

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

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

DOSSIER : R-3924-2015 PHASE 4

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

AUDIENCE DU 30 MARS 2016

VOLUME 2

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me PIERRE RONDEAU  
procureur de la Régie;

DEMANDERESSE :

Me LOUISE TREMBLAY  
Procureur de Gazifère;

INTERVENANTES :

Me GUY SARAULT  
procureur de Association des consommateurs  
industriels de gaz (ACIG);

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 ENGAGEMENTS	5
LISTE DES PIÈCES	6
PREUVE GAZIFÈRE - PANEL 4 - (Allocation des coûts entre les activités réglementées et non réglementées)	7
MICHAEL J. ROGER	8
PAULA D. ZARNETT	8
MIREILLE BOUCHER-MARTIN	8
JEAN-BENOÎT TRAHAN	8
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT	8
INTERROGÉS PAR Me PIERRE RONDEAU	27
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	40
PREUVE DE GAZIFÈRE - PANEL 5 (entente avec la Ville de Gatineau)	69
LISE MAUVIEL	69
LISE MELOCHE	69
JEAN-BENOÎT TRAHAN	70
INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY	70
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	98
INTERROGÉES PAR LA FORMATION	105

PREUVE DE GAZIFÈRE - PANEL 6 (rémunération des comptes de frais reportés, prévision de la demande contractuelle et critère d'étalement de la contribution financière)	115
SYLVAIN GROULX	116
JEAN-BENOÎT TRAHAN	116
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	116
INTERROGÉS PAR Me PIERRE RONDEAU	123
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	124
PREUVE DE GAZIFÈRE - PANEL 7 (allocation des coûts entre les tarifs et fonds de roulement)	125
ANTON KACICNIK	126
JACKIE E. COLLIER	126
JEAN-BENOÎT TRAHAN	126
INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY	127
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT	145
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS	168
INTERROGÉS PAR Me PIERRE RONDEAU	182
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	187

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-2 (GI) : Concilier la somme des montants de la page 40 du Rapport BDR, soit les chiffres concernant les EI « cost » avec le montant qui apparaît au rapport MNP à la page 3 (demandé par la Régie)	46
E-3 (GI) : Clarifier la répartition des sales stations prévue à l'item 4.2 de la pièce GI-44 Document 1.11 (demandé par FCEI)	176
E-4 (GI) : Fournir la nature et la définition des composantes « DSM direct and fees » auxquelles on réfère à la demande de renseignements numéro 7, dans la réponse à la question 21.1 (demandé par la Régie)	186

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
B-0582 : (GI-43, Doc.4) Présentation PowerPoint	72
B-0583 : Curriculum vitae de Sylvain Groulx	115
B-0584 : Curriculum vitae de Anton Kacicnik	126
B-0585 : Curriculum vitae de Jackie E. Collier	126
B-0586 : Extrait « Fully allocated cost study »	137

ERRATA : Dans la transcription du 29 mars 2016, lors de l'assermentation de monsieur Roger, on aurait dû lire :  
MICHAEL J. ROGER, associate, rates and regulation,  
Elenchus, 34 King Street East, Suite 600,  
Toronto

1 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce trentième (30e)  
2 jour du mois de mars :

3

4 LA GREFFIÈRE :

5 Protocole d'ouverture. Audience du trente (30) mars  
6 deux mille seize (2016), dossier R-3924-2015 Phase  
7 4. Demande de Gazifère inc. pour la fermeture  
8 réglementaire des livres pour la période du premier  
9 (1er) janvier deux mille quatorze (2014) au trente  
10 et un (31) décembre deux mille quatorze (2014), la  
11 fixation du taux de rendement sur l'avoir de  
12 l'actionnaire pour l'année témoin deux mille seize  
13 (2016), l'approbation du plan d'approvisionnement  
14 pour l'exercice deux mille seize (2016) et la  
15 modification des tarifs à compter du premier (1er)  
16 janvier deux mille seize (2016). Poursuite de  
17 l'audience.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci. Alors Maître Sarault, c'est à vous.

