 propositions de modification à différentes
8 méthodologies en Phase 4. Et à ce sujet, vous aurez
9 remarqué que la Régie a ajouté un sujet en Phase 4,
10 ce sujet est l'entente avec la Municipalité de
11 Gatineau.

12 Toutefois, il y a des répercussions pour
13 les tarifs de deux mille seize (2016) en ce que des
14 coûts ont été inclus dans les tarifs de deux mille
15 seize (2016) en fonction de cette entente. Ainsi,
16 Maître Tremblay, ainsi que, le cas échéant, les
17 intervenants, nous aimerions connaître votre
18 position sur la façon dont la Régie devrait traiter
19 ces coûts une fois ceux-ci identifiés. Alors,
20 devrait-on les inclure dans les tarifs deux mille
21 seize (2016) de manière provisoire ou est-ce qu'on
22 devrait les exclure des tarifs, mais permettre un
23 compte pour les capter et les accepter si l'entente
24 avec la municipalité est approuvée par la Régie. Ce
25 sont des exemples, mais nous aimerions vous

1 entendre à ce sujet-là.

2 Un autre sujet sur lequel la Régie aimerait
3 vous entendre et aimerait vos commentaires est la
4 possibilité pour Gazifère d'opérer selon la méthode
5 du coût de service non seulement en deux mille
6 seize (2016) et deux mille dix-sept (2017), mais
7 également en deux mille dix-huit (2018). En ce
8 moment, on avait prévu deux années en coût de
9 service, la troisième année, on repasse... en fait,
10 en deux mille dix-huit (2018), on retombait en
11 mécanisme incitatif.

12 Cette manière de procéder aurait plusieurs
13 avantages dont notamment à fournir plus de temps à
14 l'équipe réglementaire de Gazifère de procéder à
15 l'évaluation quantitative et qualitative du
16 mécanisme incitatif et, suivant cette évaluation,
17 de faire une réflexion poussée sur son prochain
18 mécanisme, s'il y a lieu d'en faire un, bien sûr.

19 Par ailleurs, vous savez comme moi qu'il y
20 aura prochainement une nouvelle stratégie
21 énergétique, il pourrait être prudent d'attendre de
22 voir ce que cette stratégie pourrait exiger de nous
23 tous avant de s'engager dans un mécanisme
24 pluriannuel, mais l'expérience enseigne qu'il y a
25 toujours un revers aux avantages. Alors, il s'agira

1 de soupeser ces avantages et ces inconvénients
2 pendant la présente audience. Ce serait apprécié de
3 votre part de voir est-ce que c'est une possibilité
4 qui pourrait se faire.

5 Un dernier sujet sur lequel nous aimerions
6 vos commentaires : les tarifs provisoires pour deux
7 mille seize (2016), le cas échéant.

8 Comme vous le savez, la Régie fait
9 habituellement d'énormes efforts pour sortir la
10 décision en temps opportun pour Gazifère. Elle
11 continuera encore à déployer ces efforts. Ceci dit,
12 cette année, le calendrier réglementaire fait en
13 sorte que sortir la décision avant la première
14 semaine de décembre deux mille quinze (2015)
15 relèverait presque du miracle.

16 Alors, à la suite de notre lettre au mois
17 d'août, vous avez mentionné souhaiter... Gazifère a
18 mentionné souhaiter que les nouveaux tarifs
19 reflètent votre présente demande en y incluant la
20 baisse et la Régie est encline à procéder de cette
21 façon. Ceci dit, si vous avez des commentaires
22 supplémentaires à la suite du développement du
23 dossier, nous vous entendrons avec plaisir à ce
24 sujet.

25 En parlant d'équipe et d'efforts, il est

1 important de noter que c'est grâce au support de
2 notre équipe que nous sommes en mesure d'absorber
3 et de digérer toute l'information qui est soumise
4 dans le cadre du dossier. Outre les régisseurs que
5 vous avez devant vous, vous avez... cette équipe se
6 compose de monsieur Phi Dang qui est absent
7 aujourd'hui, mais qui sera là pour la semaine, le
8 reste de la semaine. Monsieur Phi Dang est notre
9 chargé de projet.

10 Nous avons madame Odette Alary qui a
11 brillamment repris sa relève comme chargé de projet
12 en son absence. Nous avons également monsieur
13 Gaston Bilodeau, madame Silvia Rodriguez, Marie-
14 Claire Dinh, Christine Lafleur, Pierre Hosatte et
15 maître Rondeau, notre avocat. Madame Ana Thalie
16 Auguste qui est notre greffière audiencière
17 aujourd'hui, elle est aidée de madame Johanne
18 LeBuis, nous aiderons à rester dans le droit chemin
19 tout du long du dossier.

20 Alors, quelques questions d'intendance
21 avant de passer. Le quinze (15) octobre dernier,
22 maître Dubois vous a fait parvenir le calendrier
23 d'audience, il est relativement léger. Je ne pense
24 pas que nous aurons besoin de l'ensemble de la
25 semaine tel qu'initialement prévu.

1 Pour la présentation des témoignages, il
2 est entendu que si nous devions devancer légèrement
3 l'horaire aujourd'hui, nous finirons simplement
4 plus tôt car je comprends que les membres... que
5 les témoins qui sont des membres du personnel
6 d'Enbridge ne seront disponibles que demain, mardi.

7 Maître Tremblay, la Régie a beaucoup de
8 questions pour le panel du coût de service, donc le
9 panel qui sera là demain. Ceci dit, nous nous
10 efforcerons de poser nos questions, l'ensemble de
11 nos questions destinées à vos témoins d'Enbridge en
12 premier afin que ceux-ci puissent rejoindre leur
13 bureau, même si nous devions continuer nos
14 questions avec le personnel de Gazifère sur ce
15 panel mercredi matin, s'il y avait lieu, bien sûr.

16 (10 h 56)

17 J'espère que ça correspond à votre propre
18 planification à ce sujet. Et puis évidemment, nous
19 nous attendons à la collaboration habituelle de
20 tous si l'horaire devait se contracter ou
21 s'allonger mardi et mercredi. Les plaidoiries
22 devraient avoir lieu mercredi. Alors, ça se peut
23 qu'il y aurait un bout de preuve mercredi matin et
24 les plaidoiries mercredi après-midi. Même si la
25 preuve s'allonge quelque peu, mercredi matin.

1 Alors, nous procéderons... L'audience va se
2 dérouler selon l'horaire habituel, soit de neuf
3 heures (9 h) à quinze heures (15 h), avec des
4 pauses lunch d'environ une heure, et évidemment des
5 pauses santé en matinée ou en après-midi au besoin.

6 Comme vous le savez, le sujet de tarifaire
7 peut être plus aride. Alors, je vous demanderais
8 d'avoir une petite pensée pour ceux qui nous
9 assistent si vaillamment, alors madame la
10 sténographe et mesdames les greffières. Pour
11 faciliter leur tâche, s'il vous plaît, parlez
12 lentement et distinctement.

13 La Régie a pris connaissance de l'ensemble
14 de la preuve au dossier. Vous êtes donc invités à
15 faire une présentation ciblée de celle-ci afin de
16 souligner les points importants sur lesquels vous
17 souhaitez attirer notre attention.

18 Enfin, tel que prévu aux articles 30 et 31
19 du règlement sur la procédure de la Régie de
20 l'énergie, la Régie dispose à l'audience de
21 demandes de reconnaissance du statut de témoin
22 expert. Alors, dans le présent dossier, la Régie a
23 reçu une demande de reconnaissance du statut de
24 témoin expert pour Gazifère, donc demande la
25 reconnaissance de monsieur Philippe Dunsky et

1 monsieur François Boulanger, respectivement
2 président et consultant principal de Dunsky
3 Expertise en Énergie, à titre d'experts en
4 efficacité énergétique incluant la détermination
5 des tests appropriés pour évaluer la rentabilité de
6 mesures en efficacité énergétique de distributeurs
7 d'énergie.

8 La Régie juge que cette demande a été
9 formulée conformément aux dispositions de son
10 règlement sur la procédure. La Régie constate que
11 cette demande n'est pas contestée. Elle a pris
12 connaissance de la demande de reconnaissance ainsi
13 que des curriculum vitae de monsieur Dunsky et
14 Boulanger, et elle s'en déclare satisfaite. La
15 Régie accorde donc le statut de témoins experts tel
16 que demandé à monsieur Philippe Dunsky et François
17 Boulanger.

18 À moins d'autres questions préliminaires,
19 la Régie est prête à procéder. Maître Tremblay.

20

21 PREUVE DE GAZIFÈRE (Programmes commerciaux et
22 modifications au texte des Conditions de service et
23 Tarif)

24

25

1 Me LOUISE TREMBLAY :
2 Merci beaucoup, Madame la Présidente. D'abord,
3 c'est grandement apprécié de penser, effectivement,
4 à pouvoir libérer les personnes d'Enbridge le plus
5 rapidement possible pour pas qu'ils aient à être là
6 durant tout le panel. Alors, merci beaucoup pour
7 cette pensée-là qui est très appréciée. D'autre
8 part, je voulais juste vous aviser que j'ai su ce
9 matin que monsieur Dunsky n'est pas
10 particulièrement en forme. Il a des problèmes de
11 santé. Alors, il se peut qu'il fasse partie du
12 panel, et ça se peut également qu'il ne soit pas
13 là. Je voulais juste vous en faire part. Donc,
14 quant à moi, on est prêt à procéder pour le second
15 panel sur les programmes commerciaux. Monsieur
16 Trahan est toujours sous le même serment. Donc, je
17 demanderais à madame la greffière d'assermenter
18 monsieur Sylvain Groulx.

19

20 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce deuxième (2e)
21 jour du mois de novembre, ONT COMPARU :

22

23 SYLVAIN GROULX, directeur Service des ventes,
24 communication et efficacité énergétique, Gazifère,
25 ayant une place d'affaires au 706, boulevard

1 Gréber, Gatineau (Québec);

2

3 JEAN-BENOÎT TRAHAN (sous la même affirmation
4 solennelle);

5

6 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
7 solennelle, déposent et disent :

8

9 INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY :

10 On a distribué tantôt deux schémas qu'on aimerait
11 déposer au dossier. Si je ne me trompe pas, nous
12 sommes rendus à la pièce B-0372. Alors ça va être
13 GI-22, Document 2 (B-0273).

14

15 B-0372 : (GI-22, Doc.2) Programmes commerciaux

16

17 Q. [1] Je vais débiter, Monsieur Trahan, en vous
18 demandant de sommairement expliquer les raisons
19 pour lesquelles Gazifère propose d'implanter des
20 programmes commerciaux cette année.

21 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

22 R. Bonjour. Donc, pourquoi des programmes commerciaux
23 chez Gazifère à partir de deux mille seize (2016)?
24 Bien, la première des raisons, c'est que c'est un
25 marché qui est en transition. On va vous présenter,

1 on va présenter le coût de service un peu plus...
2 plus abondamment cet élément, mais vous le
3 retrouvez dans le tableau qui a été présenté à la
4 GI-41, Document 1 page 3 où on voit, très
5 rapidement, l'effondrement du marché de la maison.
6 C'est-à-dire que le marché traditionnel de
7 Gazifère, la maison (la maison en rangées,
8 l'unifamiliale, le jumelé) a diminué entre deux
9 mille neuf (2009) et deux mille quatorze (2014) de
10 cinquante pour cent (50 %).

11 Donc, le marché de la construction a
12 baissé. L'autre élément qu'il faut retenir, c'est
13 que, dans cette période-là, il y a également eu une
14 réduction du marché des multi-appartements, les
15 grands immeubles à logement. On parle d'une
16 réduction de vingt-deux pour cent (22 %). Il y a
17 véritablement un espèce de marché en transition où,
18 de plus en plus, c'est le marché des immeubles à
19 logements multiples qui se met en place chez
20 Gazifère.

21 Cette évolution-là est également poussée
22 par les natures ou le développement urbanistique
23 qu'on retrouve actuellement dans la ville de
24 Gatineau. Donc, il y a encore des terrains
25 accessibles, mais de plus en plus, la Ville fait en

1 sorte d'augmenter la densité dans la ville. Donc,
2 conséquemment, ce qui est près du réseau est
3 davantage dans cette situation-là, c'est-à-dire
4 dans des situations d'immeubles à multi-logements.
5 Donc, il a fallu évaluer cette situation-là,
6 regarder ce qu'on pouvait faire et donc, proposer
7 quelque chose, c'est ce qu'on va faire. Puis je
8 vais expliquer un peu plus dans quelques instants,
9 avec le Programme multilogement, dans lequel on va
10 juste présenter un schéma pour être bien certain
11 qu'on comprend bien c'est quoi l'objectif du
12 programme.

13 (11 h 02)

14 En ce qui concerne le marché commercial et
15 le marché résidentiel, il s'agit ici davantage
16 d'objectifs d'augmenter l'utilisation du gaz
17 naturel chez nos consommateurs. Lorsqu'on se
18 compare, chez nous, avec la région d'Ottawa, qui
19 est très près, hein, c'est simplement l'autre côté
20 de la rivière, bien, il est bien entendu que
21 l'usage du gaz naturel est très différent dans les
22 résidences d'un côté et l'autre de la rivière pour
23 différentes raisons. Et, pour ça, bien, on a décidé
24 de mettre en place des choses, qu'on n'a jamais
25 faites par le passé, pour essayer de favoriser

1 davantage de volumes chez nos clients.

2 On ne cherche pas à aller chercher du
3 volume chez une clientèle potentielle future, on
4 veut véritablement avoir du volume additionnel chez
5 la clientèle actuelle. Pourquoi? Parce que, de
6 manière générale dans notre marché, les gens vont
7 aller au gaz naturel, vont installer des
8 équipements de chauffage ou d'eau chaude, ils vont
9 le faire d'eux-mêmes, par la manière dont on
10 fonctionne actuellement dans notre marché, c'est
11 plus les autres usages. Et c'est pour ça que nos
12 programmes visent vraiment les autres usages au
13 niveau résidentiel.

14 Quant au commercial, encore une fois,
15 par... l'économique de la chose fait en sorte que
16 la clientèle commerciale, habituellement, va vers
17 le gaz naturel. Donc, il y aurait beaucoup de
18 subventions qui seraient données pour rien, si on
19 donnait des subventions, d'emblée, à des clients
20 qui s'en vont nécessairement au gaz naturel. Par
21 contre, on a remarqué, dans certains endroits où le
22 gaz naturel n'était pas utilisé à différents
23 usages, c'est qu'il serait intéressant d'être
24 capables de l'offrir à ces gens-là pour qu'il
25 devienne utilisé à d'autres usages.

1 Donc, deux objectifs : s'ajuster à la
2 transition du marché de la construction dans le
3 secteur de Gatineau, où on s'en va vers le
4 multilogement, et trouver des solutions pour
5 augmenter l'utilisation du gaz naturel chez la
6 clientèle existante.

7 Q. [2] Alors, dans un premier temps, on va parler du
8 programme qui est dédié aux immeubles
9 multilogement. Pouvez-vous décrire sommairement la
10 nature de ce programme-là?

11 R. Oui, tout à fait. Je vous amènerais au premier
12 graphique. Je sais qu'en papier, vous voyez un
13 graphique complet, je vous inviterais peut-être à
14 suivre un peu plus sur l'écran. En réalité, on a un
15 merveilleux immeuble ici qui se construit,
16 supposons, trois étages. Et qu'est-ce qui se passe
17 lorsqu'on décide de mettre le gaz naturel dans un
18 tel immeuble?

19 La première des choses c'est qu'il faut
20 amener les fameuses lignes de gaz, il faut amener
21 le gaz naturel dans chacun des appartements. C'est
22 un coût qui, actuellement, par exemple, on pourrait
23 considérer que ça vaut cinq mille cinq cents
24 dollars (5500 \$). Donc, le constructeur, à l'heure
25 actuelle, doit payer cinq mille cinq cents dollars

1 (5500 \$) s'il veut amener le gaz naturel, dans la
2 mesure où le gaz naturel est sur chaque étage.
3 Donc, il y a un montant que le constructeur
4 débourse, peu importe les différentes situations
5 qu'on peut analyser. Et ça, dans notre marché à
6 l'heure actuelle, les constructeurs sont prêts à
7 payer cette portion-là.

8 Maintenant il faut monter le gaz naturel
9 aux différents étages. Notre première option c'est
10 de monter le gaz naturel via des actifs
11 réglementés, donc avant le compteur. C'est-à-dire
12 de mettre en place un tuyau qui va monter, qui va
13 mettre en place des compteurs sur chacun des
14 étages. Ça c'est un coût d'environ cent mille
15 dollars (100 000 \$). Je n'ai pas besoin de venir à
16 la Régie, demain matin je peux faire un projet de
17 cette nature-là; je le fais et c'est tout.

18 Ça a des inconvénients pour Gazifère. Un,
19 c'est un coût qui est quand même relativement
20 élevé; deux, il y a des dépenses d'opération et
21 d'entretien qui sont plus importantes parce que ça
22 donne des équipements qui sont à l'intérieur des
23 édifices et donc, ce n'est pas nécessairement
24 facile à gérer, disons ça ainsi, ou à entretenir et
25 à maintenir. Et ça donne des coûts, en plus,

1 additionnels au constructeur parce que ça va
2 prendre de l'espace à l'intérieur de l'édifice, il
3 va falloir qu'il construise des espèces de petits
4 garde-robes à compteur. Ça va faire des gens qui
5 vont se promener sur les étages pour aller chercher
6 les compteurs, et caetera, donc ça crée beaucoup de
7 problèmes.

8 On a une solution qui est différente, qui
9 est de mettre les compteurs au sous-sol et de
10 monter des lignes de gaz directement sur chacun des
11 étages de manière individuelle. Et, ça, ce coût-là
12 n'est que de... dans cet exemple-ci, cinquante-cinq
13 mille dollars (55 000 \$), donc largement inférieur
14 au cent mille dollars (100 000 \$) qui serait par la
15 voie réglementaire traditionnelle. Il n'y a pas de
16 coût d'opération et de maintenance additionnelles
17 pour Gazifère et il n'y a pas de perte d'espace et
18 de coût additionnel pour le constructeur. Donc,
19 c'est une situation où tout le monde gagne puisque,
20 au bout de la ligne, il y a moins de sous dans la
21 base tarifaire pour répondre au même client.

22 Cela étant dit, faisons un pas de plus. Les
23 constructeurs ne veulent pas avoir la solution du
24 réglementé. Donc, quand bien même que je voudrais
25 l'offrir, on l'a essayé, là, mais les constructeurs

1 ne la veulent pas parce que ça prend de l'espace,
2 ça crée des difficultés pour eux puis... ce n'est
3 pas quelque chose qu'ils... Il faut voir
4 qu'ultimement, quand ils bâtissent ça, souvent, au
5 Québec, c'est des plans qui sont fait initialement
6 à l'électricité, là, donc commencer à vouloir
7 mettre des compteurs un peu partout sur les étages,
8 là, ça fait modifier les plans, donc ça rend les
9 choses compliquées alors que cette solution-là est
10 beaucoup plus fonctionnelle. Donc, ça c'est
11 l'objectif du Programme multilogement.

12 Au bout de la ligne c'est quoi? C'est de ne
13 pas payer davantage que si on le faisait au
14 réglementé, mon cinquante-cinq mille (55 000 \$)
15 vaut moins que mon cent mille dollars (100 000 \$),
16 donc c'est la première chose, je ne veux pas payer
17 plus cher. Je ne veux pas que... mon constructeur,
18 actuellement est prêt à payer cinq mille cinq cents
19 (5500), bien, il va continuer à le payer le cinq
20 mille cinq cents (5500). Je ne veux pas le payer
21 dans mon programme, donc mon constructeur est tenu
22 indemne et n'a pas de coûts additionnels pour lui,
23 mais au bout de la ligne il va se retrouver avec le
24 gaz dans chacune de ses unités.

25 (11 h 07)

1 Q. [3] Monsieur Trahan, je vous réfère maintenant à
2 l'analyse qui a été déposée par la FCEI, la pièce
3 C-FCEI-0025, plus particulièrement à la page 2 de
4 ce... de cette analyse sous la rubrique...
5 naturellement à la rubrique 2 sur les programmes
6 commerciaux, au quatrième paragraphe, on peut lire
7 ce qui suit :

8 [...] la FCEI juge que les programmes
9 demandés par Gazifère devraient faire
10 l'objet d'un suivi détaillé des
11 revenus et des coûts incluant les
12 coûts liés au démarchage, à la
13 promotion, à la recherche de projets
14 et à l'évaluation de l'aide
15 financière, le cas échéant.

16 Est-ce que Gazifère est disposée à faire un suivi à
17 l'égard de ce programme commercial?

18 R. Tout à fait. En fait, on propose de faire des
19 suivis pour chacun des programmes, on pourra les
20 passer par la suite, là, à s'assurer qu'on vous
21 propose ce qu'on pense ce qui devrait être inclus
22 dans ces suivis-là. Les suivis devraient se faire
23 dans le cadre du dossier de fermeture pour chacun
24 des... des dossiers donc de fermeture de chacune
25 des années. Et ce qu'on vous propose c'est de

1 mettre le nombre de projets, les déboursés par
2 projet, le nombre d'unités par projet, le type
3 d'équipement qui est installé dans les... dans les
4 différents appartements et l'étude de rentabilité
5 qui est prévue au moment du projet. Donc ça
6 permettrait d'avoir une vision de chacun des
7 projets, voir s'ils passent toujours la norme au
8 niveau de l'étude de rentabilité et donc de
9 faire... d'avoir une idée de l'évolution de ces
10 différents projets.

11 Il y a peut-être juste une petite chose.
12 J'avais une deuxième acétate, là, dans un temps
13 immémorial... que là je ne sais plus trop où
14 rentrer, si je peux peut-être y aller, si vous
15 permettez.

16 Q. [4] Oui, effectivement c'est... c'est le deuxième
17 schéma qui avait été préparé dans une autre
18 optique, mais allez-y, Monsieur Trahan, présentez-
19 le. C'est toujours la vérité, alors présentez-le.

20 R. Donc simplement il fut un temps où il y avait des
21 discussions entre le coût du gaz naturel et le coût
22 électrique, donc le surcoût du gaz naturel versus
23 l'électricité. On voulait juste vous schématiser la
24 nature du surcoût. Donc je reviens à tantôt, je
25 vous disais qu'il y avait un surcoût qui se faisait

1 au niveau de chacun des étages, donc un surcoût de,
2 par exemple, cinq mille cinq cents (5500 \$) dans
3 notre fameuse étude. On a un surcoût pour monter le
4 gaz naturel aux étages, qui est par exemple de
5 cinquante-cinq mille dollars (55 000 \$). Et il y a
6 des surcoûts ensuite dans chacun des... des
7 appartements. Donc dans ces appartements-là les
8 surcoûts c'est les équipements, mais surtout les
9 coûts d'installation de ces fameux équipements.

10 Donc quant à Gazifère, notre programme à
11 nous se limiterait à, pour le moment du moins, à
12 limiter l'aide commerciale uniquement à la portion
13 de monter le gaz naturel sur les étages. Donc ce
14 qui démontre, là, qu'on est encore très loin du
15 surcoût global associé au gaz naturel dans le cadre
16 d'une comparaison gaz et électricité au niveau des
17 coûts de construction.

18 Q. [5] Alors, Monsieur Trahan, Gazifère propose
19 également la mise en place d'un programme associé à
20 l'ajout de charges pour le secteur résidentiel. Je
21 vous demanderais de le décrire sommairement, tel
22 qu'il est proposé.

23 R. Donc sommairement, le programme est... on vise une
24 clientèle qui est déjà active, qui est déjà
25 branchée. Donc techniquement l'ajout de charges

1 n'inclut pas de coûts pour le Distributeur. Donc ce
2 qu'on propose c'est de donner une aide financière
3 équivalente à cinq ans de revenus de distribution
4 pour différents usages normés, selon une grille
5 qu'on vous a présentée. On remarquera que ces
6 programmes-là sont excessivement rentables sur la
7 durée de vie des différents équipements qui vous
8 ont été proposés. Et l'objectif en arrière de ça
9 c'est d'amener donc les clients à consommer
10 davantage de gaz naturel dans différents usages. Et
11 pour ce faire, Gazifère compte utiliser sa force de
12 vente et ses budgets actuels de promotion pour être
13 capable de mettre ce programme en place.