20

21 PREUVE GAZIFÈRE - PANEL 4 - (Allocation des coûts  
22 entre les activités réglementées et non  
23 réglementées)

24

25

1 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), le trentième (30e)  
2 jour de mars, ONT COMPARU :

3

4 MICHAEL J. ROGER,  
5 PAULA D. ZARNETT,  
6 MIREILLE BOUCHER-MARTIN,  
7 JEAN-BENOÎT TRAHAN,

8

9 LESQUELS témoignent sous la même affirmation  
10 solennelle :

11

12 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

13 Q. [1] Bonjour. Alors, lorsqu'on s'est quittés hier,  
14 on en était rendu à mon contre-interrogatoire sur  
15 la question de l'allocation des coûts entre les  
16 activités réglementées et non réglementées de  
17 Gazifère. Alors, il y a un sujet seulement que je  
18 veux aborder, c'est la question de la tenue de  
19 feuilles de temps par rapport à des estimés de haut  
20 niveau pour estimer la contribution du temps passé  
21 par les employés aux activités non réglementées par  
22 opposition aux activités réglementées.

23 À la page 18 du rapport de BDR (pièce  
24 B-0074), ça, c'est GI-20, Document 1, on a une  
25 liste d'employés qui ont des tâches administratives

1 qui... et on dit ce qui suit, et je cite :

2 Jobs proposed to be allocated  
3 according to either a high level  
4 estimate of time or a task-related  
5 estimate are :

6 Puis « general manager », et caetera, il y a une  
7 liste d'employés qui... de tâches qui sont là.  
8 Monsieur Trahan, peut-être que c'est vous qui  
9 pouvez répondre à cette question-là. En termes...  
10 Combien est-ce qu'il y a d'employés au total chez  
11 Gazifère?

12 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

13 R. Environ quatre-vingt-douze (92), quatre-vingt-  
14 quatorze (94).

15 Q. [2] Quatre-vingt-douze (92), quatre-vingt-quatorze  
16 (94). Et sur les quatre-vingt-douze (92), quatre-  
17 vingt-quatorze (94), combien y en a-t-il  
18 approximativement pour lesquels on propose un  
19 « high level estimate » plutôt que de la tenue de  
20 feuilles de temps particularisées?

21 R. Juste séparer en trois temps, là. Il y a le « high  
22 level » qui est vraiment... Puis quand on dit  
23 « high level », c'est quand même un exercice qui a  
24 été accompli, qu'est-ce que je fais dans ma  
25 journée, c'est quoi les tâches que je fais

1 habituellement sur une durée d'une année. Donc,  
2 c'est un estimé basé sur ce que je pense faire  
3 durant une année. Ça, c'est ce que j'appelle le  
4 « high level estimate ».

5 Ensuite, tu as le « task-related » qui, en  
6 réalité, on n'a pas de « logging », mais on est  
7 capable de déterminer de manière plutôt précise la  
8 nature des tâches qui sont effectuées par des gens.  
9 Donc, c'est des gens qui sont plus dans les métiers  
10 techniques. Par exemple les gens des services à la  
11 clientèle ou les gens du IT. Services à la  
12 clientèle, on a un « tracking » des appels qui sont  
13 rentrés et ils disent si c'est un appel réglementé,  
14 non réglementé. Ils n'ont pas une comptabilité très  
15 précise, mais c'est quand même pas mal bon. On  
16 n'est pas loin du « logging » dans ce cas-là.

17 Dans le cas des IT, ils ont une tâche à  
18 faire et c'est très précis ce qu'ils ont à faire à  
19 chacun des mois. Et c'est répétitif bien entendu.  
20 C'est la facturation. C'est relié à des choses de  
21 cette nature-là. Donc, dans ce cas-là également,  
22 c'est quelque chose qui, sans être « loggé », c'est  
23 voici ce que ça me prend habituellement. C'est sûr  
24 que ça peut toujours jouer un petit peu dans la  
25 vie, là. Mais grosso modo, à tous les mois, la

1 personne passe mettons huit heures à faire telle  
2 tâche, six heures à faire telle tâche.

3           Donc, encore là, on n'est pas loin du  
4 « logging », on est pas mal proche. Ce qu'il reste  
5 vraiment dans le « high level estimate », c'est  
6 vraiment tout ce qui est la direction,  
7 l'administration puis les « financial analysts ».  
8 C'est vraiment environ, je dirais, une douzaine,  
9 quinzaine de personnes sur les quatre-vingt-douze  
10 (92) qui sont un peu plus à haut niveau. Puis là-  
11 dessus encore, il y a d'autres éléments qui sont  
12 divisés.

13           Si on prend, par exemple, comme... on a une  
14 adjointe administrative qui sert également aux  
15 ressources humaines, sa portion ressources humaines  
16 est allouée sur la base du nombre de FTE qu'il y a  
17 dans l'entreprise.

18 Q. [3] FTE étant?

19 R. Nombre d'équivalence de temps complet de...

20 Q. [4] O.K. « Full time equivalence »?

21 R. Exactement. Donc, au niveau réglementé, non  
22 réglementé. Il y a la directrice générale où on  
23 utilise une moyenne des tâches ou enfin une moyenne  
24 de la représentation réglementée, non réglementée  
25 des directeurs qu'elle supporte. Donc, ce n'est pas

1 basé un estimé de son temps directement, mais plus  
2 sur la nature de la tâche qu'elle accomplit. Donc,  
3 dans le « high level estimate », on parle de dix à  
4 douze (10-12) personnes à peu près... qu'il n'y a  
5 pas d'information très précise associée à leur  
6 tâche ou associée à des éléments technique qu'on a,  
7 de l'information technique pour le faire.

8 Q. [5] Donc, pour résumer, dix, douze (10-12) « high  
9 level ». Puis après ça, il y a « task-related ».  
10 Puis après ça, il y a « time logging »?

11 R. C'est ça.

12 Q. [6] Alors « task-related », il y en aurait combien  
13 à peu près?

14 (9 h 09)

15 R. J'ai pas le chiffre précis, mais on parle de  
16 trente-cinq (35) à quarante (40) peut-être, là.

17 Q. [7] Alors trente-cinq (35) à quarante (40).

18 R. Mettons à peu près vingt-cinq (25), trente (30) au  
19 service à la clientèle, « dispatch » puis ces  
20 choses-là. Environ sept-huit, là, au niveau des  
21 services IT. Donc on parle environ d'une  
22 quarantaine, dans ces eaux-là.

23 Q. [8] O.K. Alors time-logging c'est facile à  
24 comprendre comment ça fonctionne. C'est vraiment  
25 comme je fais, moi, comme avocat.

1 R. Oui.

2 Q. [9] Rentrer mon temps à après chaque service puis  
3 dire ce que j'ai fait, combien de temps ça a pris.  
4 Ça, on ne peut pas se tromper, c'est ce qu'il y a  
5 de plus précis, on s'entend là-dessus. « High-level  
6 estimate », j'ai un petit peu de... vous dites que  
7 ça a déjà été fait, j'aimerais ça comprendre la  
8 méthodologie qui est suivie pour en arriver à  
9 l'estimé, là. Alors peut-être nous prendre par la  
10 main, là, de la case de départ. Disons que je vous  
11 prends, vous, ça doit être « high-level » dans  
12 votre cas parce que vous êtes à la tête ou presque  
13 de l'entreprise? Là, je demande à Jean-Benoît  
14 Trahan comment, Monsieur Trahan, évaluez-vous le  
15 temps que vous consacrez aux activités non  
16 réglementées par rapport aux activités  
17 réglementées. Quel est le processus qui est suivi?  
18 Et si ça varie d'une personne à l'autre peut-être  
19 apporter les nuances nécessaire.

20 R. Donc les... par exemple si on prend mon cas ou on  
21 prend mon service, il y a trois personnes dans mon  
22 service, donc on a une analyste qui est beaucoup  
23 plus dédiée à faire de la rentrée de données, à  
24 gérer si on veut les aspects un peu plus manuels du  
25 travail relié au budget, relié à la réglementation.

1 Et il y a Mireille qui est avec moi, qui est un  
2 entre-deux, qui joue un peu plus dans la rentrée de  
3 données et un peu plus au niveau réglementaire. Et  
4 moi, qui est beaucoup plus réglementaire et qui  
5 supervise le travail.

6 Donc ce qu'on a regardé c'est la nature de  
7 nos tâches, qu'est-ce qu'on fait à tous les jours  
8 d'une manière globale. Donc c'est une... dans ce  
9 cas-ci donc c'est un estimé, comme je touche à  
10 toutes sortes de dossiers, marché du carbone,  
11 efficacité énergétique, etc., donc tu ne peux pas  
12 faire des tâches très précises, mais t'as une  
13 certaine idée. Donc, moi, je suis arrivé à une  
14 étape à un moment donné où je dis : bien, moi,  
15 normalement dans une semaine, là, je ne passe pas  
16 grand temps à regarder les chiffres des données des  
17 activités non réglementées. C'est pas un élément  
18 que je fais beaucoup. Et on arrive à Mireille,  
19 Mireille de son côté elle regarde ça puis elle  
20 dit : « Bien oups, moi, j'ai plus les mains dans le  
21 budget donc j'ai un peu plus de travail à faire  
22 donc, oui, je passe un peu plus de temps, voici à  
23 peu près qu'est-ce que ça ressemble une semaine de  
24 travail pour moi. Voici ce que... ce que j'ai à peu  
25 près généralement. » Une semaine étant

1 représentative de l'année, là, on ne parle pas  
2 d'une semaine particulière.