14 Q. [6] Dans son mémoire la FCEI, encore une fois en
15 fait c'est une demande, là, qui... ou un
16 commentaire qui est fait à l'égard de chacun des
17 programmes, elle recommande qu'effectivement il y
18 ait un suivi détaillé des revenus et des coûts qui
19 soit fait également pour ce programme-ci. Alors
20 est-ce que Gazifère est disposé à faire un tel
21 suivi?

22 R. Tout à fait, dans le cadre de ce programme on vous
23 proposerait d'inclure encore une fois la fermeture
24 des livres et d'inclure le nombre de participants
25 par programme, le montant des offres... oups,

1 excusez. Donc c'est ça. Le montant des... en
2 réalité des... offert pour chacun des programme,
3 là, le nombre de participants versus les dollars
4 qui sont octroyés, ainsi que le suivi sur les
5 dépenses de promotion.

6 Q. [7] Finalement le troisième programme est proposé
7 également pour l'ajout de charges, mais dans le
8 secteur commercial. Et la FCEI dans son analyse
9 demande que ce programme soit également offert aux
10 nouveaux clients occupant des locaux existants.
11 Quelle est la position de Gazifère à l'égard de
12 cette recommandation?

13 R. À ce stade on n'envisage pas d'aller dans ce sens
14 parce que pour le moment ce qu'on comprend de notre
15 marché c'est que la clientèle commerciale
16 lorsqu'elle s'établit, qu'elle soit dans un
17 nouveau... dans un immeuble qui était déjà desservi
18 au gaz ou dans un... un immeuble récent qui vient
19 d'être construit, va se mettre au gaz naturel
20 d'emblée.

21 (11 h 13)

22 Nous, notre projet est plutôt de viser
23 l'ajout de charges chez la clientèle existante, par
24 exemple, un endroit, un restaurant qui aurait la
25 cuisine déjà au gaz naturel, peut être le chauffage

1 au gaz naturel, mais qui n'a peut-être pas, par
2 exemple, ses chauffe-terrasses qui sont au gaz
3 naturel, qui sont au propane, par exemple. Donc,
4 c'est vraiment d'aller vers une clientèle qui est
5 existante ou une clientèle qui aurait une
6 cuisinière, mais qui n'aurait pas le chauffage dans
7 son édifice pour toutes sortes de raisons. C'est
8 d'aller chercher un ajout de charges chez la
9 clientèle existante.

10 Alors, si je m'en vais vers une clientèle
11 qui change, qui évolue, quant à nous, là, notre
12 compréhension, c'est qu'on donnerait des sous à des
13 gens qui, à l'heure actuelle, n'en ont pas besoin
14 pour s'installer. Lorsque les gens s'installent,
15 lorsqu'ils ont un plan précis, habituellement, au
16 départ, ils mettent le gaz lorsque c'est possible.
17 C'est plus les espèces d'ajouts en cours de route,
18 là, qui, ultimement, souvent, ne se font pas au gaz
19 naturel où là, il faut comme... on pense qu'il faut
20 revenir pour essayer d'offrir quelque chose
21 d'autre. Donc, on veut le limiter uniquement aux
22 clients existants, de plus de douze (12) mois, qui
23 sont déjà en affaires, qui roulent, mais qui
24 pourraient consommer davantage de gaz naturel.

25 Q. [8] Est-ce que Gazifère envisage de mettre en place

1 un suivi aussi pour ce dernier programme?

2 R. Tout à fait. Et à cet égard-là, bien, bien entendu,
3 il y aurait le nombre de consommateurs qui
4 utiliseraient ce programme. L'aide financière et
5 donc toutes les conditions entourant les volumes et
6 les tarifs ayant permis d'établir les aides
7 financières pour chacun des clients. Et les types
8 d'équipements, également, qui seraient utilisés,
9 donc ça permettrait d'avoir une vue d'ensemble un
10 peu plus claire et un suivi sur trois ans
11 concernant l'obligation minimale annuelle qui
12 serait mise en place puisqu'une demande de... étant
13 donné que c'est un marché un petit peu plus,
14 disons, à risque, le marché commercial, donc on
15 vous propose de mettre en place des conditions. Et
16 il y aurait des obligations minimales annuelles
17 associées à ces programmes. Donc, à ces programmes,
18 il y aurait également un suivi sur le respect de
19 ces obligations minimales annuelles de
20 consommation.

21 Q. [9] Vous l'avez probablement dit, Monsieur Trahan,
22 mais je veux juste m'assurer que c'est clair.

23 R. Oui.

24 Q. [10] Alors, vous avez précisé, pour les trois
25 programmes, qu'il y aurait des suivis et que ces

1 suivis seraient faits dans quel cadre plus
2 précisément?

3 R. Dans le cadre des fermetures de livres.

4 Q. [11] Parfait. Est-ce que vous avez quelque chose
5 d'autre à ajouter?

6 R. Moi non.

7 Q. [12] Monsieur Groulx?

8 Me SYLVAIN GROULX :

9 R. Non.

10 Q. [13] Alors ça complète la preuve en chef pour ce
11 témoignage... ce panel, pardon.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je vous remercie, Maître Tremblay. Alors ça va être
14 au tour de Maître Charlebois, si vous avez des
15 questions pour ce panel?

16 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS:

17 Q. [14] Merci, Madame la Présidente. Pierre-Olivier
18 Charlebois pour la Fédération canadienne de
19 l'entreprise indépendante. Bonjour Monsieur Trahan,
20 bonjour Monsieur Groulx. Je vais vous référer, et
21 je serai bref, là, je vais vous référer à la pièce
22 GI-22, donc qui est le témoignage de monsieur
23 Trahan et monsieur Groulx. Document 1, page 12 de
24 15.

25 Alors la question est qui est posée, c'est :

1 Est-ce que Gazifère compte offrir le
2 programme à tous les clients
3 commerciaux actuels et nouveaux?
4 Donc, on parle du programme, là, d'ajout d'usage
5 résidentiel et commercial. Dans ce cas-ci,
6 commercial. La réponse que Gazifère donne, on dit :
7 Non, Gazifère propose d'offrir les
8 aides financières uniquement aux
9 clients déjà consommateurs de gaz
10 naturel. Cela s'explique par le fait
11 qu'au départ, les clients commerciaux
12 ont tout intérêt à mettre tous les
13 équipements au gaz naturel lorsque
14 cela est possible, étant donné le
15 grand avantage économique que cela
16 leur procure.
17 Je m'arrête là. C'est sur cette prémisse-là qu'on
18 voudrait vous entendre davantage. Donc, est-ce que,
19 c'est une chose de le dire, mais est-ce que
20 Gazifère a des études, des analyses qui justifient
21 et qui vous amènent à penser qu'effectivement, des
22 clients commerciaux ont tout intérêt à mettre en
23 place tous leurs équipements au gaz naturel lorsque
24 cela est possible? Est-ce que cette affirmation-là
25 est supportée par des analyses ou des études que

1 Gazifère aurait faites?

2 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

3 R. En fait, il faut se remettre dans le cadre, là.
4 Gazifère, c'est Gatineau, il y a mille cinq cents
5 (1500), mille huit cents (1800) clients
6 commerciaux, là. Donc, on ne se paie pas des études
7 de trois millions de dollars (3 M\$) pour évaluer la
8 situation. Ce que l'on peut vous dire, par contre,
9 c'est qu'on a un représentant qui est dédié au
10 service, aux commerces, donc au secteur commercial
11 et industriel, si on veut, là... pas si on veut,
12 mais c'est le cas, et puis c'est son expertise du
13 secteur.

14 Donc, dès qu'un client nouveau arrive dans
15 le marché, s'installe, le téléphone sonne, le gaz
16 naturel est naturellement en place. Est-ce qu'on a
17 fait une analyse? Est-ce qu'on a fait un sondage?
18 On n'a rien fait de ça et l'expérience du secteur
19 démontre que c'est la situation. Et à l'heure
20 actuelle, on a eu des discussions beaucoup à
21 savoir, « Est qu'il y aurait du potentiel
22 additionnel? Est-ce qu'on a... ». Parce que quand
23 on a fait ces programmes-là, on a regardé toutes
24 les options, là. On ne s'est pas limité à dire :
25 « On vise juste ces choses-là », on a regardé le

1 portait au complet, on a fait un groupe de travail
2 interne, on a regardé toutes les options, on a
3 amené la connaissance de Gazifère puis on a regardé
4 tout ça puis on a dit : « Qu'est-ce qui fait qu'on
5 n'est pas capable d'aller chercher plus de volume?
6 Qu'est-ce qui fait qu'on n'est pas capable d'aller
7 chercher plus de clients? »

8 Au niveau commercial, dès que le client est
9 le moindrement d'une certaine ampleur, il s'en va
10 vers le gaz naturel. Ce qui échappe, à l'heure
11 actuelle, à Gazifère, c'est les petits commerces.
12 Le petit médecin, la petite salle de massothérapie,
13 les petits bureaux d'avocats, de notaires, ces
14 choses-là. Ça, c'est plus difficile, c'est plus un
15 peu similaire à des résidences personnelles, si on
16 veut.

17 (11 h 19)

18 C'est des petits volumes de gaz. Mais dès
19 que le volume de gaz est le moindrement important,
20 l'avantage du gaz naturel fait en sorte que les
21 clients se dirigent vers le gaz naturel
22 naturellement.

23 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

24 Q. [15] Et vous avez référé, dans votre réponse, à la
25 création d'un groupe de travail, vous avez discuté

1 des différentes options et vous êtes arrivés avec
2 cette conclusion-là, est-ce que ce groupe de
3 travail-là a produit un rapport, une étude à
4 laquelle on pourrait référer, on pourrait
5 consulter?

6 R. Non, on a fait du travail à l'interne, on s'est
7 rencontrés, on a travaillé entre nous, et je
8 reviens encore à l'ampleur de Gazifère, là, on
9 parle de trois, quatre personnes; s'il faut
10 produire un rapport là-dessus... c'est ça, on va
11 avec les ressources qu'on a. On a fait le travail
12 correctement, entre nous, on a déterminé où les
13 besoins étaient mais de là pour aller déterminer,
14 ou faire des études beaucoup poussées, là, comme
15 vous le dites, ça, on n'a pas fait ça.

16 Q. [16] Je n'ai pas qualifié mes études de poussées,
17 j'ai seulement dit que c'étaient des études. Mais
18 ceci étant dit, ça répond à ma question. Merci.

19 R. Bienvenue.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Excusez-moi. Maître Neuman, ça va être à vous, si
22 vous avez... vous n'avez pas de questions. Maître
23 Rondeau?

24 INTERROGÉS PAR Me PIERRE RONDEAU :

25 Bonjour, messieurs.

1 Q. [17] Ma première question concernerait les
2 programmes commerciaux visant justement le
3 multilogement. Vous avez exposé tout à l'heure
4 votre proposition dont, essentiellement, qui
5 consistait à installer au sous-sol, si j'ai bien
6 compris, pour un coût de cinquante-cinq mille
7 dollars (55 000 \$).

8 Vous indiquez à, GI-41, Doc. 1, à la
9 réponse à la question 2.6, l'exercice qui doit être
10 fait pour établir le montant. Est-ce que vous
11 pourriez m'indiquer si, effectivement, le programme
12 dédié au multilogement sera toujours sur une base
13 d'une évaluation comparative et différentielle?

14 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

15 R. Tout à fait. L'objectif du programme est de deux
16 choses, c'est-à-dire que, de un, il ne doit pas
17 coûter plus cher que l'option réglementée, c'est-à-
18 dire de faire le travail avant le compteur, si on
19 veut; et le deuxième objectif, c'est que le
20 programme ne doit pas amener le projet à ne pas
21 être rentable selon les critères usuels. Donc le
22 programme, oui, à chacun des édifices, il y aurait
23 une évaluation de coût réglementé versus une
24 évaluation de coût pour, appelons-le après le
25 compteur.

1 Q. [18] Par ailleurs, est-ce que vous pourriez nous
2 expliquer davantage le processus que prévoit
3 appliquer Gazifère dans la validation des coûts
4 présentés par l'entrepreneur du promoteur pour
5 justifier les réclamations des montants d'aide.
6 Doit-on comprendre que Gazifère mandatera Aecon
7 dans l'évaluation des coûts des projets? Ma
8 première question.

9 R. Non. Aecon, on va l'utiliser, Aecon, c'est notre
10 entrepreneur qui fait nos travaux de manière
11 générale, donc Aecon va nous faire les évaluations
12 au niveau du « avant le compteur », là, donc la
13 portion réglementée d'un exemple d'un édifice
14 quelconque. Pour ce qui est de l'autre évaluation,
15 elle sera effectuée par l'entrepreneur du
16 constructeur.

17 Maintenant, vous demandez comment on va
18 valider ces éléments-là, d'une part, Gazifère a
19 déjà un certain niveau d'expertise à l'interne;
20 deuxièmement, il y a aussi l'évolution du dossier,
21 c'est-à-dire que plus il va y avoir de projets qui
22 vont se faire, plus on va avoir des coûts, bien
23 entendu, plus on va avoir de données, plus on va
24 avoir une bonne idée de ce qui se passe.

25 Donc, conséquemment, on va être capables

1 d'affiner notre connaissance et ne pas, d'être
2 capables d'évaluer cette situation-là. Mais, bien
3 sûr, ça reste non normé, enfin, notre proposition,
4 pour le moment, elle est non normée, donc par
5 incidence, il y a une certaine fluctuation de coûts
6 qui peut avoir lieu, en effet.

7 Mais en prenant en considération
8 l'expérience, expertise interne qui va se dégager,
9 et en prenant en considération qu'on se limite en
10 relation avec la comparaison du coût avant le
11 compteur et le fait qu'il faut que le projet reste
12 rentable, ça fait en sorte qu'on vient quand même
13 minimiser, là, si on veut, d'une certaine manière,
14 le jeu qui peut se faire au travers ces offres.

15 (11 h 24)

16 Q. [19] Et dans le cas où vous mandatez toujours
17 AECON, est-ce qu'il y a des coûts additionnels qui
18 vont être impliqués?

19 R. Bien, on n'a pas de coût qui provient des estimés
20 de AECON, donc on a un contrat global et ces coûts-
21 là d'estimés font comme partie de... comme tout
22 autre projet qu'on fait à l'intérieur de
23 l'entreprise lorsqu'on a besoin d'évaluer un
24 projet, on fait faire un estimé, on n'est pas
25 chargé pour les estimés. On est chargé pour les

1 travaux et non pas pour les estimés.

2 À ce moment-ci, il n'y a pas de prévision à
3 ce qu'ils commencent à nous charger pour ça. Peut-
4 être que si ça devient trop populaire, peut-être
5 qu'à un moment donné ça va changer, mais pour le
6 moment, on n'a pas de frais associés à ça.

7 Q. [20] Je vous réfère maintenant à GI-39, Doc-1, la
8 réponse à la question 5.1 où vous faites état de
9 l'utilisation de revendeurs d'équipements à titre
10 de courroie de transmission, pour la
11 commercialisation. Est-ce que vous pourriez
12 m'indiquer de quelle façon vous entendez vous
13 prendre, vous y prendre plutôt, excusez-moi,
14 relativement à cette formule-là de faire appel à
15 des revendeurs d'équipements généralement?

16 R. Peut-être juste se séparer le travail, mais à la
17 base, il y a deux choses. C'est qu'il y a notre
18 force de vente qui va avoir une certaine portion de
19 travail, donc cette force de vente là lorsqu'on
20 construit des nouvelles résidences, c'est
21 directement avec le constructeur que ça se passe.
22 Donc, ça, il n'y a pas de frais, il n'y a pas de
23 coût, il n'y a rien qui se passe, là. C'est juste
24 qu'on a une offre additionnelle qu'on va proposer
25 au constructeur.

1 On se souviendra que, dans le cadre de ces
2 programmes-là, l'eau chaude, le chauffage est
3 exclu, il n'y a que les autres éléments qui
4 pourraient être inclus. En ce qui concerne
5 l'approche directement pour les clients actuels où
6 on travaillerait avec les partenaires, si on veut,
7 je vais laisser Sylvain compléter.

8 M. SYLVAIN GROULX :

9 R. Donc, dans cette optique-là, Gazifère souhaiterait
10 travailler avec des commerçants ou donc des
11 revendeurs dans la région afin de leur faire part
12 des offres qu'ils auraient maintenant et pourraient
13 offrir aux clients afin de partager, donc nous
14 faire connaître. Particulièrement parce qu'on sait
15 que beaucoup des équipements vont être achetés ou
16 remplacés lorsqu'ils ont besoin d'être remplacés et
17 les consommateurs vont se rendre chez ces
18 revendeurs-là ou ces commerçants-là pour les
19 acheter, alors d'en faire la promotion aux points
20 de vente principalement.

21 Q. [21] Est-ce que je dois comprendre qu'il y a une
22 contrepartie pour le revendeur en raison des
23 services? Vous faites la promotion par les
24 revendeurs, mais est-ce qu'il y a une contrepartie
25 qui est versée aux revendeurs?

1 R. Non, il n'est pas prévu d'avoir de contrepartie,
2 c'est une offre qui serait au bénéfice des
3 consommateurs, des clients de ce commerce-là, mais
4 l'entreprise ne serait pas rémunérée.

5 Q. [22] D'accord. Merci.

6 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

7 R. Si je peux me permettre encore une fois, là. La
8 région de Gatineau reste quand même relativement
9 limitée, donc il y a un certain nombre de joueurs
10 limité qui sont dans le marché. Donc, ça va être
11 simplement de les aborder, peut-être avoir des
12 petites... des papiers, discuter avec eux. Une fois
13 qu'ils vont se connaître, cette information-là,
14 connaître le programme commercial, bien, bien
15 entendu on compte sur leur intérêt à le promouvoir
16 pour vendre des équipements au gaz naturel.
17 C'est... on pense, pour les discussions qu'on a
18 eues avec les commerçants, les quelques-uns avec
19 qui on a discuté, régulièrement c'est ce qu'ils...
20 ils recherchent comme un élément additionnel pour
21 aller chercher le client. Donc, on pense
22 sincèrement que simplement d'avoir l'offre sera un
23 élément marquant dans le marché.

24 Q. [23] Bon. Par ailleurs, GI-39, Doc-1, concernant
25 les demandes de renseignements de la Régie, à la

1 réponse 7.2, ainsi que la pièce GI-39, Doc-4, les
2 réponses à la demande de renseignements numéro 5, à
3 la réponse 3.3. En réponse à la DDR-2, dans GI-39,
4 Doc-1, Gazifère dépose un tableau présentant
5 l'impact global sur le coût de service d'une
6 introduction, la dernière ligne du tableau présente
7 les données négatives, soit une hausse tarifaire
8 pour les cinq années présentées.

9 (11 h 29)

10 Par ailleurs, en réponse à la DDR-5, en
11 référence, Gazifère indique dans sa réponse que
12 l'impact sur les tarifs sera positif, c'est-à-dire
13 une réduction tarifaire lors de la première année
14 mais qu'il y aura une hausse tarifaire de la
15 deuxième à l'année 5. On constate donc un impact
16 tarifaire différent pour l'année 1 entre les deux
17 réponses de Gazifère. Est-ce que vous pourriez
18 concilier les deux réponses formulées en DDR-2 et
19 5?

20 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

21 R. Je ne peux pas le concilier mais je peux vous
22 expliquer l'écart. En fait, c'est qu'on a... entre
23 les deux, on n'a malencontreusement pas traité
24 l'amortissement fiscal de la bonne manière. Donc,
25 dans le cadre de la réponse, qu'on retrouve à la

1 GI-39, document 4, on applique l'amortissement
2 fiscal de la bonne manière, c'est-à-dire cent pour
3 cent (100 %) à l'an 1. Donc, c'est un programme
4 commercial, ce n'est pas une chose que je peux
5 amortir au point de vue fiscal sur plusieurs
6 années. Donc, j'ai un retour d'impôt important à
7 l'an 1 sur ma dépense de programme. Que je perds
8 dans les années qui suivent parce que je l'ai
9 récupéré cent pour cent (100 %) à l'an 1.

10 Ce qui fait en sorte qu'à l'an 1, je me
11 trouve à avoir une baisse tarifaire. Par la suite
12 j'ai des hausses tarifaires qui suivent,
13 comparativement qui vont être un petit peu plus
14 élevées que ce que j'avais, en supposant que
15 l'impact fiscal est considéré. Et, à l'an 6, je
16 redeviens à un impact tarifaire positif pour
17 l'ensemble des consommateurs.

18 Donc, c'est le jeu du fiscal, là, qui,
19 malencontreusement, était mal appliqué.

20 Q. [24] D'accord. Merci. La prochaine question
21 porterait maintenant sur l'analyse de l'évaluation
22 de la rentabilité du programme commercial
23 multilogement et secteur résidentiel. Je réfère à
24 GI-22, Doc-1, réponse 7; GI-39, Doc-1, encore une
25 fois la réponse à la demande de renseignement

1 numéro 2 de la Régie, et à GI-22, Doc-1, réponse
2 18.

3 Dans le cadre des subventions offertes par
4 Gazifère pour les programmes commerciaux, d'une
5 part veuillez confirmer s'il est possible, du point
6 de vue d'un constructeur d'un client résidentiel ou
7 d'un client commercial, d'être éligible à des
8 subventions multiples ou est-ce qu'il y a seulement
9 qu'une subvention?

10 R. Pouvez-vous me définir le mot « subvention
11 multiple »?

12 Q. [25] Je pourrais prendre... j'imagine... vous
13 indiquez, par exemple, « offrirait un montant de
14 cent dollars (100 \$) par sortie de gaz naturel ».

15 R. O.K.

16 Q. [26] Dans la mesure où le constructeur, également,
17 pourrait obtenir l'entièreté de l'aide. C'est dans
18 ce contexte-là.

19 R. Oui. Donc, il y a l'aide financière qui est pour
20 s'assurer que le gaz naturel rentre dans les
21 immeubles à logements, en quel cas il n'y aurait
22 aucune aide qui serait offerte au niveau du
23 chauffage et du chauffage de l'eau. Par contre,
24 pour les autres éléments, il serait traité de la
25 même manière que pour les autres immeubles, c'est-

1 à-dire que comme habituellement ils ne mettent pas
2 les autres équipements au gaz naturel, bien, la
3 proposition de... serait également là pour ces
4 autres équipements.

5 Q. [27] Alors, il y aurait...

6 R. Donc, il y aurait un cinquante-cinq mille (55 000)
7 pour monter le gaz naturel... cinquante-cinq mille
8 (55 000), là, il faut toujours voir, c'est
9 l'évaluation, il ne faut pas en mettre un chiffre
10 qui devient dur, là. Donc, il y aurait un montant
11 qui serait fait pour monter le gaz aux étages et il
12 y aurait des montants qui pourraient s'ajouter,
13 hors chauffage et chauffage de l'eau, pour ajouter
14 du volume dans ces différents logements.

15 Q. [28] À ce moment-là, comment serait établi le
16 montant d'aide pour chacune de ces subventions-là
17 puis comment l'évaluation de la rentabilité se
18 fait-elle? Pas par montant, là.

19 R. Bien, elle se fait au global.

20 Q. [29] Elle se fait au global.

21 R. Tout comme si, demain matin, je fais une nouvelle
22 résidence bungalow, là, et que le constructeur
23 décide d'intégrer, je ne sais pas, moi, une
24 cuisinière au gaz naturel à l'intérieur, bien, je
25 vais prendre en considération que je donne des sous

1 puis que j'ai des revenus dans mon évaluation de
2 cette résidence-là.

3 Q. [30] Autrement dit, ça ne serait pas sur mesure
4 mais... par mesure mais plutôt une évaluation prise
5 globale, de façon globale.

6 R. Tout à fait. Parce que, individuellement, les
7 mesures sont rentables mais l'analyse globale de
8 chacun des immeubles qui profitera de l'analyse
9 multilogement, elle se fera de cette nature-là. Et,
10 ultimement, comme les programmes d'ajout de charges
11 sont toujours positifs, tout ce que ça va faire
12 c'est améliorer la rentabilité.

13 Q. [31] La prochaine question porterait sur le
14 programme commercial dédié à la diversification de
15 l'utilisation du gaz naturel résidentielle,
16 commerciale. Je vous réfère à GI-29, Doc-4,
17 réponse...

18 R. GI-29, vous avez dit?
19 (11 h 35)

20 Q. [32] Pièce GI-39, Doc-4, c'est-à-dire la réponse
21 4.2. Dans cette pièce-là vous faites état des
22 volumes annuels totaux associés aux consommations
23 générées par mesure.

24 R. Oui.

25 Q. [33] Vous faites état d'abord dans ces données-là,

1 par exemple, de consommation annuelle pour une
2 cuisinière, une sécheuse, une partie de
3 l'équipement. Je vous poserais comme question :
4 est-ce que vous avez consulté, où est-ce que vous
5 viennent d'abord ces chiffres-là? Où est-ce que
6 vous les avez pris?

7 R. On pense avoir déjà soumis une réponse. On va juste
8 vérifier quelques instants, si vous permettez.

9 Q. [34] O.K.

10 M. SYLVAIN GROULX :

11 R. Donc, on a obtenu - et ça a été identifié dans le
12 GI-41, Document 1, à la réponse 3.6 -
13 essentiellement on a utilisé des outils qui étaient
14 disponibles sur les sites d'utilité publique et
15 également aussi il y a un outil de calcul qui a été
16 utilisé, qui est un outil qui a été développé par
17 une firme, là, qui est le International Comfort
18 Products, qui permet de déterminer les
19 consommations des différents équipements de
20 chauffage.

21 Q. [35] O.K. Vous faites état de compagnies d'utilité
22 publique, c'est votre réponse, vous avez consulté
23 les sites?

24 R. Oui, en fait c'est ça. Il y a...

25 Q. [36] Oui.

1 R. ... en fait une en particulier qui donnait des
2 estimations de consommation par les quelques
3 appareils, là, qui se retrouvent dans... dans la
4 liste.

5 Q. [37] Est-ce que vous auriez consulté par hasard Gaz
6 Métro au Québec pour la consommation relative à ce
7 type d'équipement là?

8 R. Oui, on a tenté d'obtenir l'information qui était
9 disponible auparavant chez Gaz Métro, mais
10 l'information n'était plus disponible sur le site
11 de Gaz Métro. Et on s'est référé à l'autre... une
12 autre province, je crois que c'était en Alberta.
13 Puis avec les techniciens au bureau on a pu
14 confirmer que c'était quand même très proche de la
15 réalité.

16 Q. [38] Excusez-moi. Oui, j'ai été un peu surpris par
17 votre réponse parce qu'on avait justement la pièce
18 du site de Gaz Métro qui vous donne toutes les
19 consommations par... je vous surprends un peu, je
20 peux la déposer si vous voulez consulter. C'est
21 parce que je n'ai pas... Madame la Présidente, je
22 n'ai pas de photocopies pour tout le monde, donc...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Je pense qu'on va juste... si vous pouvez passer la
25 pièce. Êtes-vous capable de fonctionner... avez-

1 vous une autre copie, Maître Rondeau? Oui?

2 Me PIERRE RONDEAU :

3 Oui, j'en ai une autre.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 O.K.

6 Me PIERRE RONDEAU :

7 C'est ça.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 On va... si vous pouvez prendre une copie pour les

10 témoins et une copie pour maître Tremblay. Je ne

11 sais pas si quelqu'un d'autre peut fournir sa

12 copie. Oui. Là, je... si c'est problématique pour

13 maître Neuman et maître Charlebois, là, je... je

14 pense qu'on peut aller faire des copies sinon, mais

15 sinon si maître Tremblay et les témoins sont à

16 l'aise...

17 Me PIERRE RONDEAU :

18 C'est...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Ça va? O.K.

21 Me PIERRE RONDEAU :

22 Madame la Présidente...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 S'il vous plaît, donnez une copie à... c'est ça,

25 oui. C'est ça. Est-ce que... est-ce que les témoins

1 ont eu une copie?

2 LA GREFFIÈRE :

3 Non, pas encore.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 O.K. Non. Une à maître Tremblay et une aux témoins,

6 s'il vous plaît. Oui, on va la coter. C'est...

7 maître Rondeau, si vous voulez la coter et donner

8 la description du document, ce serait apprécié de

9 nos sténo... de nos greffières.

10 Me PIERRE RONDEAU :

11 Bon. Quelle cote?

12 LA GREFFIÈRE :

13 Sous la cote A-0036.

14 Me PIERRE RONDEAU :

15 A-0036. Un document de... du site de Gaz Métro

16 relativement aux équipements résidentiels et à la

17 consommation, les raisons pour lesquelles on

18 devrait choisir. C'est un document informatif de

19 Gaz Métro sur son site.

20

21 A-0036 : Document tiré du site de Gaz Métro

22 relativement aux équipements

23 résidentiels et à la consommation

24

25 (11 h 42)

1 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

2 R. On a pris connaissance. Peut-être juste une
3 précision, la recherche avait été faite à l'époque,
4 on voit que votre document date du dix (10), vingt-
5 huit (28), là, je ne sais pas c'est quoi la date
6 que le document a été pris. On voit également que
7 les prix sont basés sur les prix du trente (30)
8 avril. Notre preuve, à ce moment-là, avait été
9 déposée avant cette période-là, donc il est
10 possible que le document soit apparu entre les
11 deux. À notre connaissance, au moment où on l'a
12 fait, nous, ce n'était pas une information, là, qui
13 était accessible. Cela dit, on a regardé puis on
14 peut discuter, là, suivant les questions que vous
15 aurez sur le sujet.

16 Q. [39] Première des choses, indiquer que la
17 consommation annuelle que vous aviez estimée était
18 basée sur vos recherches d'utilité publique, des
19 prévisions de participants, comment avez-vous
20 établi votre prévision ainsi que la durée de vie de
21 l'équipement pour chacun des équipements
22 mentionnés?

23 R. La durée de vie des équipements, ça, ça a été basé
24 sur la connaissance de nos techniciens des
25 différents équipements appropriés. Donc, ces

1 connaissances, vous savez, on entretient le réseau,
2 on a tout un réseau de location également chez
3 Gazifère, donc on a quand même une connaissance
4 assez pointue de la durée de vie de ces
5 équipements-là. Donc, c'est basé sur notre
6 expérience et on s'est limité. Donc, par exemple,
7 on sait que les chauffe-eau au gaz naturel peuvent
8 durer plus longtemps que dix (10) ans et de plus en
9 plus, dans le marché, il y a des obligations par
10 les assurances et autres qui limitent à dix (10)
11 ans. Donc, on s'est limité à dix (10) ans sur ces
12 équipements-là. Et donc, on a évalué chacun des
13 éléments sur la base de la connaissance interne
14 chez Gazifère.

15 Q. [40] Et quant à la prévision des participants, je
16 pense que je vous l'avais demandé et vous n'avez
17 pas complété, là?

18 R. L'évaluation a été faite suite à des discussions
19 d'analyse du marché. Le marché est très difficile
20 dans certains secteurs. On l'a dit, là, on parle de
21 pratiquement aucune pénétration. Donc, c'est
22 davantage un objectif qu'on s'est donné qu'une
23 analyse, là, de discussions ou autres. Il faut
24 comprendre que ces programmes-là, autant dans le
25 programme multilogements que les programmes des...

1 du programme résidentiel ou même du commercial, on
2 n'en a pas discuté du tout dans le marché à l'heure
3 actuel parce que le marché étant très petit, si on
4 lance quelque chose et puis il faut se dédire un
5 peu après, on va perdre le marché. Donc, on doit
6 avancer, là, un peu à tâtons et prendre en
7 considération le fait qu'il faut mettre en place le
8 programme, qu'il faut démarrer la machine. On est
9 allé sur la base d'un objectif et non pas d'une
10 prévision basée sur les éléments moyenne comme on
11 peut faire habituellement, là. On utilise
12 l'historique, on utilise des choses de cette
13 nature-là et c'est vraiment basé sur des objectifs
14 qu'on s'est donnés.

15 (11 h 49)

16 Q. [41] Et en vous référant au document de Gaz Métro
17 sur les consommations, on note, par exemple, qu'au
18 niveau du chauffe-eau instantané, les consommations
19 sont de quatre cent cinquante (450) alors que les
20 vôtres sont de quatre cent trente-trois (433). Par
21 contre, le foyer est à six cents mètres cubes
22 (600 m³) et Gaz Métro l'estime à deux cent
23 cinquante mètres cubes (250 m³). Quel serait
24 l'impact sur la rentabilité du programme si vous
25 deviez tenir compte de deux cent cinquante (250)

1 plutôt que de six cents (600)? Généralement, est-ce
2 que c'est une...

3 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

4 R. Dans le cas du foyer, on remarquera, là, juste à
5 cette même question, à la question 4.2, on a fait
6 une analyse de sensibilité où on voit par appareil
7 et on voit que dans le cas du foyer, il pourrait y
8 avoir une baisse sensiblement de cinquante pour
9 cent (50 %) du volume, tout en maintenant une vanne
10 positive. Donc à deux cent cinquante (250), on est
11 un peu inférieur à cinquante pour cent (50 %), donc
12 techniquement, le programme, tel que fait, là, avec
13 des volumes de deux cent cinquante (250), serait,
14 aurait, proposerait des vannes négatives, donc
15 aurait, n'atteindrait pas son objectif.

16 Q. [42] Et quant au BBQ, cent mètres cubes (100 m3)
17 versus vingt-cinq mètres cubes (25 m3)?

18 R. Ça aurait le même effet ultimement. Actuellement,
19 on voit que, dans le cas du BBQ, on a mis une durée
20 de vie de dix ans; c'est sûr qu'à l'interne, on a
21 eu beaucoup de discussions là-dessus puisqu'une
22 fois que l'équipement est en place, acheter un BBQ
23 est souvent moins de trouble que se remettre une
24 ligne au gaz naturel, là, mais on s'est limités
25 dans l'analyse à une période de dix ans sur la

1 durée de vie du BBQ.

2 À la base, c'est sûr que si on réduit de
3 soixante-quinze pour cent (75 %) le volume, dans
4 l'étude de sensibilité, on parle de vingt pour cent
5 (20 %) de réduction de volume avant que la vanne ne
6 devienne négative, donc ça amène automatiquement
7 une vanne qui serait négative.

8 Q. [43] Je vous réfère maintenant à la GI-39, Doc. 4,
9 réponse 4.2, vous indiquez que pour le secteur
10 commercial, étant donné que chaque mesure est
11 différente, Gazifère n'est pas en mesure de fournir
12 un estimé précis sur la durée de vie des différents
13 appareils. Alors est-ce que vous pourriez nous
14 expliquer l'approche de Gazifère qui prévoit
15 appliquer pour estimer les volumes de consommation
16 et la durée de vie des différents appareils dans le
17 secteur commercial, définir votre approche?

18 R. L'approche, c'est beaucoup plus du cas par cas, on
19 ne tombe pas dans le normé, on tombe plutôt dans de
20 l'analyse commerce par commerce, si on veut. Donc
21 si, demain matin, on parle de l'ajout d'un système
22 de chauffage, on a, bien qu'on n'a pas parlé de
23 programme, on a quand même fait certaines
24 évaluations, on a visité des commerces, on a
25 regardé un peu comment ça fonctionnait, on a posé

1 quelques questions, et, par exemple, il y a un
2 commerce que je connais qui a, la cuisine est au
3 gaz naturel mais il n'y a pas d'appareil de
4 chauffage au gaz naturel.

5 Donc si je fais mon analyse sur la durée de
6 vie, j'aurai un vingt ans, ça sera un équipement de
7 chauffage qui pourra entrer dans l'édifice. Si je
8 suis en train de mettre des chauffe-patio, parce
9 qu'il y a des chauffe-patio sur la terrasse mais
10 qui sont au propane par exemple et qu'on peut les
11 amener au gaz naturel, eh bien, à ce moment-là, on
12 est dans une autre situation, on est dans une
13 situation où la durée de vie va être plus courte,
14 peut-être une durée de cinq ans, de dix ans ou
15 quinze ans, dépendamment, là, il faudra évaluer
16 chacune des mesures selon la nature de la chose.
17 Donc, c'est vraiment du cas par cas, c'est...

18 Q. [44] Une toute dernière petite question concernant
19 les immeubles multi-logements, est-ce que vous avez
20 envisagé, ou vous pourriez envisager l'opportunité
21 d'introduire un programme en tant que projet
22 pilote?

23 R. On avait une question en début d'audience sur cet
24 aspect. S'il advenait que c'est une idée de projet
25 pilote, ce qu'on demanderait à ce moment-là, c'est

1 que ce soit un projet pilote qui soit ouvert.
2 C'est-à-dire que, à l'heure actuelle, là, je
3 reviens encore, il y a quelques entrepreneurs, on a
4 identifié de manière précise avec un, on est en
5 discussion avec un autre, il se pourrait que ça
6 aille de l'avant, donc on ne voudrait pas se
7 retrouver limités à refuser un entrepreneur. On a
8 des relations dans le marché puis on voudrait être
9 capables de le faire.

10 Ultiment, le projet pilote, ça se trouve
11 à faire des évaluations de ce qu'on ferait comme
12 projets. Donc dans la mesure où on n'est pas
13 limités dans la chose, qu'il soit un projet pilote
14 ou qu'on le, qu'on analyse la situation dans les
15 dossiers de fermeture à chaque fermeture avec les
16 suivis jusqu'à ce qu'on se convainque que c'est un
17 bon programme, ultimement, je pense qu'on atteint à
18 peu près le même objectif, là, ultimement.

19 (11 h 54)

20 Donc, si vous préférez aller vers un projet pilote
21 pour en faire l'évaluation dans le temps ou
22 simplement le faire via les fermetures, on n'a pas
23 de malaise avec ça. On a proposé un suivi d'emblée
24 et puis on est prêt à le suivre avec vous et de
25 vous indiquer les résultats de ce programme-là puis

1 l'évolution parce qu'on peut aussi se rendre compte
2 en cours de route qu'il y a peut-être d'autres
3 éléments qu'on peut ajouter ou autres, là. Ça va
4 être en... c'est quelque chose qui est quand même
5 un peu vivant, ce n'est pas une chose qui va être
6 complètement statique. Ça va me faire plaisir de
7 rapporter quoi que ce soit, mais on ne veut surtout
8 pas qu'on soit limité parce que là à ce moment-là
9 ça va nous rendre la vie un peu difficile dans le
10 déploiement de la chose dans le marché.

11 Q. [45] D'accord. Je vous remercie, Messieurs. Ce sera
12 tout.

13 R. Bienvenu.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Je vous remercie, Maître Rondeau. Monsieur Pilotto.

16 INTERROGÉS PAR M. LAURENT PILOTTO :

17 Q. [46] Oui. Bonjour. J'ai quelques questions. Je vais
18 y aller, je vais revenir sur le cas du
19 multilogement, un peu pour faire la suite de la
20 question qui a été posée par maître Charlebois
21 tantôt. De ce que j'entends de vos propos, il me
22 semble qu'il y a une contradiction, dans le sens
23 où... puis on ne va pas parler des petits bureaux
24 de médecins, mais vous parliez tantôt des
25 entreprises commerciales, des commerces qui

1 s'installent qui vont naturellement vers le gaz
2 naturel que ce soit un nouveau local ou un local
3 existant. Puis vous voulez concentrer votre action
4 surtout sur l'optimisation de l'utilisation du gaz
5 dans les commerces qui sont déjà clients de
6 Gazifère.

7 Mais, en même temps, vous dites qu'un
8 nouveau commerce qui s'installe dans un nouveau
9 local, il va naturellement vers le gaz naturel puis
10 l'offre est complète puis tout ce qu'on peut
11 installer en gaz naturel, on l'installe. Il y a
12 quelque chose que je ne comprends pas. Pourquoi,
13 pourquoi les clients nouveaux sont optimaux dans
14 leur choix et que les anciens ne le sont pas?

15 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

16 R. C'est une question d'évolution. Je vais donner un
17 exemple bien simple. Je prends une terrasse d'un
18 bar, tout d'un coup à un moment donné il décide de
19 mettre un chauffe-terrasse. Idée de génie, il va y
20 avoir plus de gens dans son bar qui durent plus
21 longtemps.

22 Qu'est-ce qu'il fait? Il s'en va chez Rona,
23 il achète un chauffe-terrasse au propane. Ça
24 marche, ça fait du sens, il en achète un deuxième.
25 Ça marche, ça fait du sens, il en achète un

1 troisième. À ce moment-là, il ne pense pas de
2 commencer à mettre en place une ligne de gaz en
3 dessous de sa terrasse puis d'organiser son système
4 pour être capable de mettre du gaz naturel partout
5 sur sa terrasse.

6 On en a visité un, là, il y a douze (12),
7 treize (13) chauffe-terrasses qu'il a amené un par
8 un et ils sont tous là. Sa cuisine est au gaz
9 naturel, mais le reste... Lorsque l'évolution se
10 fait dans l'immeuble, bien à ce moment-là des fois,
11 pour toutes sortes de raisons, ils vont s'en aller
12 vers d'autres sources que le gaz naturel. Donc,
13 c'est vraiment dans cette optique-là où on veut
14 aller chercher de l'ajout de charges sur la
15 clientèle existante qui d'emblée va mettre son
16 chauffage au gaz naturel habituellement. Il va
17 mettre son eau chaude au gaz naturel, va
18 s'installer.

19 Mais, un commerce, c'est vivant. Et là
20 quand il se met à vivre, puis à un moment donné il
21 y a des décisions qui se prennent puis elles ne
22 sont pas toujours optimales pour le gaz naturel
23 parce qu'à ce moment-là il n'y a plus de vision
24 complète, les gens font juste ajouter, agir en
25 cours de route. Donc, c'est pour revenir dans ce

1 après-là qu'on veut rentrer. C'est pour ça qu'on
2 veut le limiter uniquement à cette portion-là parce
3 que sinon on irait offrir des subventions à des
4 clients qui naturellement s'en vont vers le gaz
5 naturel.

6 Est-ce que nécessairement dans ces
7 commerces-là ils font toujours tout tout tout au
8 gaz naturel au départ? La réponse est « non », il y
9 a toujours, il y a toujours des petits volumes qui
10 nous échappent. Mais, d'emblée, tout ce qui est
11 chauffage, chauffage de l'eau, cuisine,
12 généralement ces gens-là vont s'en aller au gaz
13 naturel lorsque c'est possible. Donc, c'est
14 vraiment dans le « ajout en cours de route » que,
15 là, tout d'un coup il y a comme de l'effritement
16 qui se crée par rapport au gaz naturel.

17 Q. [47] O.K. Donc, je comprends que votre super
18 vendeur qui est en contact avec tout le marché, il
19 fait déjà la job d'optimiser l'utilisation du gaz
20 auprès des nouveaux clients dans la mesure où les
21 besoins sont connus à ce moment-là. Et donc, ce
22 sont les nouveaux besoins qui vont se manifester en
23 cours de route au fil des ans que vous voulez viser
24 par le volet d'optimisation.

25 R. Tout à fait. Et récemment, ils me disaient, par

1 exemple, « dès qu'il y a un... » Et
2 comparativement, c'est parce qu'il me l'a dit, il a
3 dit : « Comparativement, Gaz Métro va donner
4 souvent des sous, il y a des PRC, il y a d'autres
5 choses. Ça fait que souvent on se fait questionner
6 « pourquoi vous ne donnez rien? » » - « Bien, chez
7 nous, on ne le donne pas. » Donc, vous venez au
8 gaz, il n'y a pas de problème, c'est rentable
9 d'être au gaz naturel et les gens finissent par y
10 aller au gaz naturel. Donc, on ne va pas venir
11 donner des subventions à des gens qu'actuellement
12 on est capable de ne pas leur donner et qu'ils
13 aillent au gaz naturel.

14 Mais, lorsqu'ils sont installés, lorsque
15 l'édifice se met à vivre, là le constructeur n'est
16 plus sur place. Les décisions ne se prennent plus
17 nécessairement avec toute la connaissance de la
18 chose. C'est à ce moment-là tout d'un coup que ça
19 devient un peu plus diffus et qu'il y a de
20 l'effritement qui se crée.

21 (12 h)

22 Q. [48] Merci. Tantôt, quand on a parlé du
23 multilogement, vous avez dit, bon, d'abord, vous
24 avez votre entrepreneur avec qui vous faites
25 affaire de façon régulière puis il y a des

1 entrepreneurs en construction. J'ai cru comprendre
2 que, malgré le fait que vous soyez à proximité du
3 marché de l'Ontario, où le gaz naturel est... la
4 question ne se pose même pas, là, c'est un « no
5 brainer », comme on dit. Mais, malgré la proximité
6 de ce marché-là, ce que je comprends c'est que les
7 entrepreneurs qui mettent en chantier des logements
8 ou des immeubles multilogement au Québec, de ce
9 côté-là de la rivière, ils fonctionnent avec des
10 plans qui favorisent l'électricité? C'est la
11 réalité à laquelle vous vous confrontez?

12 R. C'est la réalité à laquelle on se confronte puis,
13 si on se compare avec l'Ontario, ce qui arrive
14 c'est que les... si vous mettez en vente, par
15 exemple, des condominiums chauffés électrique,
16 bien, vous ne les vendrez pas vos condominiums. Les
17 gens vont aller dans des condominiums chauffés au
18 gaz naturel. Donc, le constructeur, d'emblée, s'en
19 va vers le gaz naturel. Chez nous, le
20 constructeur... la clientèle est relativement
21 indifférente entre les deux sources d'énergie au
22 niveau du chauffage de l'édifice, donc ça devient
23 le coût du constructeur. C'est là où est-ce qu'on
24 doit travailler pour être sûrs de rentrer dans un
25 marché qu'on n'a pratiquement jamais été capables

1 de rentrer. On a réussi à quelques occasions
2 sporadiques dans le temps, mais vraiment
3 sporadiques. C'est dans ce marché-là qu'on n'est
4 pas capables d'aller.

5 Dans le cas du bungalow, dans le cas de la
6 maison jumelée, on a réussi par tous nos artifices,
7 d'être capables de rentrer dans ce marché-là, à
8 développer nos relations d'affaires puis de
9 fonctionner. Et c'est les mêmes entrepreneurs, donc
10 ils aiment le gaz naturel, ils le font dans le
11 résidentiel ordinaire, si on veut, là, à un étage.

12 Mais, lorsqu'on tombe dans le
13 multilogement... puis on en fait aussi beaucoup de
14 condos avec eux, là, il ne faut pas se limiter.
15 Mais lorsqu'on fait du condo avec eux, c'est des
16 condos où chaque unité va avoir son propre
17 compteur. Souvent à l'extérieur, il va y avoir
18 comme, genre, quatre compteurs sur l'édifice pour
19 quatre logements. Pour ça, il n'y a pas de
20 problème, on est corrects dans ce marché-là. C'est
21 vraiment l'édifice où les... trois étages, vingt-
22 quatre (24) logements, là, on n'est pas là puis
23 c'est là qu'on n'est pas capables de rentrer.

24 Q. [49] O.K. Puis là j'ai compris, puis corrigez-moi
25 si je me trompe, que pour l'instant vous n'avez pas

1 l'intention de normer. Mais j'imagine qu'étant
2 donné vos bonnes connaissances du milieu du gaz
3 naturel, des entrepreneurs dans ce domaine-là,
4 que... j'imagine que, d'ici quelques années, vous
5 allez être capable d'établir que, dans un immeuble
6 multilogement, c'est dix mille piastres (10 000 \$)
7 par étage, le surcoût, pour... je dis dix mille
8 (10 000), là, « whatever », dix mille (10 000),
9 quinze mille (15 000), quelque sera le chiffre.
10 Mais donc, est-ce que c'est votre intention
11 qu'éventuellement, on vienne à quelque chose d'un
12 peu plus normé en termes de subventions offertes
13 aux constructeurs?

14 R. Ce n'était pas un objectif dans le sens qu'on ne
15 contrôle pas la nature des édifices qui se
16 construisent. Tu sais, un vingt-quatre (24)
17 logements, ça peut être sur douze (12) étages, ça
18 peut être sur trois (3) étages. Il y a vraiment de
19 l'évolution dans les différents types d'édifices.
20 Donc, on voulait être capables d'avoir l'espace
21 pour pouvoir s'adapter.

22 S'il advenait qu'en cours de route, on se
23 rend compte qu'il serait préférable de normer, pour
24 toutes sortes de raisons, puis dire, je ne sais
25 pas, moi, on donne un montant X, là, par

1 appartement ou on donne... on n'a pas de malheur à
2 le faire évoluer. Pour l'instant, ce qu'on trouvait
3 intéressant par l'approche c'est qu'on... en
4 réalité, c'est qu'on se compare à une solution
5 réglementée qu'on peut faire, qui est moins chère,
6 moins de dépenses d'opération, c'est... tout est
7 positif, et on s'assure de ne pas payer plus cher
8 que. Maintenant, après ça on tombe dans la relation
9 entre le constructeur et son entrepreneur, à savoir
10 à quel niveau il va nous donner les vrais prix,
11 d'une certaine manière. À cet égard-là, bien, veut,
12 veut pas, à un moment donné, quand on va avoir vu
13 trois (3) blocs de vingt-quatre (24) logements,
14 trois (3) étages, qui nous coûtent, mettons,
15 cinquante-cinq mille (55 000), si l'autre arrive à
16 cent vingt-deux mille (122 000), ça se peut qu'on
17 discute un petit peu, là.

18 Donc, c'est un peu dans cette optique-là où
19 on dit, on va le suivre. Puis, même en faisant les
20 suivis, à chaque année, tu sais, on va le voir, on
21 va vous dire : « On a vingt-quatre (24) logements,
22 tous des chauffe-eau, on a donné cinquante-cinq
23 mille (55 000). L'autre c'est un trente-six (36)
24 logements, on a donné cent vingt-cinq mille
25 (125 000) puis c'est juste des chauffe-eau aussi.

1 Vous allez dire, Hey! il se passe quelque chose »,
2 il va falloir expliquer cette situation-là.

3 Donc, oui, il va y avoir une certaine
4 volatilité dans la chose mais, à tout événement, il
5 va falloir l'expliquer par la nature des suivis,
6 par le processus qu'on vous a proposé de mettre en
7 place. Mais, tu sais, est-ce que, ultimement, ça
8 pourrait s'en aller vers quelque chose de normé,
9 très clair? Peut-être. Peut-être qu'à l'usure on
10 verra cette solution-là. Mais ce n'était pas dans
11 notre tête au départ.

12 Q. [50] O.K. Puis je suis content d'entendre que vous
13 allez discuter si jamais on vous fait des
14 propositions qui vous semblent sortir de
15 l'ordinaire. Mais, bon, c'est quelque chose
16 d'évolutif, ce que je comprends. Une dernière
17 question. Concernant les appareils et les... en
18 fait, pas tellement le taux de participation, je
19 pense que Gazifère... c'est sûr, c'est petit, ça a
20 des avantages aussi, vous connaissez bien votre
21 marché, vous êtes proche de votre marché. Les taux
22 de participation, ça m'inquiète moins que durée de
23 vie utile des équipements, d'une part... en fait,
24 c'est toute la notion de taux d'effritement pour
25 laquelle j'ai certaines craintes. D'abord je vous

1 amène sur une durée de vie.

2 Moi, j'avais compris que, malheureusement
3 c'est notre réalité, les appareils électroménagers
4 sont de moins en moins durables. Je suis étonné de
5 voir que la durée de vie d'une sècheuse au gaz
6 c'est vingt (20) ans. Mais, quand on va chez
7 Corbeil, on anticipe plus qu'une sècheuse
8 électrique, ça va durer dix (10) ans, même celle
9 que tu paies quinze cents piastres (1500 \$) la
10 copie.

11 (12 h 05)

12 Q. [51] Qu'est-ce qui se passe dans le gaz, c'est
13 mieux construit? C'est une autre réalité?

14 R. Désolé, mes limites s'arrêtent ici. Ce que je peux
15 vous dire c'est que j'ai parlé avec des gens qui
16 sont dans... nos représentants qui sont en relation
17 directement avec ce type d'équipement-là, qui
18 entretiennent les équipements et qui connaissent
19 l'équipement et c'est ce qu'eux, ils nous ont donné
20 comme information. Mais personnellement j'ai jamais
21 bâti ni entretenu de... de sècheuse, donc je ne
22 peux pas... je peux prendre un engagement pour
23 demander des choses si vous voulez, si vous y
24 tenez, mais je ne peux pas... je ne peux pas
25 personnellement en dire davantage, là.

1 Q. [52] Non, non, puis je ne veux pas personnifier sur
2 le cas de la sècheuse, là. Bien je vous l'ai dit
3 tantôt, ma préoccupation c'est plus sur le taux
4 d'effritement. Comme les foyers au gaz, j'ai pas...
5 j'ai pas de difficulté à concevoir qu'un foyer au
6 gaz a une durée de vie de dix (10) ans, quinze (15)
7 ans ou vingt (20) ans. Peu importe, c'est pas
8 l'équipement le problème c'est que c'est des
9 humains qui décident de l'utiliser ou pas. C'est la
10 même chose pour le barbecue. La sècheuse, ça c'est
11 plus une question d'équipement, là, parce que... à
12 moins... Bon, évidemment à un moment donné les
13 enfants grandissent, ils quittent la maison, tu
14 l'utilises moins, mais ça, ça s'étire sur une plus
15 longue période.

16 Mais typiquement - puis je pense qu'il y a
17 des études commerciales qui ont été faites
18 particulièrement en efficacité énergétique sur les
19 comportements - vous conviendrez avec moi qu'il
20 faut être prudent. Alors anticiper une consommation
21 ferme de gaz liée uniquement à la durée de vie de
22 l'équipement, ça m'apparaît... comment je dirais,
23 un petit peu trop positif.

24 Est-ce qu'il n'y aurait pas lieu, donc, de
25 prévoir, là, dans le calcul de rentabilité des taux

1 d'effritement plus importants. T'sais, par exemple,
2 le foyer, typiquement je pense au foyer, là, les
3 gens sont bien enthousiastes, ils se font installer
4 un nouveau foyer. La première année ils consomment
5 six cents mètres cubes (600 m3), la deuxième année
6 quatre cents (400 m3), la troisième année deux
7 cents (200 m3), puis la quatrième année il ne
8 marche plus. Puis pas parce que le foyer marche
9 pas. Parce qu'ils trouvent ça moins... moins l'fun
10 qu'ils trouvaient ça la première année.

11 R. Bien écoutez, si je suis votre logique, puis j'ai
12 pas de problème à en discuter, là, mais
13 fondamentalement pour moi tout ce qui est
14 cuisinière, sécheuse, appareil de chauffage,
15 chauffage de l'eau, tant qu'à moi c'est... c'est
16 exclu du débat, là, on se comprend bien. Donc je
17 comprends que vous mettez en doute plutôt le
18 barbecue, chauffe-piscine et foyer? On s'entend
19 bien jusqu'à maintenant?

20 Q. [53] Mais je remets en doute, c'est-à-dire qu'il me
21 semble qu'il serait plus prudent de combiner à la
22 durée de vie utile des équipements un élément qui
23 tient plus compte du comportement des individus et
24 donc ajouter, donc, un taux d'effritement.

25 R. Oui, oui.

- 1 Q. [54] Puis j'ai pas d'hypothèse à vous proposer,
2 mais... bon, comme ça se fait en efficacité
3 énergétique, là, où on... graduellement, on réduit
4 l'utilisation prévue de l'équipement au fil du
5 temps puis on prend compte de ça dans l'analyse
6 économique, de telle sorte qu'on a... on a un... un
7 portrait un peu moins optimiste, mais qui risque
8 plus de ressembler à la réalité au fil du temps,
9 là.
- 10 R. En ce qui concerne... bien moi je vous invite
11 premièrement à regarder le... le deuxième tableau,
12 là, où on a mis l'étude de sensibilité, où on vous
13 indique que dans le cas du chauffe-piscine puis du
14 foyer on peut réduire de cinquante pour cent
15 (50 %), donc il y a quand même un effritement
16 possible. T'sais, on pourrait la faire en se
17 disant : on va essayer quinze pour cent (15 %),
18 ultimement on serait encore positif. Donc ce que je
19 veux dire c'est qu'on peut avoir de l'effritement
20 jusqu'à hauteur de cinquante pour cent (50 %) des
21 volumes dans le cadre des chauffe-piscines puis des
22 foyers et de l'ordre de vingt pour cent (20 %) pour
23 le barbecue.
- 24 Donc t'sais, je pense que ça nous donne
25 quand même un guide, là, on ne l'a pas fait comme

1 vous le dites. Si vous nous dites : pouvez-vous le
2 faire? Oui, ça va nous faire plaisir.

3 Ce qu'on peut vous dire - parce qu'on en a
4 discuté aussi à l'interne - c'est de dire : est-ce
5 qu'on est capable de... de venir déterminer
6 l'utilisation des différents équipements? Un
7 barbecue à cent mètres cubes (100 m3) dans une
8 année, là, c'est assez compliqué à essayer, à moins
9 d'aller faire du micro mesurage, là, assez tough,
10 là. Dans le cas du... du foyer, bien dépendamment
11 aussi de la situation, là, s'il y a beaucoup de
12 consommation ça devient un peu compliqué également
13 d'être capable de faire un suivi. Dans le cas du
14 chauffe-piscine c'est quelque chose, si jamais
15 c'est demandé, là, qui serait plus facile. Ce ne
16 serait peut-être pas parfait, mais ultimement
17 habituellement en saison estivale il y a moins de
18 consommation donc c'est... t'sais, on peut suivre
19 les individus qui rentrent puis on pourrait peut-
20 être se donner une certaine idée, là, dans le temps
21 pour voir si... s'il y a une consommation qui
22 semble suivre dans cette période-là. Donc lui, ce
23 serait plus facile d'être capable de... d'avoir une
24 certaine idée, peut-être pas précise, mais en tout
25 cas une certaine bonne idée, sans nécessairement

1 encourir des coûts, là, pour aller faire du sous-
2 mesurage.

3 Dans les deux autres cas, bien ce que je
4 vous suggère c'est pour vous faire une idée
5 c'est... c'est à la base c'est qu'on peut dans le
6 cas du foyer réduire de cinquante pour cent (50 %)
7 les volumes et dans le cas des... des barbecues de
8 vingt pour cent (20 %) des volumes sur la durée de
9 vie.

10 Par contre, sur le barbecue je vous
11 amènerais l'autre côté, je suis d'accord avec vous
12 que les barbecues ça évolue, mais mon père est
13 rendu assez âgé puis il continue une fois de temps
14 en temps à utiliser son barbecue même si les
15 enfants sont pas là. C'est peut-être à un niveau
16 moindre, mais il continue à le faire.

17 Une fois que la prise barbecue est à a
18 maison, il y a des bonnes chances que le barbecue
19 soit changé pour un autre plutôt que de recommencer
20 à retourner chez Costco pour aller chercher sa
21 boîte de... son truc de propane. Donc il faut
22 prendre en considération peut-être l'élément
23 effritement-rabaissement, mais il faut voir aussi
24 que ça peut s'étirer plus longuement également.
25 Donc il y a cette portion-là qu'on n'a pas discutée

1 du tout, là, mais qui est quand même... fait partie
2 un peu, là, des éléments que vous devez prendre en
3 compte dans... dans la décision que vous allez
4 rendre.

5 (12 h 11)

6 Q. [55] Merci, ça fait le tour de mes questions.

7 INTERROGÉS PAR M. GILLES BOULIANNE :

8 Q. [56] Gilles Boulianne pour la formation. Bonjour
9 Monsieur Trahan, bonjour Monsieur Groulx. Écoutez,
10 moi, ma question porte essentiellement sur votre
11 présentation de schéma, là, le dessin, là, moi j'ai
12 la forme finale, j'ai vu l'évolution, ça m'a permis
13 de mieux comprendre, mais je ne suis pas sûr que
14 j'ai bien compris.

15 Cet acétate-là, le final, semble vouloir
16 comparer le cas où est-ce que Gazifère, en mode
17 réglementaire, fait le branchement de ses trois
18 étages-là à un branchement fait par un
19 constructeur. Puis après ça, bon, il est remboursé
20 par Gazifère. Je suis un peu surpris de voir la
21 comparaison, il me semble qu'il y a une faille là-
22 dedans, là, la base, ça ne m'a pas l'air très
23 solide. Écoute, est-ce que Gazifère, lorsqu'il fait
24 le branchement d'immeubles multilogements, il
25 procède toujours de cette façon-là ou ils sont

1 capables de procéder comme le constructeur propose
2 de le faire? C'est quoi le... qu'est-ce que je ne
3 comprends pas, là?

4 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

5 R. O.K. Je vais tenter de clarifier la chose. C'est
6 qu'en réalité, lorsqu'on décide de brancher un
7 immeuble multilogement, on a deux options de
8 branchement. Ça veut dire on peut mettre nos
9 compteurs, nous, au sous-sol, on peut mettre nos
10 compteurs sur les étages. Est-ce que ça se fait
11 régulièrement mettre des compteurs sur les étages?
12 Ça se fait de temps en temps. On en a quelques
13 immeubles dans notre franchise, mais ce n'est
14 vraiment pas régulier parce qu'il y a toutes sortes
15 d'inconvénients qui font en sorte que les
16 constructeurs ne sont pas contents de ça. Ce qui
17 fait en sorte qu'on peut mettre nos compteurs sur
18 nos différents étages.

19 Ça, c'est réglementé, ça vend le compteur,
20 je peux mon tuyau, régler, monter puis mettre
21 mes compteurs sur chacun des étages et de là, sur
22 l'étage, le constructeur part avec son tuyau
23 flexible, là, puis il s'en va jusque dans
24 l'appartement puis il va desservir les différents
25 équipements. L'autre option, c'est que je mets mes

1 compteurs au sous-sol. À partir du compteur, jusque
2 là, c'est moi qui fais l'installation, là, le
3 constructeur n'a rien fait. Mais une fois que j'ai
4 rentré dans l'édifice à partir du compteur, lui
5 peut partir avec son tuyau flexible et partir du
6 sous-sol et monter sur chacun des étages et aller
7 se brancher sur chacun des logements.

8 À ce moment-là, ce qu'on va retrouver,
9 c'est quoi? C'est un tuyau flexible qui va partir
10 par compteur pour chacun des appartements et qui va
11 monter les étages. Alors que dans l'autre cas,
12 c'est un tuyau qui va monter avec plus de capacité
13 et qui va avoir des compteurs sur chacun des
14 étages. Donc, au bout de la ligne, le constructeur,
15 ce qu'il fait, c'est toujours d'amener le gaz
16 naturel à partir du compteur jusqu'à l'appartement.
17 Dans un cas, à partir de l'étage, dans l'autre cas,
18 à partir du sous-sol.

19 Q. [57] Mais dans la vraie vie, là, puis vous l'avez
20 dit, je pense qu'il n'y a pas grands installations
21 à part peut-être de vieilles installations, puis
22 encore là, ça m'étonnerait, là, où est qu'on se
23 ramasse avec un compteur par étage, un compteur par
24 appartement, si on veut. J'imagine que même si...
25 même les constructions qui datent d'une quinzaine

1 d'année, une vingtaine d'années, ça doit être la
2 méthode compteur au sous-sol puis ligne qui fait le
3 tour de la maison? C'est quoi qu'on... il me semble
4 que le projet 1, là, il ne tient pas debout, ça ne
5 se fait pas, ça.

6 R. Je vais vous expliquer la situation. Nous, ce qui
7 est arrivé, c'est, le constructeur vient nous voir,
8 il dit : « Moi, je suis prêt à amener le gaz dans
9 mes appartements, mais je ne suis pas prêt à monter
10 le gaz, ça me coûte trop cher, ça n'a pas de bon
11 sens. » Donc nous, on regarde ça, on dit :
12 « Qu'est-ce qu'on a comme option? » On a l'option
13 de le faire réglementer. On regarde l'option
14 réglementée, on regarde ça puis on dit : « Bien,
15 Mon Dieu oui, ça se fait. Oui c'est possible, mais
16 c'est dispendieux. C'est problématique pour tout le
17 monde. Donc, on veut exclure ça. » O.K. On exclut
18 la solution 1.

19 Là, on se revire de bord : « Est-ce qu'on a
20 une deuxième solution? » Alors moi, une fois que je
21 suis rendu après le compteur, là, je n'ai plus de
22 solution, je suis après le compteur. Ça fait que je
23 ne peux plus aider. Ça fait que je me dis :
24 « Comment est-ce que je peux t'aider? Bien, je peux
25 t'aider en te payant l'équivalent de si je mettais

1 les compteurs sur chacun des étages. »

2 Q. [58] Merci, Monsieur Trahan, c'était ma seule
3 question.

4 R. Bienvenue.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. [59] Bonjour, Lise Duquette pour la formation. Très
7 peu de question. En fait, j'ai même une suggestion
8 pour vos vendeurs. Je peux vous dire qu'une mesure,
9 un avantage supplémentaire pour ça, c'est l'aspect
10 esthétique. Un compteur de gaz, c'est très
11 pratique, mais ce n'est pas nécessairement joli.
12 Alors voilà. C'est... avoir ça dans son
13 appartement, ce n'est pas... ce n'est pas toujours
14 un avantage non plus.

15 Mes questions sont plus mathématiques. À la
16 pièce GI-39, là, vous me pardonneriez, d'habitude
17 j'essaie d'être bilingue, parler en B puis en GI,
18 là, mais là, je pense que ça va être plus simple.
19 Donc, la première réponse, en fait, c'est la
20 réponse de Gazifère à la demande de renseignements
21 numéro 2 de la Régie, GI-39, Document 1, page 7 de
22 29. On discutait, dans ces questions-là, nous
23 étions à discuter des programmes... du programme
24 commercial et dans le quatrième élément que vous
25 mentionnez davantage de ces programmes commerciaux

1 là, vous nous disiez, bon, « On voudrait pouvoir
2 répondre aux besoins des clients. » Et à la
3 question 6.1, on vous demandait : « Veuillez
4 préciser les méthodes que Gazifère souhaite mettre
5 en place afin de pallier la problématique
6 identifiée et ainsi, rendre le processus
7 rentable. »

8 Vous avez répondu que vous comptez utiliser
9 l'option de requérir du client une contribution
10 étalée dans le temps pour remédier en partie à
11 cette situation. Est-ce que c'est vrai au
12 résidentiel aussi ou c'est résidentiel... parce
13 qu'on le voit avec le commercial, avec la
14 modification des conditions de service que vous
15 proposez que ça peut-être étalé dans le temps, mais
16 est-ce que c'est aussi vrai au résidentiel?

17 (12 h 17)

18 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

19 R. Oui. Dans le cas du résidentiel, on a deux groupes,
20 on a le développement, ça, c'est une chose, mais on
21 a aussi ce qui est les conversions. Et souvent les
22 conversions, le malheur, c'est que genre la
23 deuxième maison, si elle n'est pas sur le coin de
24 rue, la deuxième maison, je ne suis pas capable d'y
25 aller.

- 1 Q. [60] Oui, votre montagne est proche.
- 2 R. Notre montagne est bien proche, donc... Ça fait
3 qu'on va essayer de trouver une solution. Et la
4 solution de demander deux, trois mille, quatre
5 mille, cinq mille dollars (2-3 000 \$-4 000 \$-
6 5 000 \$) à la personne au départ est un petit peu
7 plus difficile que de lui demander d'étaler ça dans
8 le temps sur sa facture. Donc, ça s'adresse
9 également à cette clientèle-là, mais également dans
10 le casa de développement si jamais il advenait
11 qu'un développement particulier le nécessitait.
- 12 Q. [61] Est-ce qu'il y a une durée prévue de... parce
13 qu'on ne voit rien aux conditions de service en ce
14 moment. J'imagine qu'il y aurait un contrat pour la
15 contribution ou, en fait, à ce moment-là, est-ce
16 qu'il y a une durée prévue pour l'étalement avec le
17 résidentiel? C'est juste que je pense toujours en
18 matière de plainte, s'il devait... Alors, est-ce
19 que vous prévoyez un an? Deux ans? Trois ans? Cinq
20 ans? Dix (10) ans?
- 21 R. On n'avait pas décidé de mettre de limite, on
22 s'était comparé avec ce qui se passe chez Gaz
23 Métro, à notre connaissance. Parce que là je suis
24 un peu... un peu sous le choc de ce matin. À notre
25 connaissance, il n'y avait pas de limite

1 nécessairement dans l'approche de Gaz Métro, donc
2 on est un peu dans cette même optique-là où on
3 était pour évaluer le cas par cas. L'objectif ne
4 sera pas d'étaler ça sur d'immenses durées par
5 ailleurs, donc on n'avait pas... on n'a pas
6 réfléchi à mettre de limite en se disant que
7 c'était pour être sur de courtes durées, mais on
8 n'a pas été plus loin que ça dans notre...

9 Q. [62] Est-ce que vous avez des critères? Non, c'est
10 juste que j'essaie de voir si le voisin A a un
11 étalement sur trois ans et le voisin B, un
12 étalement sur cinq ans, ça pourrait causer des
13 disparités qui sont sujet à plainte. À ce moment-
14 là, je me demandais si vous aviez pensé à des
15 critères d'étalement à ce moment-là?

16 R. Malheureusement, non, on n'y a pas pensé.

17 Q. [63] D'accord. C'est la même chose pour les
18 programmes commerciaux. Vous suggérez que ça
19 pourrait être étalé dans le temps. Est-ce que c'est
20 lié... est-ce qu'il y a une durée prévue
21 d'étalement dans le temps? Parce que c'est la... Je
22 m'excuse, prenez le temps.

23 R. Je veux juste... quand vous dites « programmes
24 commerciaux », vous parlez pour les clients
25 commerciaux? Pour le même...

- 1 Q. [64] Oui, pour les clients...
- 2 R. Pour le même... le même étalement?
- 3 Q. [65] Oui.
- 4 R. O.K.
- 5 Q. [66] Pour l'étalement pour les clients commerciaux.
- 6 R. O.K. Je vous suis. Je vous suis. Non, on n'y a pas
- 7 plus pensé.
- 8 Q. [67] O.K. Est-ce que vous pensez y penser bientôt?
- 9 R. À votre suggestion, je pense qu'on va y penser.
- 10 Q. [68] Alors, je pense que ça va faire partie des
- 11 suivis du programme s'il y a lieu. Juste une
- 12 dernière question. Est-ce que... l'étalement,
- 13 évidemment, ça entraîne des coûts de financement.
- 14 Est-ce que ce coût de financement-là pour les
- 15 programmes, est-ce qu'il est pris en compte dans
- 16 votre étude de rentabilité?
- 17 R. Je voudrais juste m'assurer qu'il n'y a pas de
- 18 confusion dans votre tête parce que l'étalement
- 19 des... de la contribution ne fait pas partie des
- 20 programmes.
- 21 Q. [69] Non, je comprends qu'ils ne font pas partie
- 22 des programmes...
- 23 R. O.K. Je voulais juste m'assurer.
- 24 Q. [70] ... mais ils sont liés aux programmes.
- 25 R. Pas nécessairement, je pourrais... je pourrais...

1 Dans le cas d'une contribution, je crois simplement
2 un client résidentiel, par exemple...

3 Q. [71] Ah! O.K.

4 R. ... qui fait le chauffage de l'eau, chauffage de la
5 maison...

6 Q. [72] D'accord.

7 R. ... conversion, il pourrait y avoir une
8 contribution sans avoir d'autres programmes.

9 Q. [73] D'accord.

10 R. Ça fait que c'est juste ça que je veux dire. Par
11 contre, dans l'analyse de rentabilité qu'on fera du
12 client, on en tiendra compte parce qu'ultimement il
13 va y avoir un frais... Dans l'analyse de
14 rentabilité, naturellement ça va se faire. C'est-à-
15 dire que le... en réfléchissant là, en faisant la
16 l'étude de rentabilité, on va mettre un coût, par
17 exemple, la maison coûte... il faut mettre mille
18 dollars (1 000 \$) de plus. Dans les revenus, on va
19 prendre en considération par exemple que le client
20 va nous redonner le mille dollars (1 000 \$) sur les
21 cinq ans. Ça fait que par incidence, l'étude de
22 rentabilité va prendre en compte le fait du
23 financement.

24 Q. [74] Excellent. Je vous remercie beaucoup. Ça va
25 être l'ensemble de mes questions.

1 R. Merci.

2 Q. [75] Maître Tremblay, avez-vous un
3 réinterrogatoire?

4 Me LOUISE TREMBLAY :

5 Non, je n'ai pas d'autre question, Madame la
6 Présidente.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Alors, ça va mettre fin pour la période du lunch.
9 Oui, j'imagine que tout le monde a faim. Mais, je
10 pensais qu'il était important de finir le panel
11 aujourd'hui sur ce sujet. Alors, on va prendre la
12 pause lunch et on reviendra à treize heures trente
13 (13 h 30) et comme les deux vous êtes, je pense,
14 sur le panel PGEÉ, je pense qu'on ne vous libérera
15 pas, mais on va vous demander de revenir sur un
16 autre sujet. Alors, on va se revoir à treize heures
17 trente (13 h 30). Merci.

18 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

19 REPRISE DE L'AUDIENCE

20 (13 h 31)

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Bonjour, Maître Tremblay.

23 Me LOUISE TREMBLAY :

24 Bonjour, Maître Duquette. Merci beaucoup. Est-ce
25 qu'on peut enchaîner?

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Absolument.

3

4 PREUVE DE GAZIFÈRE (PGEÉ)

5

6 Me LOUISE TREMBLAY :

7 Alors on poursuit la preuve avec la présentation du

8 panel sur le PGEÉ. Je vais demander à madame la

9 greffière d'assermenter monsieur François

10 Boulanger. Les deux autres témoins étant sous le

11 même serment.

12

13 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce deuxième (2e)

14 jour du mois de novembre, ONT COMPARU :

15

16 FRANÇOIS BOULANGER, consultant principal chez

17 Dunsky Expertise en Énergie, ayant une place

18 d'affaires au 50, rue Sainte-Catherine Ouest,

19 Montréal (Québec);

20

21 SYLVAIN GROULX (sous la même affirmation

22 solennelle);

23

24 JEAN-BENOÎT TRAHAN (sous la même affirmation

25 solennelle);

1 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
2 solennelle, déposent et disent :

3

4 INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY :

5 Madame la Présidente, je vais commencer par
6 l'adoption de la preuve. C'est en fait la seule
7 preuve qui n'avait pas vraiment été adoptée par le
8 biais d'affidavits. Donc, je vais commencer avec
9 monsieur Boulanger.

10 Q. [76] Je vais vous référer au rapport intitulé
11 « Test de rentabilité de l'efficacité énergétique,
12 recommandations pour Gazifère ». C'est un rapport
13 qui est daté du quatorze (14) avril deux mille
14 quinze (2015) qui a été déposé comme pièce B-0076
15 (GI-21, Document 2). Est-ce que ce rapport a été
16 préparé par vous ou sous votre supervision?

17 M. FRANÇOIS BOULANGER :

18 R. Oui, il a été préparé par moi.

19 Q. [77] Avez-vous des modifications ou des corrections
20 à apporter à ce rapport?

21 R. J'ai une petite modification, une petite correction
22 en page 6 du document, à la figure 1.

23 Essentiellement, la figure 1 présente différentes
24 boîtes qui représentent les différentes expertises
25 des tests économiques. Et entre la boîte du test du

1 participant et de tous les consommateurs, il y a un
2 plus qui est indiqué. Ça devrait être un signe égal
3 (=).

4 Q. [78] C'est le seul changement, Monsieur Boulanger?

5 R. Oui, tout à fait.

6 Q. [79] Est-ce que vous adoptez le rapport tel que
7 vous venez de le corriger comme étant votre preuve
8 dans le présent dossier?

9 R. Oui.

10 Q. [80] Je vais maintenant vous référer à des réponses
11 aux questions de la Régie et des intervenants. La
12 pièce B-0252 (GI-39, Document 1), les réponses 21.1
13 et 21.2; ensuite la pièce B-0261 (GI-41, Document
14 1), réponses 5.1 et 5.2; et la pièce B-0272 (GI-42,
15 Document 1), réponses 3.2a), 3.2b), 3.3a), 3.4a) et
16 3.5a). Il s'agit respectivement des demandes de la
17 Régie, de la FCEI et de Stratégies énergétiques,
18 AQLPA. Est-ce que ces réponses ont été préparées
19 par vous ou sous votre supervision?

20 R. Oui.

21 Q. [81] Alors, est-ce que vous adoptez ces réponses-là
22 comme étant votre preuve écrite dans le présent
23 dossier?

24 R. Tout à fait.

25 Q. [82] Merci. Je me tourne vers vous, Monsieur

1 Groulx. J'aimerais à titre d'introduction avant que
2 nous entendions monsieur Boulanger, qu'il présente
3 les conclusions de son rapport, j'aimerais que vous
4 nous résumiez le contexte dans lequel Gazifère a
5 retenu les services de Dunsky Expertise en Énergie.

6 M. SYLVAIN GROULX :

7 R. Donc, en décembre dernier, la Régie rendait sa
8 décision sur les tests à utiliser par Gazifère pour
9 évaluer la rentabilité des programmes de son Plan
10 global en efficacité énergétique. Dans cette
11 décision, la décision D-2014-204 portant sur le
12 PGEÉ 2015-2016 de Gazifère, la Régie a déterminé
13 que les programmes d'efficacité énergétique
14 devaient passer un nouveau test de rentabilité pour
15 être autorisés, soit le test du coût total en
16 ressource moins le test de neutralité tarifaire.

17 Avec cette décision, l'offre du PGEÉ
18 présentée par Gazifère pour les années deux mille
19 quinze (2015) et deux mille seize (2016) devait
20 être modifiée, menant ainsi au retrait de cinq
21 programmes ne démontrant pas un résultat positif en
22 utilisant la nouvelle méthode de calcul de
23 rentabilité.

24 Donc, sachant que Gazifère aura à préparer
25 en deux mille seize (2016) un nouveau PGEÉ pour

1 deux mille dix-sept (2017) et deux mille dix-huit
2 (2018), et que cette nouvelle réalité de test à
3 utiliser limitera considérablement les types de
4 programmes qu'elle pourra présenter, Gazifère a
5 voulu connaître les pratiques appliquées dans
6 d'autres juridictions en Amérique du Nord touchant
7 à l'emploi du TNT dans l'approbation de
8 l'initiative en efficacité énergétique.

9 Donc, pour ce faire, Gazifère a retenu les
10 services de la firme Dunsky Expertise en Énergie,
11 dont monsieur Boulanger est avec nous. Nous leur
12 avons également demandé d'émettre une opinion sur
13 l'approche à retenir, donc afin d'évaluer la
14 rentabilité des interventions en efficacité
15 énergétique de Gazifère à la lumière des résultats
16 de leur analyse.

17 Q. [83] Monsieur Boulanger, je vais vous demander de
18 nous décrire le mandat qui vous a été confié par
19 Gazifère dans le présent dossier.

20 M. FRANÇOIS BOULANGER :

21 R. Oui, tout à fait. Bien, comme l'a mentionné
22 monsieur Groulx, notre mandat découlait de la
23 décision D-2014-204 concernant la demande
24 d'approbation des tarifs de Gazifère à compter du
25 premier (1er) janvier deux mille quinze (2015). Et

1 notre mandat consistait à faire tout d'abord un
2 balisage des différentes pratiques en analyse de
3 rentabilité en Amérique du Nord en mettant un
4 accent sur les, comment était utilisé le Test de
5 neutralité tarifaire. Ensuite, ça consistait à
6 faire l'évaluation de l'impact d'un test où on
7 adjoindrait le TCTR avec le TNT chez d'autres
8 distributeurs.

9 Par la suite, on s'est préoccupés sur la
10 pertinence du test TCTR-TNT en se basant
11 essentiellement sur les fondements des différents
12 tests standards et, pour terminer, à formuler une
13 opinion concernant les approches qui seraient à
14 retenir pour faire, pour évaluer la pertinence des
15 investissements en efficacité énergétique.

16 Me LOUISE TREMBLAY :

17 Q. [84] Pouvez-vous, vous l'avez un petit peu fait,
18 là, je ne sais pas si vous allez avoir quelque
19 chose à ajouter à cet égard-là, mais quelles sont
20 les démarches, sommairement, là, que vous avez
21 faites, entre autres peut-être pour votre balisage?

22 R. Oui, bien, en fait, il y a beaucoup de choses qu'on
23 a faites à l'intérieur de notre mandat. Tout
24 d'abord, c'est qu'on s'est reportés aux aspects
25 fondamentaux des différents tests de rentabilité,

1 donc on est revenus notamment au California
2 Standard Practice Manual, où les différentes
3 perspectives, là, dont on connaît, le TCTR, le TCS,
4 le TAP, le Test du participant, le Test de
5 neutralité tarifaire, sont énoncées, et pour voir
6 un peu quels sont les fondements de ces différentes
7 perspectives-là.

8 Ce qu'on a vu aussi par ailleurs, c'est
9 que, très rapidement, le TCTR et, dans une moindre
10 mesure, le TCS et le Test d'administrateur public
11 se sont imposés depuis les vingt dernières années
12 comme les tests de base utilisés pour établir la
13 rentabilité des programmes.

14 Plus récemment, ce qu'on a vu aussi en
15 Amérique du Nord, c'est qu'on voit un
16 questionnement face à ces tests-là, comment les
17 appliquer et, finalement, la perspective qu'ils
18 représentent. Et, à cet effet, il y a un organisme,
19 un groupe qui s'est créé récemment, le National
20 Efficiency Screening Project, qui sont, qui ont
21 établi un cadre de référence, un cadre de réflexion
22 pour, justement, aider les différentes juridictions
23 à voir quels tests pourraient être appliqués pour
24 déterminer la rentabilité des mesures.

25 Ça a été ce qui est connu maintenant sous

1 le nom du Resource Value Framework, qui établit un
2 certain nombre de paramètres ou de barèmes, là, par
3 lesquels regarder les tests de rentabilité. Je
4 vais, il y en a certains qui sont très importants,
5 c'est-à-dire les tests doivent être explicites, ils
6 doivent être transparents, doivent être équilibrés
7 et aussi avoir une cohérence entre, dans leur
8 application.

9 Je vais revenir sur un aspect qui est peut-
10 être un peu plus fondamental ici, c'est sur
11 l'aspect que les tests doivent être équilibrés et
12 symétriques. Donc dans le cadre du Resource Value
13 Framework, un élément qu'ils soulèvent, c'est que
14 lorsqu'on, si on prend en compte des coûts d'une
15 certaine perspective, par exemple le coût des
16 participants, si on tient compte de tous les coûts,
17 bien, par la même façon, on devrait prendre en
18 compte l'entièreté des impacts non énergétiques,
19 des bénéfiques non énergétiques qui pourraient se
20 matérialiser par les programmes d'efficacité
21 énergétique. Si on ne fait pas ça, bien, ça va
22 créer une distorsion dans l'analyse de rentabilité
23 des programmes.

24 Le travail du Efficiency Screening Project
25 se fait, il s'insère aussi dans une tendance en

1 Amérique du Nord où on voit de plus en plus de
2 distributeurs, de régulateurs qui vont demander
3 d'inclure les bénéfiques non énergétiques. C'est ça,
4 ou il y a une autre tendance qu'on voit aussi,
5 c'est la transition vers d'autres tests de
6 rentabilité, c'est-à-dire des tests comme le Test
7 de l'administrateur public.

8 Dans le balisage qu'on a fait, on a
9 regardé, finalement, un peu ce qui se passait un
10 peu partout en Amérique du Nord. Aux États-Unis, ce
11 qu'on a pu voir, c'est que, essentiellement, il n'y
12 avait qu'un seul État, la Virginie, qui est
13 présentement classée au cinquantième rang de
14 l'ACEEE; l'ACEEE procède à un classement annuel des
15 États sur leurs initiatives en efficacité
16 énergétique et c'est le seul qu'on a trouvé qui
17 faisait une adjonction entre le résultat du TCTR et
18 le TNT pour déterminer la rentabilité des
19 programmes.

20 Au Canada, par ailleurs, bien, il n'y a
21 aucune province qui utilise le TNT comme test
22 principal. C'est utilisé souvent comme test
23 d'information, comme information additionnelle par
24 les régulateurs.

25 Dans le balisage aussi, on a poursuivi, on

1 a regardé c'était quoi l'impact, quel serait
2 l'impact de l'adjonction d'un test TCTR-TNT et ce
3 qu'on a pu voir, c'est que ça conduirait à une
4 réduction considérable des investissements en
5 efficacité énergétique et, conséquemment, une perte
6 d'opportunité économique importante parce que les
7 différents programmes, finalement, étaient aussi
8 considérés rentables sur la base du TCTR par les
9 régulateurs.

10 Pour terminer, on est retournés aux
11 approches, au fondement des tests d'efficacité
12 énergétique. Et donc pour ce faire, on a regardé un
13 peu la décision justement D-2014-204, qui a mené à
14 l'adjonction du TCTR et du TNT. On a regardé aussi
15 les différents interrogatoires dans cette cause. Et
16 il y a deux préoccupations importantes qu'on a
17 notées, c'est-à-dire, tout d'abord, une
18 préoccupation pour l'ampleur des aides financières
19 et ensuite, que l'ensemble de la clientèle ne
20 devrait pas perdre de l'argent par les mesures
21 d'efficacité énergétique.

22 (13 h 42)

23 L'algorithme TCTR TNT, ça ne vient pas fournir
24 d'éclairage nouveau ou additionnel pour aucune de
25 ces deux préoccupations-là parce que l'ensemble de

1 la clientèle essentiellement est déjà incluse dans
2 le TCTR. Et le TCTR ne vient par ailleurs aussi pas
3 donner d'information additionnelle sur l'ampleur
4 des aides financières.

5 Me LOUISE TREMBLAY :

6 Q. [85] Alors, Monsieur Boulanger, si je vous
7 demandais de résumer vos conclusions finalement et
8 l'opinion que vous avez donnée...

9 R. Oui.

10 Q. [86] ... à Gazifère dans le cadre du dossier.

11 R. Bon. Notre travail nous a permis finalement de
12 compléter et raffermir notre compréhension qu'on
13 avait des pratiques d'analyses de rentabilité en
14 Amérique du Nord. Et ce qu'on voit essentiellement,
15 c'est que... et suite aussi à l'approche... En
16 revenant au fondement des tests de rentabilité,
17 c'est que la jonction du TCTR et du TNT, ce n'est
18 pas une perspective qui est typiquement reconnue
19 nulle part en Amérique du Nord à l'exception de la
20 Virginie.

21 Également, pour ce qui est des deux
22 préoccupations qui avaient été... qu'on a senties
23 dans les interrogatoires et dans la décision de la
24 Régie touchant aux aides financières, le test qui
25 permet de faire cette analyse-là et de traduire

1 transparents, rigoureux et exacts que
2 possible.

3 Et ça, je suis parfaitement en accord avec cette
4 affirmation à laquelle cependant j'ajouterai qu'ils
5 doivent également refléter, de façon appropriée, la
6 perspective choisie notamment en s'assurant de
7 faire un traitement équilibré des coûts et des
8 bénéfices propres à chaque perspective.

9 Monsieur Fontaine indique également que la
10 Régie dispose de :

11 [...] un outil permettant d'évaluer
12 les coûts et bénéfices non quantifiés
13 et intangibles [...]

14 et que c'est aussi :

15 [...] c'est la discrétion des
16 régisseurs.

17 Ici, je pense, c'est important de faire une
18 distinction entre les différents impacts qui sont
19 cités par monsieur Fontaine. À travers ceux-ci, il
20 y en a qui sont des impacts clairement intangibles,
21 par exemple, la satisfaction de faire la bonne
22 chose, de poser un geste qui va en lien avec la
23 protection de l'environnement, par exemple. De
24 d'autres qui sont par contre plus tangibles comme
25 l'accroissement de la valeur des propriétés,

1 l'accroissement du confort, l'impact sur les coûts
2 en entretien des équipements.

3 Une distinction additionnelle touche cette
4 fois à qui s'appliquent ces impacts. Ça peut être
5 le participant, ça peut être le distributeur, ça
6 peut être aussi la société dans son ensemble. Pour
7 le moment, la plupart de ces... ou plusieurs de ces
8 impacts-là ne sont pas quantifiés au Québec, mais
9 il n'y a rien qui exige que cette situation
10 perdure.

11 Il y a plusieurs études qui ont été
12 réalisées dans le passé dans d'autres juridictions
13 dans les quinze (15) dernière années qui touchent à
14 cette question-là. Et la quantification des impacts
15 non énergétiques vise essentiellement à fournir des
16 outils additionnels à la prise de décision pour
17 toutes les parties en présence, pour déterminer la
18 pertinence des investissements en efficacité
19 énergétique.

20 Également, en page 6 de sa preuve, monsieur
21 Fontaine s'oppose à :

22 [...] l'insertion de multiples
23 facteurs correctifs arbitraires [...]
24 au test de rentabilité. La quantification des
25 impacts non énergétiques qui peut être basée sur

1 des études les plus détaillées, les plus
2 rigoureuses à ce jour, est tout sauf un facteur
3 arbitraire. Ça vise tout d'abord à réduire
4 l'imprécision quant aux vrais bénéfices des
5 programmes. Cet exercice ne vise pas à se
6 substituer aux pouvoirs discrétionnaires de la
7 Régie, mais bien à l'appuyer en fournissant plus
8 d'informations sur certains impacts réels de
9 l'efficacité énergétique.

10 Un des problèmes, c'est que le TCTR prétend
11 savoir ce qui est bon pour le consommateur et
12 considère notamment que le bénéfice pour le
13 participant, c'est uniquement la réduction de la
14 facture. Mais, les participants, on le sait, sont
15 plus complexes que ça, les raisons qui les amènent
16 à s'intéresser à l'efficacité énergétique
17 également. Pour certain, c'est l'économie sur la
18 facture, pour d'autres, ça va être le confort
19 accru, le silence d'un appareil ou la santé des
20 occupants. On ne se questionne pas sur la
21 rentabilité, par exemple, d'un divan qui est plus
22 dispendieux, on le fait pour toutes sortes de
23 raisons, pour son esthétisme, son confort et autres
24 choses, donc essentiellement pour ses bénéfices non
25 énergétiques.

1 (13 h 48)

2 Bref, si le TCTR cherche à mesurer les
3 bénéfiques pour les consommateurs dans leur
4 ensemble, participants et non-participants, pour
5 ensuite les comparer aux coûts, on introduit un
6 biais en excluant les BNÉ de l'analyse car ça ne
7 reflète pas la réalité. Puis ici, on ne parle pas
8 nécessairement d'externalité, comme les questions
9 d'environnement ou d'équité ou d'autres enjeux plus
10 larges et, ça, la Régie conserve sa discrétion sur
11 ces questions-là, mais simplement comment on peut
12 mieux refléter les coûts et bénéfiques pour les
13 consommateurs directement.

14 Un autre élément que monsieur Fontaine
15 soulève, c'est que la Régie pourrait perdre ses
16 repères par l'inclusion des impacts non
17 énergétiques dans les tests de rentabilité si elle
18 ne savait plus ce que chaque programme coûte
19 vraiment. Ici, j'interprète l'argumentaire de
20 monsieur Fontaine comme étant le résultat du TCTR
21 en considérant uniquement les coûts des mesures
22 ainsi que les coûts des programmes, donc les
23 bénéfiques énergétiques, essentiellement. C'est
24 possible de conserver cette information-là, il y a
25 d'autres juridictions qui l'ont fait, en Colombie-

1 Britannique, par exemple, où ils ont inclus des
2 bénéfices non énergétiques dans leur analyse. Les
3 distributeurs d'énergie doivent donner les
4 résultats du test standard, du TCTR, ainsi que du
5 test... ce qu'ils appellent le TCTR modifié,
6 incluant les bénéfices non énergétiques et d'autres
7 considérations environnementales.

8 Maintenant, on peut nous dire que,
9 quantifier le confort ou ces impacts non
10 énergétiques là, ce n'est pas évident. C'est vrai
11 mais ça se fait. Puis, heureusement pour nous,
12 Massachusetts a dépensé des millions de dollars à
13 cet effet-là récemment. Puis, nous-mêmes, on a
14 participé à l'établissement de bénéfices non
15 énergétiques pour la Colombie-Britannique, « BC
16 Hydro for test BC ».

17 Les résultats, au Massachusetts, sont très
18 détaillés puis on peut les transposer au Québec.
19 Même si les valeurs peuvent être inexactes, bien,
20 ça va être un bien meilleur reflet de la valeur des
21 bénéfices non énergétiques pour les participants au
22 Québec que donner l'hypothèse présentement
23 utilisée, à savoir zéro.

24 Notre opinion là-dessus et la proposition
25 de Gazifère également c'est de fournir des éléments

1 d'informations additionnelles, qui viennent
2 soutenir l'évaluation de la pertinence des
3 programmes d'efficacité énergétique. Donc,
4 essentiellement, les informations additionnelles
5 viennent accroître la transparence du processus
6 décisionnel en rendant disponibles les
7 considérations qui pouvaient être, auparavant,
8 arbitraires. L'inclusion des BNE, dans les outils,
9 permettent d'évaluer la pertinence d'initiatives en
10 efficacité énergétique qui va permettre, par
11 ailleurs, à toutes les parties prenantes de
12 partager une compréhension commune de ce qui est
13 considéré comme acceptable. Donc, je suis d'avis
14 que la proposition de monsieur Fontaine, d'exclure
15 les impacts non énergétiques et de ne pas procéder
16 à l'exercice de leur quantification pour les
17 programmes de Gazifère, ne soutient pas les
18 objectifs qu'il met de l'avant, à savoir que les
19 tests de rentabilité soient le plus transparents,
20 rigoureux et exacts que possible.

21 Ceci permettrait, par ailleurs, d'une part,
22 d'appuyer la discrétion des régisseurs et, d'autre
23 part, d'accroître la transparence du processus
24 décisionnel.

25 Q. [89] Merci beaucoup, Monsieur Boulanger. Alors,

1 Monsieur Groulx, je vais vous demander, suite à
2 cette présentation de monsieur Boulanger, de nous
3 rappeler quelle est la demande qui est formulée par
4 Gazifère relativement aux tests de rentabilité.

5 M. SYLVAIN GROULX :

6 R. Parfait. Donc, essentiellement, à la lumière des
7 conclusions de monsieur Boulanger, Gazifère demande
8 à la Régie donc, de déterminer que, d'une part, le
9 test du TCTR moins TNT n'est pas le test approprié
10 pour évaluer la rentabilité de ces programmes
11 d'efficacité énergétique et, d'autre part, que
12 l'application du TCTR constituerait le test
13 approprié à cette fin. Également, comme un nouveau
14 PGEÉ pour les années deux mille dix-sept (2017),
15 deux mille dix-huit (2018), doit être préparé en
16 deux mille seize (2016), Gazifère demande,
17 minimalement, que la Régie lui permette d'être au
18 même pied d'égalité que les autres utilités
19 publiques au Québec. Donc, lui permettre d'utiliser
20 à nouveau le TCTR à compter de deux mille dix-sept
21 (2017) pour évaluer la rentabilité de ses
22 programmes en efficacité énergétique.

23 Gazifère est également d'avis que
24 l'inclusion des bénéfices non énergétiques serait
25 un ajout utile et souhaitable au TCTR et souhaite

1 donc obtenir de la Régie l'autorisation d'utiliser
2 le TCTR incluant les bénéfices non énergétiques.

3 Q. [90] Monsieur Groulx, Gazifère a également formulé
4 une proposition portant sur les potentiels ou
5 possibles dépassements budgétaires de son PGEÉ.
6 Encore une fois, pouvez-vous, sommairement, résumer
7 cette proposition-là et les conclusions qui sont
8 recherchées par Gazifère?

9 R. Oui, absolument. Donc, dans sa décision D-2015-120,
10 la Régie a retenu la proposition de Gazifère à
11 l'effet de discuter, dans le cadre de cette phase
12 du présent dossier, du besoin d'établir des règles
13 visant à limiter l'ampleur des possibles
14 dépassements budgétaires du PGEÉ. Gazifère a donc
15 proposé des règles pour limiter les dépassements
16 budgétaires. Deux règles ont été, en fait,
17 proposées, soit une pour les programmes à
18 contributions variables et une pour les programmes
19 à contributions fixes.

20 De plus, Gazifère propose d'informer la
21 Régie, via un suivi administratif, lorsqu'elle
22 approchera l'octroi de quatre-vingt-dix pour cent
23 (90 %) des budgets autorisés des programmes du PGEÉ
24 et donc, de demander son autorisation pour
25 augmenter les budgets. En procédant ainsi le

1 processus s'effectuera en temps opportun et
2 pourrait se conclure relativement rapidement,
3 laissant suffisamment de temps à la Régie pour
4 évaluer la demande formulée par Gazifère et
5 requérir des informations additionnelles, le cas
6 échéant.

7 Gazifère souhaite donc que la Régie
8 approuve sa proposition visant à définir l'ampleur
9 acceptable des dépassements budgétaires de son PGEÉ
10 ainsi que le processus entourant les suivis des
11 budgets octroyés. Ceci afin de lui permettre
12 d'atteindre les objectifs de satisfaire les besoins
13 énergétiques des clients dans une perspective de
14 développement durable, de traiter la clientèle de
15 façon équitable, mieux contrôler les demandes
16 d'aide financière et satisfaire les attentes de la
17 Régie en matière de gestion du PGEÉ.

18 (13 h 54)

19 Q. [91] Monsieur Groulx, je vous réfère maintenant à
20 l'analyse de la FCEI, la pièce C-FCEI-0025 à la
21 page 7 dans laquelle on peut lire ce qui suit :

22 Finalement, la FCEI constate que si la
23 Régie devait refuser les modifications
24 proposées au PGEÉ, un demi d'ETC
25 Alors d'employés temps complet.

1 temps complet.

2 Q. [92] Merci beaucoup, Monsieur Groulx. Est-ce que
3 monsieur Groulx, monsieur Trahan, vous avez quelque
4 chose à ajouter?

5 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

6 Non.

7 M. SYLVAIN GROULX :

8 Non.

9 Me LOUISE TREMBLAY :

10 Alors ça complète la preuve en chef pour ce panel,
11 Madame la Présidente.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je vous remercie beaucoup, Maître Tremblay. Alors
14 je pense que la FCEI n'avait pas de questions pour
15 ce panel?

16 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

17 Pas de questions.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 D'accord. Maître Neuman? Maître Neuman, vous aviez
20 annoncé vingt (20) minutes?

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Finalement, nous n'aurons pas de questions.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Je vous remercie. Maître Rondeau?

25

1 Me PIERRE RONDEAU :

2 Pas de questions, Madame la Présidente.

3 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

4 Me LAURENT PILOTTO :

5 Q. [93] Oui, bonjour, bonjour, Monsieur Boulanger.

6 Puis peut-être que ma question s'adressera d'abord
7 aux deux collègues puisque ça concerne la décision
8 de l'année dernière à laquelle ma collègue et moi
9 avons ardemment participé. Si je comprends bien
10 votre demande, c'est de réviser notre décision de
11 l'année dernière.

12 M. SYLVAIN GROULX :

13 R. Oui, c'est ça, pour mettre en application un PGEÉ
14 en deux mille dix-sept (2017), donc on poursuivrait
15 comme on le fait présentement pour deux mille
16 quinze (2015) et deux mille seize (2016).

17 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

18 R. Peut-être simplement pour préciser, il n'y a pas de
19 demande de révision parce qu'en quel cas on aurait
20 demandé de revoir le PGEÉ de deux mille seize
21 (2016)... deux mille quinze (2015) et deux mille
22 seize (2016). Ce qu'on vient plutôt demander ici
23 c'est de dire : est-ce que c'est vraiment le test
24 qui va s'appliquer pour deux mille dix-sept (2017)?
25 Et si en quel cas ce test-là c'est le test qui va

1 s'appliquer à partir de deux mille dix-sept (2017),
2 bien on va faire les travaux en conséquence de
3 cela. Si par contre c'est un autre test qui
4 s'applique à partir de deux mille dix-sept (2017),
5 on va faire les travaux en conséquence de cela.
6 Donc c'est pas une... une demande de révision parce
7 qu'en quel cas on aurait demandé une modification
8 du PGEÉ de deux mille quinze (2015) et deux mille
9 seize (2016).

10 Q. [94] Et surtout vous l'auriez déposé dans les
11 trente (30) jours suivant la décision précédente.

12 R. Vous avez tout à fait raison.

13 Q. [95] Oui, merci. Maintenant je vais m'adresser à
14 monsieur Boulanger. Votre principal re... bien je
15 vais l'appeler comme ça, votre principale
16 recommandation, mais en tout cas vous nous amenez
17 vers les bénéfices non énergétiques, leur
18 quantification qui, sans être un expert dans le
19 domaine, leur quantification pose problème en
20 général. C'est pas évident de quantifier des choses
21 plus difficilement palpables.

22 Je vous soumettrai que même en matière
23 d'efficacité énergétique, juste quantifier les
24 bénéfices d'une mesure ou d'une autre, souvent ça
25 pose déjà de grands défis. Est-ce que vous n'êtes

1 pas en train d'essayer de nous amener vers un
2 terrain encore plus miné, si c'est possible?

3 (14 h 00)

4 M. FRANÇOIS BOULANGER :

5 R. Merci, Monsieur Pilotto. Bien tout d'abord je crois
6 que notre opinion principale est que la perspective
7 ou l'adjonction du TCTR avec le TNT c'est quelque
8 chose pour lequel on ne voit pas nécessairement
9 quelle est la perspective que ça veut refléter. Ça
10 ne semble pas refléter aucune perspective qu'on
11 voit en Amérique du Nord puis ça ne semble pas
12 répondre non plus aux préoccupations qui avaient
13 été soulevées lors des audiences qui ont mené à la
14 décision D-2014-204.

15 Ceci étant dit, pour la question des BNÉ,
16 je suis d'accord avec vous qu'il y a toutes sortes
17 de défis qui se posent à nous quand on essaie
18 d'établir les coûts, les bénéfices en efficacité
19 énergétique. Mais comme on accepte, par ailleurs,
20 une certaine incertitude, ce qui est important,
21 c'est d'aller chercher la meilleure information qui
22 est disponible au moment où on fait l'analyse. Et à
23 ce jour, la meilleure information qui est
24 disponible inclut une quantification pour des
25 bénéfices non énergétiques. Ce qui est sain de

1 faire, c'est de prendre une approche qui est
2 relativement conservatrice et non pas... et les
3 différentes méthodologies qui ont été développées
4 depuis les quinze (15) dernières années qui se sont
5 penchées sur cette question-là ont amené à ces
6 approches conservatrices là qu'on voit maintenant
7 appliquées, notamment au Massachusetts et à
8 d'autres endroits en Amérique du Nord.

9 Donc, ce n'est pas de diluer la
10 connaissance de la rentabilité des programmes,
11 c'est de s'assurer de bien refléter les différents
12 bénéfices qui existent. Moi j'ai vu, dans le cadre
13 de ma pratique, des quantifications de bénéfices
14 non énergétiques qui pouvaient aller jusqu'à trois
15 fois la valeur des bénéfices énergétiques. Ce n'est
16 pas ça dont on parle ici, ce n'est pas ça que les
17 dernières études font non plus parce que les
18 méthodes ont été raffinées, justement, pour essayer
19 d'avoir quelque chose qui soit solide, mais quand
20 même conservateur tout en reconnaissant que ces
21 éléments-là contribuent à la prise de décision des
22 participants et sont des bénéfices réels qui se
23 matérialisent suite à des initiatives en efficacité
24 énergétique.

25 Q. [96] Je pense que je vais arrêter là parce qu'on

1 pourrait avoir une très longue discussion. Mais ce
2 n'est pas l'objet de la présente audience. Alors,
3 je vais laisser la parole à ma collègue. Merci.

4 M. GILLES BOULIANNE :

5 Peut-être une question, Maître Duquette.

6 R. Bonjour.

7 Q. [97] Bonjour, Monsieur Boulanger, oui. Mon
8 collègue, monsieur Pilotto, a résumé rapidement,
9 puis il a pesé ses mots en disant que votre
10 principale proposition, puis vous pouvez répondre,
11 Monsieur Trahan, là, c'est, en ce qui concerne le
12 PGEÉ, c'est d'utiliser les bénéfices non
13 énergétiques dans le calcul des tests. En fait, il
14 a résumé... bien il dit : « Je pense que c'est
15 votre principale proposition. » Je ne suis pas sûr,
16 moi. Est-ce que votre principale proposition n'est
17 pas plutôt de modifier, justement, la mécanique que
18 la Régie a mise en place l'an passé à titre de
19 test, c'est-à-dire la relation TCTR moins TNT?
20 Parce que je voudrais être sûr, là, parce que je ne
21 voudrais pas arriver dans deux semaines délibérer
22 avec Laurent et mes anciens collègues, là.
23 J'aimerais ça m'assurer, c'est quoi votre
24 proposition, là? Qu'est-ce que vous préférez, vous
25 là?

1 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

2 R. Bien peut-être vous amener à comprendre notre
3 processus, qu'est-ce qui nous a amenés jusque-là.
4 Lorsqu'on a reçu la décision l'année dernière, on a
5 évalué la chose puis on a regardé qu'est-ce que ça
6 fait comme impact. Bon, impact 1, c'est on perdait
7 des programmes, là, ça c'est très clair. Au moins,
8 on a agi en conséquence et on a vu, puis vous voyez
9 dans notre dossier, d'ailleurs, en deux mille
10 quinze (2015), on a coupé des coûts dans le cadre
11 de notre offre tronc commun, là, en communication,
12 en temps de travail parce que c'était moins requis.
13 On s'est mis à regarder un peu ça serait quoi
14 l'impact si on appliquait ce test-là chez d'autres
15 distributeurs et on s'est aperçu qu'il ne resterait
16 pas grand-chose dans leurs différents programmes
17 d'efficacité énergétique.

18 Donc, on s'est dit : « S'il faut que je
19 bâtisse un nouveau PGEÉ en deux mille dix-sept
20 (2017) sur la base TCTR moins TNT, à l'heure
21 actuelle, je ne vois pas ce que je vais inventer de
22 plus brillant que les autres, là, parce que sur la
23 base de ces tests-là, pour l'instant, je m'aligne
24 avec peu de choses de nouveau dans ce que
25 j'approche. Donc, question qui vient : Est-ce que

1 c'est le seul endroit qu'on applique le TCTR moins
2 TNT? Est-ce qu'on a déjà vu ça ailleurs? Qu'est-ce
3 qui se passe dans le marché là-dedans? Donc de là,
4 on a mandaté monsieur Boulanger et monsieur Dunsky
5 pour aller voir ce qui se passait ailleurs. Est-ce
6 que c'est ça la nouvelle norme? On se dirige vers
7 ça? Puis c'est correct si c'est ça, on va s'en
8 aller là-dedans, il n'y a pas de problème. Si c'est
9 autre chose, bien ce sera autre chose. Donc, on a
10 demandé à monsieur Dunsky et à monsieur Boulanger
11 d'évaluer la chose. Ils arrivent à la conclusion
12 qu'il serait préférable d'aller vers le TCTR plus
13 BNÉ. On vous soumet tout respectueusement, voici
14 l'information que nous on possède, qui est beaucoup
15 plus que l'année passée parce que l'année passée,
16 on n'avait pas fait d'évaluation de tout ce qui se
17 passait en Amérique du Nord, on n'avait pas
18 travaillé là-dedans. On en arrive là puis on vous
19 soumet que pour nous, aujourd'hui, quand on regarde
20 ça, il semble clair qu'à peu près tout le monde est
21 sur le TCTR ou TCTR plus BNÉ à l'extérieur du
22 Québec... pas du Québec, mais c'est-à-dire de
23 Gazifère. Donc, conséquemment à ça, on se dit :
24 « Bien, si je dois monter mon PGEÉ deux mille dix-
25 sept (2017), est-ce que je le fais toujours sur

1 TCTR TNT ou si je le fais sur TCTR, TCTR plus BNÉ?

2 Et bien entendu, dépendamment de la
3 décision qui viendra là-dessus, c'est pour ça qu'on
4 vous le demande cette année, c'est qu'en
5 conséquence, je vais développer un PGEÉ qui va être
6 adapté à ça. Et si c'est un PGEÉ TCTR moins TNT,
7 bien il aura l'air d'un PGEÉ TCTR moins TNT. Puis
8 si c'est un avec BNÉ, bien il aura l'air de ce
9 qu'il aura l'air à ce moment-là et on fera les
10 travaux en conséquence et on dépensera
11 intelligemment nos sous.

12 (14 h 5)

13 Donc, on ne voulait pas arriver en deux
14 mille dix-sept (2017) et vous proposer un PGEÉ,
15 qu'on aurait dépensé des centaines de milliers de
16 dollars pour dire : « Voici un super PGEÉ-BNÉ »,
17 pour se faire dire : « Bien, non, on ne va pas avec
18 TCTR-BNÉ. » Donc c'est vraiment pour déterminer ce
19 qu'on va prendre pour dépenser intelligemment nos
20 sous et nos efforts au cours de la prochaine année.

21 Notre proposition initiale, c'est de dire :
22 Revenons au moins au TCTR, quand on regarde ce qui
23 se passe, ça semble être le minimum qu'on retrouve
24 ailleurs. Puis suite à ce qu'on vous soumet, si
25 vous pensez qu'il serait loisible de continuer, de

1 faire un pas de plus, d'aller vers les BNÉ, bien,
2 on vous a montré la marche, c'est-à-dire les
3 budgets associés pour être capable de venir
4 quantifier, qui sont très faibles, on parle de
5 quatre mille dollars (4 000 \$) à peu près pour
6 quantifier les BNÉ, étant donné le travail déjà
7 accompli par le groupe, donc on a une belle
8 économie d'échelle, là, plus large que Gazifère
9 pour pouvoir venir déterminer la valeur des BNÉ, et
10 à partir de là, bien, on va développer un PGEÉ en
11 conséquence.

12 Donc c'est vraiment dans l'objectif de bien
13 dépenser nos sous et nos efforts au cours de la
14 prochaine année qu'on fait la demande.

15 M. GILLES BOULIANNE :

16 Ça va pour moi. Merci, Monsieur Trahan.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. [98] J'ai quelques questions, puis je pense,
19 d'habitude, j'aime ça commencer au début mais je
20 vais continuer sur la conversation que vous aviez.
21 Vous marquez à... attendez, je vais aller reprendre
22 le document... et je vais vous énoncer ma
23 préoccupation, particulièrement par rapport aux
24 témoignages qui avaient eu lieu l'an passé, c'est
25 que faire d'un PGEÉ, pour faire un PGEÉ, peu

1 importe l'incidence ou l'impact tarifaire que ça
2 peut avoir sur l'ensemble de la clientèle,
3 évidemment, selon moi, ce n'est pas nécessairement
4 la façon la plus économique de fonctionner.

5 Et Gazifère a fait un certain nombre... en
6 fait, je vais recommencer... a fait un certain
7 nombre d'affirmations, que j'aimerais vérifier
8 avec vous. Vous dites, à votre document GI-21,
9 Document 1, page 2, à votre question 5, et je
10 reviens là-dessus; et là, votre question, c'est :

11 Q.5 Quel est l'avantage pour Gazifère de
12 revoir les tests à être utilisés dans
13 le développement de son prochain PGEÉ?

14 Et vous répondez :

15 R.5 Suite à la décision de la Régie [...],
16 Gazifère se retrouve aujourd'hui avec
17 un PGEÉ largement amputé.

18 Et on a fait donc des analyses pour voir si on
19 n'est pas capable de, et je paraphrase légèrement
20 votre réponse, est-ce qu'on est capable de
21 « tweaker » les tests pour rendre plus, pour avoir
22 plus de programmes.

23 Quel est, je reprends, quel est l'avantage
24 pour Gazifère à avoir plusieurs programmes
25 d'efficacité énergétique si ceux-ci ne sont pas

1 rentables, ou peu rentables, pour l'ensemble de la
2 clientèle et font, exercent une pression à la
3 hausse sur les tarifs?

4 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

5 R. Première question... « première question »,
6 première portion de réponse, l'objectif de Gazifère
7 au niveau du PGEÉ est vraiment d'offrir et de
8 répondre aux attentes associées à tout ce qui
9 entoure l'efficacité énergétique et les débats,
10 stratégies énergétiques et autres. C'est le seul
11 objectif qu'on a.

12 Si, au bout de la ligne, on en arrive à la
13 conclusion, à tout événement ultime, qu'il ne doit
14 plus y avoir de PGEÉ chez Gazifère, il n'y aura pas
15 de bataille ici, là. Ce qu'on vous dit, c'est qu'on
16 veut développer un PGEÉ sur la base des meilleures
17 choses.

18 Donc, ensuite de ça, à partir de là, on
19 dit : « Bien, c'est quoi le test de rentabilité que
20 je vais prendre, parce que je vais développer mon
21 PGEÉ différemment, si j'ai plus de rentabilité,
22 bien, je peux évaluer des options ou des programmes
23 qui sont un peu plus lourds, qui sont plus coûteux,
24 puis si j'ai moins de rentabilité, bien, j'oublie
25 tous les programmes qui sont plus lourds, plus

1 coûteux, par incidence. »

2 Donc tout ce qu'on veut déterminer avec
3 vous, non pas aujourd'hui mais suite à votre
4 décision, bien entendu, c'est qu'est-ce qu'on va
5 utiliser pour déterminer le prochaine PGEÉ. Mais à
6 tous égards, le seul objectif qu'on a ici, c'est de
7 répondre aux intérêts sociétaux d'intérêts des
8 distributeurs de faire de l'efficacité énergétique.

9 Et le débat sur la valeur, sur jusqu'à quel
10 coût on va, je suis tout à fait d'accord, il doit
11 se faire, je pense qu'on a commencé l'année
12 dernière puis continue un petit peu cette année par
13 incidence, et c'est dans cette optique-là où on
14 veut développer un PGEÉ qui ne sera pas trop gros
15 inutilement.

16 C'est justement en prenant conscience, la
17 Régie a décidé ça, parfait; si on suit ça, on voit
18 que, pour nous, là, quand on regarde ça, on dit :
19 « On va avoir un petit PGEÉ. » Si c'est ce qu'on
20 veut, on va développer là-dessus puis il n'y a pas
21 de problème. Par contre, on regarde partout
22 ailleurs, ils prennent d'autres tests; si on
23 utilise ces tests-là, ça risque d'être un peu
24 différent. Mais fondamentalement, au point de vue
25 de la raison pour laquelle on est là, c'est

1 véritablement de développer le PGEÉ au moindre coût
2 et qui sera accepté par la Régie.

3 C'est vraiment dans cette optique de
4 gestion de fonds qu'on a fait le débat cette année,
5 en priorité, plutôt que d'attendre, vous déposer un
6 gros PGEÉ l'année prochaine en disant : « Prenez
7 les BNE en même temps », là, on va se retrouver,
8 finalement, à avoir dépensé énormément de sous
9 pour, finalement, se ramasser avec rien au bout de
10 la ligne.

11 Q. [99] Vous avez mentionné, au panel précédent sur
12 les programmes commerciaux, que vous étiez, que
13 Gazifère était dans un petit marché et que ça
14 offrait l'avantage, notamment, de bien connaître
15 votre clientèle. Je vous suggérerais, mais vous me
16 contredirez si c'est vrai, que ça a le désavantage,
17 dans un PGEÉ, sur les coûts fixes, d'avoir très peu
18 de clientèle sur laquelle répartir ces coûts fixes-
19 là. Évidemment, si vous avez quarante mille
20 (40 000) clients, vous n'êtes pas dans la même
21 position pour les coûts fixes que Hydro-Québec, par
22 exemple, qui a quatre millions (4 M) de clients.

23 R. Tout à fait d'accord.

24 Q. [100] Alors ça augmente, conséquemment, la portion
25 ou l'impact tarifaire sur chacun de vos clients.

1 R. Les impacts, appelons ça les économies d'échelle
2 associées aux programmes sont nécessairement moins
3 grandes chez nous là-dessus. À moins de trouver
4 quelques trouvailles, là, mais disons que...

5 Q. [101] Oui, mais...

6 R. ... on aimerait les trouver, d'ailleurs.

7 Q. [102] On va vous souhaiter que vous les trouviez.
8 C'est juste que des fois, on lit puis vous me
9 dites : « Bien, l'avantage pour Gazifère », ou le
10 seul avantage que vous m'énumérez pour l'instant de
11 Gazifère, pour Gazifère de faire son PGEE est
12 simplement d'être un bon citoyen corporatif et
13 d'embarquer dans l'effort sociétal de faire de
14 l'efficacité énergétique. C'est correct? C'est le
15 seul que vous m'avez donné pour l'instant?

16 (14 h 11)

17 R. Bien, c'est le seul que je vous ai donné pour
18 l'instant. C'est sûr que quand on se compare avec,
19 je ne sais pas moi, les Gaz Métro qui se retrouve
20 avoir le PGEE dans leur base tarifaire et de faire
21 des sous dessus, nous, on n'a pas ça. Je veux dire,
22 ultimement, nous, on doit gérer ça, on doit offrir
23 ça à nos clients. Est-ce que ça permet à Gazifère
24 d'avoir une certaine visibilité plus sympathique si
25 on veut? Bien, oui, ça fait partie aussi du lot,

1 c'est sûr que c'est présent. Donc, ce n'est pas
2 uniquement, mais disons c'est largement influencé
3 par les intérêts sociétaux et tant mieux si les
4 entreprises vont dans le « bon sens », entre
5 guillemets.

6 Q. [103] Alors, ça devient comme un outil marketing
7 beaucoup plus. C'est que vous vous en servez comme
8 outil marketing à ce moment-là?

9 R. Bien, il y a une différence entre utiliser entre
10 outil... moi, je vous dirais un outil marketing
11 pour moi, là, c'est nos programmes commerciaux
12 qu'on vous a offerts. Ça, c'est vraiment un outil
13 marketing.

14 Q. [104] En fait, c'est dans les arguments de vente,
15 c'est que vous êtes... Gazifère est un bon citoyen
16 corporatif et offre à sa clientèle des programmes
17 d'efficacité énergétique. Ça vous aide à faire un
18 certain type de publicités.

19 R. Les types de publicités, je n'en ai pas fait
20 beaucoup personnellement. Je ne sais pas, Sylvain,
21 si t'as quelque chose à dire là-dessus.

22 M. SYLVAIN GROULX :

23 R. Je ne sais pas si ça nous aide dans les types de
24 publicités, mais ça nous aide dans la promotion que
25 fait Gazifère, donc ça fait... c'est un des

1 éléments dans le mixte de tout ce que Gazifère peut
2 faire dans la communauté et un de ceux-là étant
3 donc une offre de programmes d'efficacité
4 énergétique.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. [105] Pourquoi vous écrivez à la page GI-21,
7 Document 3, page 4 de 4, le dernier paragraphe, ça
8 dit... document GI-21, Document 3, page 4 de 4,
9 c'étaient les budgets requis pour la gestion du
10 PGEÉ deux mille seize (2016).

11 R. Oui.

12 Q. [106] Le dernier paragraphe se lit :

13 [...] La démarche que souhaite
14 entreprendre Gazifère est complète et
15 permettra au distributeur de devenir
16 un leader en efficacité énergétique au
17 Québec.

18 Ça, c'est une phrase tarte aux pommes ou c'est
19 juste, c'est vraiment votre volonté de devenir un
20 leader en efficacité énergétique?

21 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

22 R. Bien, il y a une question de volonté, mais, je veux
23 dire, encore faut-il qu'on ait l'autorisation de le
24 faire. Là c'est avec vous qu'on le fait, on est
25 réglementé, donc on a une volonté, on a fait un

1 travail, on est allé chercher le groupe de Dunsky
2 pour évaluer les meilleures situations, donc on n'a
3 pas fait ça un peu sur le coin de la table là. On
4 est allé faire un « benchmark » global pour
5 déterminer qu'est-ce qu'on doit faire avec ce
6 groupe-là.

7 Q. [107] O.K. Ça fait que c'est en termes qualitatifs
8 et non pas en termes quantitatifs puisque, bien
9 sûr, votre franchise est...

10 R. Bien sûr. Bien sûr. Bien sûr. Bien sûr. Bien sûr.

11 Q. [108] Je vais revenir, excusez-moi, je suis un
12 petit peu éparpillée.

13 M. GILLES BOULIANNE :

14 Q. [109] Pendant que vous vous retrouvez, maître
15 Duquette, j'ai peut-être une question lorsqu'on
16 parle des avantages d'avoir un PGEE pour
17 l'entreprise. Est-ce que vous êtes au courant, on
18 sait qu'on est en train de travailler sur une
19 nouvelle politique énergétique au gouvernement du
20 Québec. Est-ce que vous êtes au courant à savoir si
21 le gouvernement va vous imposer, vous demander
22 d'atteindre des cibles de limitation de gaz à effet
23 de serre? Est-ce que... comment vous allez... Si
24 oui, j'imagine que oui. Si oui, comment vous allez
25 faire pour les atteindre? Est-ce que vous allez

1 utiliser de l'efficacité énergétique? Vous pouvez
2 compléter là-dessus?

3 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

4 R. Bien, pour le moment, on a participé un peu à tout
5 l'environnement de la Stratégie énergétique du
6 gouvernement, mais on n'a pas eu d'imposition, on
7 n'est pas au courant qu'il y a quelque imposition
8 que ce soit à ce jour, pour nous. S'il y en a, à
9 tout événement, moi, je ne suis pas au courant.

10 Q. [110] D'accord. Ça va, Maître Duquette.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui. Merci.

13 Q. [111] Excusez, c'est parce que vous répondez à
14 l'avance...

15 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

16 Peut-être juste...

17 Q. [112] ... à mes questions, alors il faut juste que
18 je les élimine.

19 R. Bien, je peux peut-être juste compléter. C'est sûr
20 qu'on est en attente aussi de la stratégie
21 énergétique, on l'attend à l'automne. En tout cas,
22 c'est ce qu'on a compris qui risque d'arriver. Et
23 associé à ça, bien, oui, ça peut changer énormément
24 les choses, mais je veux dire quand on a commencé
25 tout ce travail-là, on n'était pas encore dans

1 cette planification-là. Ça, c'est un peu venu
2 changer, bien, pas changer mes... Ça impacte, veux
3 veux pas, un peu le dossier d'une certaine manière.

4 Q. [113] Hum, hum.

5 R. Et pour ce qui est de la suite des événements, bien
6 là, pour les autres questions, je dois me réserver
7 parce que je ne la connais pas la fameuse
8 stratégie.

9 M. GILLES BOULIANNE :

10 Q. [114] Comment ça peut changer les choses, Maître...
11 Monsieur Trahan?

12 R. Bien, ça peut changer les choses. Si demain matin,
13 j'ai une imposition directement à Gazifère par
14 exemple par le gouvernement, il va falloir que je
15 le fasse, je n'aurai pas le choix. Je veux dire, on
16 ne sait pas jusqu'où la Stratégie énergétique va
17 aller. Va-t-elle avoir une vision très globale? Va-
18 t-elle avoir des visions par secteur? Va-t-elle...
19 va-t-il y avoir encore une Agence de l'efficacité
20 énergétique? Va-t-elle prendre plus de place? Moins
21 de place?

22 R. Je ne le sais pas.

23 Q. [115] Merci.

24 (14 h 17)

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [116] Monsieur Boulanger, vous avez dit, dans votre
3 rapport... en fait, vous avez cité un des passages
4 de la décision dans votre rapport, j'imagine que
5 vous l'avez lu, toute la section, à tout le moins,
6 sur le PGEÉ?

7 M. FRANÇOIS BOULANGER :

8 R. Oui.

9 Q. [117] Est-ce que vous trouvez que,
10 conceptuellement, la Régie s'est trompée
11 lorsqu'elle, dans un premier temps, regarde le TCTR
12 puis, dans un deuxième temps, adjoint le TNT pour
13 vérifier si l'impact tarifaire des programmes est
14 trop grand?

15 R. Je n'ai pas réussi à comprendre la préoccupation de
16 la Régie en regard de cette décision-là et en
17 regard du texte qui est présenté dans le cadre de
18 la décision. Parce que les... le TCTR est une
19 perspective qui inclut les non-participants, par
20 définition, et, de ma part, c'est de faire du
21 double comptable de faire la jonction du TCTR et du
22 TNT. Donc, c'est ce que je peux dire pour le
23 moment.

24 Q. [118] Ça fait que ça ne vous inquiète pas de voir
25 des pressions sur les tarifs qui sont du simple au

1 double entre le TCTR et le TNT, par exemple? Alors,
2 si je vous dis ça comme ça, je vous donne des
3 chiffres comme ça parce que je ne m'en souviens pas
4 par coeur, là.

5 R. Oui.

6 Q. [119] Mais, si le TCTR est à cinq cents (500) et
7 que le TNT est à mille (1000), ça ne vous inquiète
8 pas de voir la pression sur les tarifs qu'un
9 programme, qui est un bon programme par le TCTR
10 puisqu'il est positif, qu'il y a quand même une
11 pression importante sur les tarifs, ça, ce n'est
12 pas quelque chose qui vous préoccupe
13 conceptuellement ou...

14 R. Non, aucunement, c'est une préoccupation qui est
15 justifiée. Mais c'est que le mille (1000), dont
16 vous faites mention, par exemple, dans ce cas-ci,
17 est inclus dans le résultat du cinq cents (500) du
18 TNT. Ça fait partie du mécanisme du TCTR que cette
19 contribution-là ou cette partie-là soit incluse
20 dans le résultat.

21 Q. [120] Pourriez-vous prendre la page 27 de votre
22 rapport. Parce que je dois vous avouer qu'il y a
23 une phrase que je ne suis pas sûre de bien
24 comprendre.

25 R. Oui.

1 Q. [121] C'est la dernière du dernier paragraphe.

2 R. Oui.

3 Q. [122] C'est votre c).

4 L'analyse combinée TCTR plus TNT, en
5 imposant une contrainte
6 additionnelle...

7 Ça entraîne...

8 a) Une diminution des participants

9 b) Une concentration de bénéfiques chez
10 certains participants

11 Et :

12 c) Accroît l'impact sur la facture
13 totale des non-participants en
14 concentrant les bénéfiques chez moins
15 de participants

16 Pourriez-vous expliquer ce dernier bout là parce
17 que je ne suis pas sûre de bien comprendre ce que
18 ça veut dire?

19 R. Bien, c'est essentiellement d'un point de vue... si
20 on le regarde d'un point de vue unitaire, donc pour
21 chaque mesure implantée, en... Bien, un des
22 mécanismes... Je vais revenir un peu en arrière. Un
23 des mécanismes pour tenter de réduire l'impact sur
24 les non-participants c'est, par ailleurs,
25 d'augmenter le potentiel de participants. Donc, un

1 des outils pour ce faire c'est de s'assurer qu'on a
2 des programmes en efficacité énergétique qui
3 peuvent rejoindre la plus grande partie de notre
4 clientèle.

5 Ce faisant, l'impact tarifaire, si on veut,
6 va être contrebalancé par les gains énergétiques
7 qui sont réalisés. Si on... par les mécanismes
8 réglementaires des tests de rentabilité, on vient
9 réduire les initiatives en efficacité énergétique
10 et, ce faisant, réduire le nombre de participants
11 qui vont avoir ces bénéfices de réduction sur la
12 facture découlant de l'efficacité énergétique, ça
13 va venir... ça va entraîner une pression, si on
14 veut, pour toutes les autres personnes qui... ou
15 citoyens, entreprises qui ne peuvent pas participer
16 à des programmes. Alors, c'est... oui. Est-ce que
17 ça clarifie...

18 Q. [123] Oui, oui, ça va comme réponse, je vous
19 remercie. C'est parce que j'étais encore en train
20 de réfléchir à votre réponse précédente, alors, des
21 fois, c'est... Si on vous donnait la responsabilité
22 d'approuver un PGEÉ où le TCTR est de la moitié du
23 TNT, je comprends de votre réponse que le TNT est
24 déjà inclus dans le TCTR et qu'en conséquence, on
25 ne devrait pas en tenir, mais est-ce que ça ne vous

1 semble pas un indicateur qu'il y a un problème ou
2 une difficulté avec le PGEÉ quand l'impact comme ça
3 ou, enfin, que le TCTR... je ne sais pas comment le
4 formuler mais qu'il y a un... quand on voit les
5 impacts comme ça sur les tarifs de... qu'il peut y
6 avoir suite à l'implantation d'un PGEÉ comme ça?

7 R. Donc, si...

8 (14 h 22)

9 Q. [124] Si l'ensemble du... Parce que là on ne parle
10 pas un programme, si on parle l'ensemble d'un
11 programme, le TCTR est la moitié du TNT. Si on
12 prend le résidentiel, par exemple. Ça ne vous
13 inquiète pas de voir que le TCTR est... ce ratio-
14 là, TCTR/TNT, ne vous inquiète pas du tout?

15 R. Bien le... pas nécessairement parce que le test de
16 neutralité tarifaire va... va donner une indication
17 de l'impact sur les tarifs, mais ne donne pas une
18 indication par ailleurs sur l'impact sur la facture
19 totale de la clientèle. Parce que ça... ça omet
20 d'inclure justement l'effet chez les participants
21 d'une baisse de la facture. Le test de neutralité
22 tarifaire ne donne pas cette information-là. Ça
23 c'est d'une part.

24 D'autre part, ça va dépendre du volume.

25 Donc est-ce que... et encore là, donc l'impact

1 tarifaire est-ce qu'on... est-ce qu'on parle d'une
2 initiative qui touche beaucoup, une initiative
3 aussi, comment ça se décline dans le temps? Est-ce
4 que c'est une initiative qui... qui perdure dans le
5 temps, qui permet à plus de participants de
6 bénéficier des impacts de réduction de la facture?
7 Et ça doit aussi s'insérer bien sûr dans le... le
8 cadre réglementaire de la... de la juridiction.
9 Donc dépendamment du cadre réglementaire et des
10 politiques publiques, ça peut être tout à fait
11 acceptable.

12 Q. [125] Est-ce que... est-ce que ça pourrait révéler
13 une difficulté de calibrer l'aide financière, s'il
14 y a très peu de participants qui reçoivent une
15 grande aide financière et qu'en conséquence le TNT
16 reflète ça, est-ce que ça ne peut pas révéler une
17 certaine... un certain déséquilibre entre les aides
18 financières et le TCTR?

19 R. C'est... c'est une question très difficile, celle-
20 là, le calibrage des aides financières parce que...
21 bon, tout d'abord le TCTR ne donne aucune
22 indication par rapport aux aides financières. Donc
23 le TCTR ne se préoccupe pas qui paie la note, que
24 ce soit l'administrateur de programme, que ce soit
25 le participant, c'est transparent dans le TCTR.

1 Donc ça n'a pas d'impact. Qu'on ait une aide
2 financière qui soit à cent pour cent (100 %) ou à
3 zéro pour cent (0 %) du coût de la mesure, on va
4 avoir le même TCTR en bout de ligne, hors de
5 l'effet de distorsion. De se servir ensuite du TNT
6 pour calibrer les aides financières, moi je n'ai
7 jamais vu ça.

8 Q. [126] On peut être très créatif.

9 R. On peut être très créatif. Il faudrait que j'y
10 pense, mais ce qui est clair c'est que la... la
11 perspective qui se préoccupe des aides financières
12 c'est le test de l'administrateur public. Et les
13 dangers qui... les dangers à une approche plus
14 algorithmique, si on veut, des aides financières,
15 c'est qu'on ne prend pas en compte les réalités du
16 marché. Et si on veut, par exemple, conserver un
17 programme en disant : bon, si le... pour la Régie
18 de l'énergie, l'adjonction au TCTR-TNT est le
19 critère prépondérant, est-ce qu'on peut travailler
20 sur les aides financières par exemple pour
21 éliminer... pour réduire cet impact-là, TCTR plus
22 TNT? Il faut faire attention, parce que si on
23 baisse les aides financières pour répondre à ce
24 critère-là on peut malencontreusement accroître,
25 par la même façon, le taux d'opportunisme parce que

1 si on donne un montant d'aide financière qui est
2 très faible par rapport au poids incrémental de la
3 mesure, ceux qui vont bénéficier du programme c'est
4 ceux qui l'auraient fait de toute façon.

5 L'autre élément, moi, je me suis... je me
6 suis amusé un petit peu en fin de semaine, j'ai
7 regardé le PGEÉ qui avait été soumis par Gazifère
8 lors de la dernière cause. J'ai regardé le
9 programme de fenêtres Energy Star. J'ai
10 essentiellement mis les aides financières à zéro
11 pour voir ce que ça donnerait, puis ça ne passe
12 toujours pas, le TCTR plus TNT. Donc même si on
13 pousse la logique jusqu'au bout, Gazifère devrait
14 encourager ses clients à ne pas changer leurs
15 fenêtres pour des fenêtres Energy Star parce que ça
16 ne répond pas au test TCTR plus TNT. Même si, d'un
17 point de vue du TCTR, si on le regarde sur
18 l'ensemble de la clientèle, ça demeure un TCTR
19 positif.

20 Q. [127] Je vous remercie.

21 M. LAURENT PILOTTO :

22 Q. [128] Mais si vous permettez, bien justement
23 revenons à ce programme Energy Star. Le fait qu'en
24 même temps il y avait un programme Éco-Rénov ou
25 Logi-Rénov offert par le gouvernement du Québec,

1 qui a fortement influencé le marché des portes et
2 fenêtres à la grandeur du Québec, ça, ça ne vous
3 préoccupe pas? Quand vous mentionnez les effets de
4 distorsion puis les opportunistes, il y en a eu
5 quelques-uns, j'en suis persuadé, à ce moment-là,
6 non?

7 R. Oui. Bien, Monsieur Pilotto, tout d'abord c'était
8 juste un exemple pour voir qu'est-ce qui arriverait
9 justement si on utilise le test TCTR plus TNT pour
10 essayer de calibrer les aides financières et faire
11 de ça un programme qui pourrait passer la rampe, si
12 on veut, du... des tests de rentabilité. Ce n'était
13 pas du tout une évaluation de la pertinence ou non
14 de soutenir un programme sur les fenêtres Energy
15 Star.

16 (14 h 27)

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. [129] Juste pour bien comprendre, selon vous, est-
19 ce qu'on doit ou pas tenir compte des effets de
20 distorsion sur les tests économiques?

21 R. Tout à fait.

22 Q. [130] Vous allez en prendre compte, là?

23 R. Oui, il faut tenir compte des taux d'opportunistes,
24 des bénévoles et les autres effets de distorsion.

25 Tout à fait.

1 Q. [131] Merci.

2 M. LAURENT PILOTTO :

3 Q. [132] Et est-ce qu'on doit mettre un effort
4 particulier à essayer d'estimer le mieux possible
5 les gains énergétiques unitaires au départ avant de
6 se préoccuper d'évaluer les bénéfices non
7 énergétiques? Moi, je vous soumetts que c'est
8 probablement un des plus grands défis en matière
9 d'efficacité énergétique de quantifier l'économie
10 unitaire d'une mesure d'abord et avant tout. Puis
11 on ne parle pas de tous les tests relatifs aux
12 effets de distorsion qui sont très compliqués à
13 évaluer, là aussi.

14 R. Ça fait partie des défis qu'on a dans le monde de
15 l'efficacité énergétique, effectivement, au même
16 titre que d'autres qui sont la quantification des
17 coûts incrémentaux, qui sont la prédiction des
18 coûts évités, la prédiction des tarifs. Donc, on
19 doit... les décisions devraient idéalement se
20 prendre sur la meilleure qualité d'informations
21 disponibles. Et dans le contexte des bénéfices non
22 énergétiques, il y a plusieurs analyses et études
23 qui démontrent qu'il y a des bénéfices qui peuvent
24 être importants, qui sont réels et il y a des
25 outils pour les quantifier. Maintenant, comment on

1 utilise ces outils-là, après ça, pour l'analyse de
2 rentabilité? On peut prendre une approche
3 conservatrice, mais sans nécessairement les exclure
4 parce que les exclure, c'est sans doute la pire des
5 solutions qu'on peut prendre lorsqu'on juge que ces
6 bénéfices-là sont réels et importants.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Q. [133] Monsieur Pilotto et moi on a pris l'habitude
9 de jouer au « tag team », nos questions... Vous
10 nous excuserez. Monsieur Groulx, je reviens à vous
11 et je reviens à votre question 11, je pense. Enfin,
12 dans votre témoignage, et je reviens, en fait, sur
13 la solution que vous proposez peut-être pour les
14 écarts ou l'ampleur des écarts à la fin d'année sur
15 le PGEÉ et votre proposition. Et vous mentionnez
16 l'approche retenue par Gaz Métro où il y a un dix
17 pour cent (10 %) par catégorie de clients avec un
18 dix pour cent (10 %).... Si la Régie vous disait
19 tout simplement : « Écoutez, on ne tiendra pas de
20 catégories de clients, mais c'est dix pour cent
21 (10 %) de l'écart, est-ce que ça, ça vous
22 semblerait raisonnable, du budget total, dix pour
23 cent (10 %) du budget total? Je m'excuse, je ne
24 sais pas si je me suis exprimée correctement, là...
25 qu'elles soient fixes ou pas fixes, là, les aides

1 financières?

2 (14 h 31)

3 M. SYLVAIN GROULX :

4 R. Donc, si c'est ce que la Régie nous donnait comme
5 directive, c'est sûr qu'on le suivrait. Mais dans
6 le cadre de certains programmes, comme les
7 programmes d'appui aux initiatives, les montants
8 d'argent qu'on a là, s'il y a un gros projet ou un
9 gros programme qui se présente, bien, déjà, on se
10 verrait à ne pas pouvoir offrir, ou à répondre à la
11 demande ou à pouvoir appuyer l'initiative parce que
12 les budgets sont déjà plus limités.

13 Donc, c'est pour cette raison-là qu'on
14 voyait la nécessité d'avoir un budget plus élevé ou
15 de pouvoir dépasser davantage, là, ce type de
16 programmes-là qui sont toutefois variables.

17 Q. [134] C'est parce que là, ce que vous demandez,
18 c'est de pouvoir doubler la mise, c'est, hein, ce
19 n'est pas dans ce type d'aides-là qui sont, qui
20 sont variables. Si on prend votre tableau à la page
21 9 de 11 du document GI-21, Document 1, pour la
22 clientèle commerciale, le budget pourrait passer de
23 cent neuf mille cent trente-huit dollars
24 (109 138 \$) à deux cent dix-huit mille deux cent
25 soixante-seize dollars (218 276 \$).

1 R. Hum-hum.

2 Q. [135] Je comprends bien?

3 R. Oui.

4 Q. [136] Alors ce que vous nous demandez, en fait,
5 c'est de pouvoir aller jusqu'au double pour les
6 programmes dont la quantité est variable.

7 R. Oui.

8 Q. [137] O.K.

9 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

10 R. Si je peux me permettre, là, rapidement, c'est,
11 pour que ça arrive, là, il faudrait, parce que,
12 ultimement, la limitation se fait par programme, ça
13 fait qu'il faudrait que tous les programmes
14 doublent. Puis, tu sais, il y a bien des programmes
15 qu'on a de la misère à juste trouver le client, là,
16 ça fait que, je veux dire, le risque que ça arrive
17 que ça double au complet, là, est assez limité.

18 Sauf que d'autres programmes, comme Appui
19 aux initiatives ou Aide à l'implantation, il y a
20 peu de participants et c'est un, c'est des dollars
21 qui sont normés entre... je ne le sais pas
22 précisément, là, mais c'est, mettons, entre... en
23 tout cas, le montant qui est ici, si je ne me
24 trompe pas, c'est le montant moyen.

25 Donc, l'aide financière sur un programme,

1 si ça adonne que le client qui vient, c'est un
2 client qui demande une aide qui, pour toutes sortes
3 de raison, c'est un plus gros projet, va chercher
4 le maximum, bien, je peux facilement aller chercher
5 cinq mille (5 000) sur un client. J'ai deux clients
6 à dix mille (10 000), je viens de « buster » le
7 cent mille (100 000), le dix pour cent (10 %), là.

8 C'est là où, quand on l'a divisé, on l'a
9 divisé pour prendre en compte ce phénomène-là.
10 Maintenant, pour que ça arrive qu'on double au
11 complet, là, je vous avouerais que ça serait, je ne
12 sais pas ce qu'on aurait fait mais, en tout cas, on
13 serait très heureux, là.

14 Q. [138] Vous seriez heureux, oui.

15 R. On aurait travaillé très fort pour arriver à ce que
16 ça double au complet. C'est pour ça qu'on n'a pas
17 limité le doublage, le cent pour cent (100 %), on
18 ne l'a pas mis sur « les » programmes normés mais
19 « par » programme de manière individuelle.

20 C'est simplement pour ne pas revenir très
21 très très rapidement à la Régie, c'était vraiment
22 dans cette optique-là. Je veux dire, à la base, ce
23 qui va arriver, c'est que plus on va limiter, bien,
24 plus on va revenir rapidement, si jamais ça adonne
25 qu'il y a un programme qui vraiment fait un effet.

1 Q. [139] Oui. Vous avez vu la proposition de, la
2 preuve de SÉ-AQLPA, dans laquelle ils nous disent :
3 « Écoutez, les suivis, revenir en suivi
4 administratif ne rencontrerait pas les critères
5 juridiques des articles 25 et 48, il faudrait
6 revenir en tarifaire puisque ça augmente le budget,
7 et le suivi administratif ne rencontre pas. »

8 Quelles seraient pour vous les
9 contraintes, si on devait acquiescer ou, enfin,
10 être d'accord avec la position soutenue par SÉ-
11 AQLPA, quelles contraintes ça vous fait, vous, de
12 revenir, je ne sais pas, sous, revenir rapidement
13 mais de façon réglementaire plutôt qu'en suivi
14 administratif, pourriez-vous commenter quelque peu?

15 R. Bien, on voit deux éléments, premièrement, un
16 travail de notre côté plus lourd à rendre compte,
17 si on veut, d'une certaine manière; l'autre
18 élément, c'est plus le temps, si on lance un
19 processus réglementaire, il faut faire intervenir
20 les intervenants, il faut rendre des décisions, et
21 cetera; bref, on peut parler de quelques mois.

22 Ça fait que normalement, lorsqu'on fait un
23 budget puis qu'on se rend compte qu'on va dépasser,
24 c'est parce qu'on est déjà dans l'année, on a déjà
25 commencé, ça fait que, entre le temps où est-ce

1 qu'on se rende compte, qu'on fasse la demande et
2 qu'on ait la réponse, probablement que l'année va
3 être finie, on va être rendu à l'autre année. Donc
4 il y a un problème de temps à un moment donné, là,
5 qui rend la chose un peu plus difficile.

6 (14 h 36)

7 Si entre les deux il y a un processus relativement
8 rapide qui permet de déterminer rapidement si on
9 peut continuer ou si on doit arrêter, il n'y a pas
10 de malheur, mais dans la mesure où le processus, il
11 est lourd, comme ce que je comprenais de la
12 proposition de SÉ-AQLPA, bien, la problématique,
13 c'est un peu comme s'il y avait un stop dès qu'on
14 arrivait à dépasser, parce que le temps qu'on passe
15 au travers le processus, on va arriver à la fin de
16 l'année.

17 M. LAURENT PILOTTO :

18 Q. [140] Si vous permettez, par contre, Monsieur
19 Trahan, vous êtes conscient que Gazifère et la
20 Régie, on a un dossier ouvert chaque année entre
21 avril et décembre. Donc, je veux dire, enfin on
22 n'est pas obligé de multiplier les forums.

23 R. Comme je vous disais, si, ultimment, au travers ce
24 forum-là, il y a quelque chose de plus rapide,
25 donc, là, ce que vous m'offrez, c'est un peu ça,

1 vous m'offrez une manière d'aller plus rapidement.

2 Q. [141] Je ne vous fais pas une offre, mais je fais
3 juste vous dire que, dans les faits, notre réalité,
4 c'est ça. C'est que, à chaque année, de avril à
5 décembre, à toutes fins pratiques, on a un dossier
6 tarifaire, une fermeture et une tarifaire qui
7 roule. C'est notre réalité. Ce n'est pas une offre.

8 R. Une offre intellectuelle, je voulais dire. Une
9 idée. Mais écoutez, si c'est la manière, on va agir
10 en conséquence sans aucun problème. Le seul élément
11 que, nous, on voyait, c'est surtout... Oui, il y a
12 un élément de lourdeur. Mais, ça, regardez, on le
13 fait, on le gère. Puis ce n'est pas un problème.
14 Mais c'est vraiment d'essayer d'avoir quelque chose
15 qui irait quand même relativement rondement de
16 manière à ne pas... finalement ne pas avoir
17 l'occasion vraiment d'en débattre, que ce soit
18 utile d'en débattre ultimement. Ça fait que si
19 c'est l'option, ou une autre qui serait
20 alternative, qui serait similaire, on n'y voit pas
21 d'inconvénient.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. [142] Je vous ramène au document GI-21, Document
24 11, page 11 de 11. Vous l'avez repris tantôt,
25 Monsieur Groulx dans votre témoignage, vous dites,

1 bien, écoutez :

2 Veuillez approuver notre proposition
3 afin d'atteindre les objectifs
4 suivants : satisfaire les besoins
5 énergétiques et traiter la clientèle
6 de façon équitable.

7 Est-ce que vous considérez qu'en ce moment ce n'est
8 pas équitable et que vous n'arrivez pas à
9 satisfaire les besoins énergétiques? Question
10 difficile.

11 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

12 R. Des fois, ça vaut la peine de prendre deux secondes
13 pour y penser. Mais fondamentalement, vous savez,
14 ce qu'on fait, c'est qu'on met en place... Ce qu'on
15 fait en place, ce qu'on met en place, c'est le PGEÉ
16 avec les éléments qu'on a à faire, et puis de le
17 lancer, et puis de le faire vivre du mieux
18 possible. Pour nous, le côté du traitement
19 équitable quand on le met ici, c'est... ce qu'on
20 vous dit, puis on participe, on veut participer
21 avec vous dans cette élaboration-là. C'est de dire,
22 bien, il faut prendre tout ça en considération.

23 Tantôt, t'sais, j'entendais monsieur
24 Pilotto, parler du programme EnergyStar pour les
25 fenêtres. Mais ça a été la même chose pour les

1 chaudières combos. Est-ce que la problématique,
2 c'est un problème de test ou c'est un problème de
3 nombre de participants? C'est un problème même du
4 programme? Est-ce qu'il est encore utile? T'sais,
5 c'est toutes des choses qu'on est prêt à débattre.
6 Il n'y a aucun problème là-dedans. Et ça fait
7 partie des éléments qu'on doit avoir en tête pour
8 le regarder.

9 Cependant, il faut aussi avoir une
10 certaine... Comment je pourrais expliquer? Je veux
11 dire, notre marché, il est quatre-vingt-dix-huit
12 pour cent (98 %) résidentiel. À l'heure actuelle,
13 on n'a plus bien, bien de programmes résidentiels à
14 l'exception des MFR. Donc, ça crée une
15 problématique. Mais on sait très bien qu'en même
16 temps que c'est un marché qui est aussi plus
17 complexe au niveau de l'efficacité énergétique.
18 Donc, il va falloir aborder ça si on a les moyens
19 de se relancer là-dedans avec une vision
20 différente, essayer d'être créatif puis essayer de
21 trouver des solutions qui vont être innovantes.

22 C'est clair qu'on a... À tout événement, si
23 on se relance là-dedans, c'est tout un défi qu'on a
24 devant nous. Bien franchement, ce serait plus
25 facile de faire la coquille puis dire, O.K., on

1 arrête. Parce que le travail qu'il y a à faire pour
2 ramener des programmes d'efficacité énergétique qui
3 vont être emballants pour une clientèle
4 résidentielle, ça va être du travail. On ne sait
5 pas comment on va sortir de là. On n'a pas d'idée à
6 l'heure actuelle de ce qu'on va faire. Mais c'est
7 tout un défi qu'on se lance d'une certaine manière
8 de se lancer dans ce marché-là de manière
9 importante.

10 Q. [143] Merci. Je vais vous amener au document GI-21,
11 Document 3, page 1 de 4.

12 M. LAURENT PILOTTO :

13 Q. [144] Je vous ai entendu, puis la question qui me
14 vient tout de suite, puis je crois qui nous habite
15 depuis quelques années, dans le cas de Gazifère
16 mais aussi les autres assujettis ou les autres
17 distributeurs, je devrais dire, où est-ce qu'on en
18 est au Québec en matière de potentiel technico-
19 économique réalisable, particulièrement chez les
20 distributeurs de gaz qui font face à un coût de
21 molécule excessivement bas, là. Historiquement, je
22 ne sais pas, de mémoire d'homme, la molécule n'a
23 jamais été aussi... le coût de la molécule n'a
24 jamais été aussi bas. Je veux dire... enfin,
25 relativement faible. Monsieur Trahan, vous ne vous

1 souvenez d'une époque encore plus faible?

2 (14 h 41)

3 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

4 R. Oui, début des années quatre-vingt-dix (90) c'était
5 un peu plus faible encore.

6 Q. [145] Bon.

7 R. Longtemps.

8 Q. [146] Mais, c'est ça. Donc, il est où le potentiel?
9 Là, je veux dire, je veux bien... tout le monde est
10 pour la tarte aux pommes, là, tout le monde veut
11 avoir une offre énergétique censée auprès de la
12 clientèle. Je veux dire, on est à la même place que
13 vous, on n'est pas contre ça, mais il y a-tu encore
14 du potentiel? Est-ce que le seul potentiel, dans le
15 domaine d'efficacité énergétique, dans la clientèle
16 résidentielle, c'est dans la récupération des eaux
17 grises? Parce que si c'est ça, là, il n'y a pas
18 grand avenir, là. Puis j'exclus l'enveloppe
19 thermique, là, parce que ça... bon, il y a une
20 agence ou un BEIÉ qui est supposé s'occuper des
21 programmes multisource à un plus haut niveau, là,
22 mais dans votre franchise, auprès de votre
23 clientèle, qu'est-ce qu'il reste à faire, qu'est-ce
24 qui... c'est quoi les pistes, là, que vous
25 envisagez? Oublions les questions de tests, là.

1 Parce que c'est ça, en bout de ligne, la question
2 qu'il faut se poser.

3 R. Vous savez, lorsque j'ai rencontré... bien, discuté
4 avec monsieur Boulanger, monsieur Dunsky,
5 c'était... avec monsieur Groulx, c'était de dire :
6 « Bien, écoutez, voici la situation dans laquelle
7 on se trouve. Voici le type de marché qu'on a puis
8 voici le défi qu'on a. » Puis, à la base, ce qu'on
9 vous dit, là, aujourd'hui, c'est-à-dire est-ce que
10 vous nous permettez d'essayer de voir si on est
11 capables de relever le défi? C'est ça, en réalité,
12 qu'on vous pose comme question.

13 Parce que, moi, aujourd'hui,
14 personnellement, je ne suis pas un spécialiste en
15 efficacité énergétique, j'ai une maison comme tout
16 le monde, on a tous un système de chauffage puis,
17 je veux dire, on a vu évoluer un peu le marché, et
18 caetera. Mais il y a-tu d'autre chose? Il y a-tu
19 une « twist » différente? Il y a-tu... est-ce qu'il
20 faut aller chercher des partenaires autres que
21 simplement faire nos propres programmes? Est-ce
22 qu'il faut s'entendre avec la Ville pour faire
23 quelque chose? Est-ce qu'il faut... On en est là
24 dans la réflexion. C'est une réflexion qui est
25 encore aux balbutiements, on n'a pas été plus loin

1 que s'en parler comme ça.

2 Mais c'est vraiment de dire, est-ce qu'on
3 peut se lancer? Puis une des raisons pour laquelle
4 on avait été intéressés d'aller avec le groupe de
5 Dunsky Energy c'est... je sais qu'ils ont travaillé
6 beaucoup avec la Ville de Victoriaville, par
7 exemple, ils ont cherché des alternatives bien
8 différentes. Oui, ils touchent l'enveloppe du
9 bâtiment mais... qui sortaient complètement des
10 sentiers battus. Ça fait qu'on s'est dit, si on
11 veut bouger, il va falloir essayer de trouver des
12 choses bien différentes. Et c'est clair que c'est
13 tout un défi, là. On en est conscients. Puis l'idée
14 ce n'est pas de revenir l'année prochaine avec un
15 PGEÉ qui va dire : « On fait des systèmes combo,
16 là. » Ce n'est pas ça l'objectif.

17 Est-ce que c'est ça qui va arriver? Dans le
18 sens, est-ce que ça va être la seule chose puis on
19 va dire, au bout de la ligne : « Bien, écoutez, on
20 n'a rien », peut-être que ça va être ça, là. Mais
21 l'idée c'est vraiment de se lancer un défi, de
22 dire, on va essayer d'arriver à quelque chose
23 d'évolué, on va essayer de faire avancer les
24 choses. Ou on ne le fait pas. Mais c'est clair
25 qu'on est un marché de transition ou je ne sais pas

- 1 comment le dire autrement, on... Monsieur
2 Boulanger, est-ce que vous avez...
- 3 M. FRANÇOIS BOULANGER :
- 4 R. Bien, c'est un défi partagé un peu partout, hein.
5 Mais, oui, il reste un potentiel technico-
6 économique, je n'ai pas étudié en détail la
7 situation de Gazifère mais on voit, ailleurs en
8 Amérique du Nord, des initiatives qui existent
9 encore, excluant l'enveloppe du bâtiment. Donc,
10 dans le résidentiel, oui, il y a des choses qu'on
11 peut faire au niveau des équipements. Après ça
12 c'est sûr qu'on peut travailler, au niveau des
13 approches commerciales, des programmes pour
14 aller... bien, optimiser, si on veut, les
15 investissements des distributeurs d'énergie pour
16 essayer de réduire le coût des programmes. Donc, ça
17 se fait encore. Oui, le potentiel technico-
18 économique existe encore... réalisable, il existe
19 encore. Il a été beaucoup diminué mais, encore là,
20 ça dépend de la perspective qui est choisie pour
21 regarder ce potentiel-là.
- 22 Q. [147] Puis on se parle de distributeurs de gaz, là,
23 hein, parce que...
- 24 R. Oui. Oui. Tout à fait.
- 25 Q. [148] Évidemment que dans le domaine électrique

1 c'est autre chose puis l'électricité au Québec
2 c'est autre chose. Mais je parle d'un distributeur
3 comme Gazifère, qui distribue du gaz naturel à un
4 coût de molécule excessivement bas, au Québec,
5 compte tenu de l'environnement qu'on connaît, avec
6 la présence d'une agence ou d'un bureau
7 d'efficacité énergétique qui a une fonction
8 chapeau, je me pose réellement la question; il est
9 où le potentiel? Qu'est-ce qui est réalisable d'un
10 point de vue commercial aussi, là? On ne peut pas
11 quand même forcer les gens à faire de l'efficacité
12 énergétique, hein.

13 (14 h 46)

14 R. Je ne peux pas aller beaucoup plus loin dans
15 l'analyse parce qu'on ne l'a pas réalisée vraiment
16 pour le Québec, mais il y a des distributeurs
17 d'énergie et de gaz naturel ailleurs en Amérique du
18 Nord, qui sont sur le TCTR et qui font des
19 programmes d'efficacité énergétiques rentables. Ça
20 existe encore.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. [149] Je vais vous avouer qu'une de mes
23 préoccupations quand j'ai lu votre témoignage ou
24 enfin le témoignage de monsieur Groulx était à
25 l'effet que d'ajouter les BNÉ ça semblait être de

1 mettre un - pour parler français - un pansement sur
2 le problème des programmes d'efficacité énergétique
3 résidentiels en ajoutant ou en gonflant plus ou
4 moins artificiellement les tests pour leur
5 permettre d'être rentables, alors qu'on n'est pas
6 convaincu s'il y a encore des programmes qui
7 peuvent l'être.

8 R. C'est... je vous dirais qu'à certains endroits ça a
9 été le constat qui a été posé. Récemment, le
10 Washington... le régulateur dans l'état de
11 Washington a posé ce constat-là, c'est-à-dire il y
12 a deux ans, là, un Distributeur est arrivé, il a
13 dit : « Écoutez, moi, avec les coûts évités je ne
14 peux plus rien faire. » Le Distributeur a dit :
15 bon, nous... le régulateur, je m'excuse, a dit...
16 leur a dit : « C'est important de conserver les
17 programmes. » Donc pouvez-vous vous assurer
18 d'utiliser un test de rentabilité qui est un TCTR
19 qui est correctement balancé, c'est-à-dire qui
20 inclut les bénéfices non énergétiques parce que
21 c'est un bénéfice réel? Ou dans l'impossibilité de
22 ce faire, pour toutes sortes de raisons, entre
23 autres une raison de coûts parce que c'est des
24 études qui sont coûteuses, de choisir une autre
25 perspective qui est, par définition, plus

1 équilibrée, c'est-à-dire le test de
2 l'administrateur public. Ça, c'est une chose.

3 D'autre part, c'est... ce n'est pas... ce
4 n'est pas... je pense que c'est la... l'opinion
5 qu'on voit en Amérique du Nord chez plusieurs
6 praticiens et d'autres... d'autres régulateurs, ce
7 n'est pas de gonfler artificiellement les bénéfices
8 de... des tests économiques, mais plutôt de bien
9 tenir en compte ce qu'on connaît de l'efficacité
10 énergétique et qu'il y a d'autres bénéfices qui
11 existent à l'efficacité énergétique.

12 Q. [150] Je vous remercie. Vous aviez ouvert, je
13 pense, tantôt le GI-23, Document 3, page 1 de 4? Je
14 m'excuse, je reviens à des questions plus
15 mathématiques. À la un, deux, trois, quatre, cinq,
16 sixième puce, sixième, septième puce. La FCEI, dans
17 son mémoire, faisait référence que si la Régie ne
18 devait pas adopter votre proposition de BNÉ, etc.,
19 on devrait retrancher un demi ETC, c'est ce que
20 j'ai cru comprendre de monsieur Groulx tantôt. Est-
21 ce que vous confirmez que ce serait un demi ETC, si
22 la Régie ne devait pas retenir votre... votre
23 proposition, qu'on devrait retrancher des tarifs
24 deux mille seize (2016)?

25

1 M. SYLVAIN GROULX :

2 R. Donc si je comprends bien, vous dites, là, que si
3 on enlevait les... les puces 6 et 7, donc
4 particulièrement liées au BNÉ...

5 Q. [151] Bien en fait, je ne sais pas si c'est 6 et 7,
6 c'est peut-être là plus que je le vois, là, mais
7 vous me le confirmerez. Mais c'est juste pour faire
8 le... le mémoire de la FCEI disait, bon, bien
9 effectivement si vous ne retenez pas la proposition
10 de Gazifère, on devrait retrancher un demi. Un demi
11 ETC. Je voulais savoir si c'était effectivement un
12 demi ETC qui devrait être soustrait des tarifs deux
13 mille seize (2016), si on ne devait pas retenir
14 votre proposition?

15 R. Oui. Donc, nous, on ne croit pas qu'on devrait
16 retirer ce demi ETC-là, parce qu'il y aura quand
17 même un travail qui devra être fait pour la
18 préparation d'un PGEÉ pour deux mille dix-sept
19 (2017) et plus les années après. Donc l'ampleur de
20 travail va peut-être être différente ou le type de
21 travail va être différent, mais d'amener les BNÉ
22 dans l'équation aurait aussi amené un travail de...
23 de travailler avec une firme de consultants, qui
24 nous aurait aidé dans ça. Il y a la notion
25 d'adapter ou de travailler pour revoir ce qui avait

1 déjà été préparé pour Gaz Métro. Mais le fait que
2 le... on a du travail ou un travail différent à
3 faire l'année prochaine à la préparation d'un
4 prochain PGEÉ fait en sorte que nous, on trouve que
5 le temps complet se mérite pour l'année prochaine.

6 Q. [152] Merci. Vous parlez... vous êtes... bien ça
7 commence à la page 2, les budgets pour le
8 consultant. Le budget approuvé pour deux mille
9 seize (2016) était quarante-cinq mille dollars
10 (45 000 \$). Le budget proposé est cent dix-sept
11 mille deux cent quatre-vingt-quinze (117 295 \$). Et
12 vous... donc l'écart est soixante-douze mille deux
13 cent quatre-vingt-quinze (72 295 \$). Dans ce cent
14 dix-sept mille deux cent quatre-vingt-quinze
15 (117 295 \$) vous... vous redécoupez, là, le
16 soixante-huit mille cinq cent soixante-quinze
17 (68 575 \$). Et dans le deuxième paragraphe qui est
18 à la page 3 de 4, vous dites :

19 Dunsky Énergie appuiera également
20 Gazifère dans le processus d'adoption
21 réglementaire de ce nouveau PGEÉ ainsi
22 que dans le cadre du dossier de
23 fermeture annuel des livres deux mille
24 quinze (2015). À ces fins, un montant
25 de quarante-quatre mille huit cents

1 dollars (44 800 \$) a été prévu.

2 Est-ce que le rapport que Dunsky a préparé, est-ce
3 qu'il est dans ce quarante-quatre mille (44 000)
4 là?

5 (14 h 52)

6 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

7 R. Non.

8 Q. [153] Le rapport qui a été déposé est donc dans les
9 chiffres de deux mille quinze (2015), c'est ce que
10 je comprends bien?

11 R. Oui.

12 Q. [154] Ça serait un rapport sur les B... ce
13 quarante-quatre mille (44 000) là, c'était le
14 rapport sur les BNÉ? C'est ça?

15 R. Le rapport qu'il y a ici va être dans le rapport de
16 Dunsky, là, qu'on a dans le dossier.

17 Q. [155] Le rapport de Dunsky, là, vous venez de me
18 dire qu'il est dans le budget deux mille quinze
19 (2015)?

20 R. Il est dans le coût de service... bien dans...

21 Q. [156] Dans le revenu requis de deux mille quinze
22 (2015)?

23 R. De deux mille quinze (2015), donc il est...

24 Q. [157] De deux mille quinze (2015), de cette année?

25 R. Oui. C'est ça.

1 Q. [158] Donc, le quarante-quatre mille huit cents
2 dollars (44 800 \$)?

3 R. C'est pour la fermeture des livres deux mille
4 quinze (2015) et donc, ça va être traité...

5 Q. [159] En deux mille seize (2016)?

6 R. C'est ça.

7 Q. [160] Avril, mai deux mille seize (2016)... juin,
8 habituellement, là?

9 R. D'avril à décembre, comme on disait tantôt, là.

10 Q. [161] Oui. Donc, dans le processus...

11 habituellement. Donc, dans le processus d'adoption
12 réglementaire du nouveau PGEÉ, donc ça, c'est celui
13 qui, suite à un rapport sur l'établissement des
14 BNEÉ, vous devriez le déposer auprès de la Régie
15 pour faire accepter le BNEÉ, si je comprends bien?
16 C'est parce que vous marquez ensuite : « Un montant
17 de trois mille neuf cent vingt (3920) servira à
18 l'identification et quantification des BNEÉ, des
19 bénéfiques non énergétiques. » Je veux juste voir,
20 le quarante-quatre mille huit cents (44 800), là,
21 il... quand vous parlez d'adoption réglementaire du
22 nouveau PGEÉ, c'est pour deux mille dix-sept
23 (2017), les PGEÉ deux mille dix-sept-deux mille
24 dix-huit (2017-2018)?

25 R. Je vais essayer de vous...

1 Q. [162] Allez-y.

2 R. ... brosser un portrait. On avait un budget
3 approuvé de quarante-cinq mille dollars (45 000 \$)
4 qui, techniquement, devait permettre d'avoir un
5 consultant qui nous aidait à faire la fermeture des
6 livres et faire le PGEÉ dans le cadre du processus
7 établi.

8 Q. [163] Oui. Absolument.

9 R. Aujourd'hui, on vous dit que le budget proposé de
10 cent dix-sept mille deux cent quatre-vingt-quinze
11 (117 295), dont soixante-huit mille cinq cent
12 soixante-quinze (68 575) qu'on voit au premier
13 paragraphe pour le développement de ce nouveau
14 PGEÉ-là.

15 Q. [164] O.K.

16 R. Quarante-quatre mille huit cents (44 800) pour
17 faire la fermeture des livres avec le consultant et
18 quatre mille dollars (4000 \$), là, trois mille neuf
19 cent vingt (3920) pour faire les BNÉ.

20 Q. [165] Merci.

21 R. Bienvenue.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Donnez-moi une seconde. Vous ne le croirez pas mais
24 je pense que j'ai fini mes questions. Alors il n'y
25 a plus de questions de la part de la formation.

1 Alors, ça va être tout. Maître Tremblay, avez-vous
2 un réinterrogatoire?

3 Me LOUISE TREMBLAY :

4 Non, je n'ai pas d'autres questions, Madame la
5 Présidente.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Alors je vous remercie beaucoup. Ça va clore, à ce
8 moment-ci, cette section-là de la preuve qui
9 portait sur le PGEÉ. Je vous remercie tous.
10 Monsieur Groulx, vous nous revenez demain
11 également, Monsieur Trahan également, Monsieur
12 Boulangier, je pense que c'était votre seule
13 expérience pour témoigner devant la Régie dans ce
14 dossier. Je vous remercie beaucoup de votre aide et
15 de votre participation et je vais vous libérer pour
16 le reste de cette audience.

17 M. FRANÇOIS BOULANGER :

18 Merci.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Je vous remercie. Là-dessus, on se revoit demain à
21 neuf heures (9 h 00). Merci.

22

23 FIN DE L'AUDIENCE

24

1

2

3 SERMENT D'OFFICE

4

5 Nous, soussignés, DANIELLE BERGERON et CLAUDE
6 MORIN, sténographes officiels, certifions sous
7 notre serment d'office que les pages qui précèdent
8 sont et contiennent la transcription fidèle et
9 exacte des notes prises dans cette cause au moyen
10 de la sténotypie et du sténomasque.

11

12 Le tout, conformément à la loi.

13 Et nous avons signé,

14

15

16 DANIELLE BERGERON, s.o.

17

18

19

20 CLAUDE MORIN, s.o.

21

22

23