3 Q. [10] Hum, hum.

4 R. On parle d'une semaine représentative des  
5 différentes tâches durant l'année. Et Marie-Anne  
6 fait la même chose. Marie-Anne étant l'analyste  
7 dans le service. On va se retrouver dans une  
8 situation où Marie-Anne passe dix pour cent (10 %)  
9 de son temps aux activités non réglementées;  
10 Mireille à cinq pour cent (5 %); et moi je suis à  
11 un pour cent (1 %). Donc...

12 Q. [11] Un pour cent (1 %) ?

13 R. Dans mon cas, à un pour cent (1 %). Donc pourquoi?  
14 Parce que je suis ici la majorité du temps.

15 Q. [12] O.K.

16 R. C'est principalement mon travail. Par contre, quand  
17 je m'en vais...

18 Q. [13] Bien quatre-vingt-dix-neuf pour cent (99 %)  
19 c'est la quasi-totalité.

20 R. C'est la quasi-totalité.

21 Q. [14] Une grosse majorité.

22 R. Très peu, là, tout à fait. Lorsqu'on s'en va vers  
23 d'autres services, par exemple le service... dans  
24 le service des ventes, monsieur... monsieur Sylvain  
25 Groulx qui est à la direction du service des ventes

1 a pris ses tâches et a... et a regardé ses tâches.  
2 Qu'est-ce que je fais, moi, comme type de tâches?  
3 Tout ce que je fais, mes relations contractuelles  
4 avec mes... mes entrepreneurs de location, mon  
5 travail associé à la Régie au niveau du  
6 développement de programmes ou enfin de recherche  
7 de nouveaux clients. Comment est-ce que je gère mes  
8 autres services? Parce qu'il y a d'autres groupes  
9 avec lui, par exemple les communications. Donc il a  
10 évalué l'ensemble de ses tâches et a effectué une  
11 certaine analyse sur quel est le temps qui,  
12 habituellement, passe pour chacune des tâches  
13 durant l'année. Et, lui, est arrivé avec un  
14 pourcentage de vingt-deux point cinq pour cent  
15 (22,5 %), je pense, dans le non réglementé, là,  
16 quelque chose comme ça.

17 Q. [15] Et ça, c'est dans les annexes que l'on  
18 retrouve au rapport de... de BDR.

19 R. Tout à fait. On va le retrouver dans le cadre de la  
20 page... le fameux tableau, là, à la page 36 et  
21 suivantes. Donc si on prend le « sales  
22 administration », là, le directeur...

23 Q. [16] Allez pas trop vite, je m'en vais à la page  
24 36.

25 R. Excusez-moi. Dans « sales administration », le

1 groupe « sales administration », donc page 37.

2 Q. [17] C'est écrit petit, soit dit en passant, pour  
3 mes vieux yeux.

4 R. On a essayé de le grandir autant qu'on a pu. Donc  
5 il faut aller à la page 37.

6 Q. [18] 36,37. Oui.

7 R. Dans le « sales administration » on a le directeur  
8 et là ici on est à vingt-deux point huit pour cent  
9 (22,8 %) non réglementé. Donc ça, c'est un autre,  
10 là, qui a été fait de cette manière-là. Lorsqu'on  
11 s'en va vers... attendez un petit peu, je vais vous  
12 amener vers un autre. C'est au niveau des  
13 communications.

14 Q. [19] Quelle page?

15 R. On va être à la page 39.

16 Q. [20] Oui.

17 R. Donc la personne au niveau des communications,  
18 comme on a dit au niveau des dépenses, tout ce qui  
19 est... qui est dépenses de publicité, les coûts des  
20 pubs en tant que telles, les contrats de publicité,  
21 réglementés, non réglementés, c'est une allocation  
22 qui est directe. Mais au niveau de la personne qui  
23 est responsable des activités de communication  
24 bien, elle a fait son même « time sheet » : « Voici  
25 ce que je fais, moi, dans l'année, normalement. »

1 Et on s'est aperçu qu'elle passait vingt pour cent  
2 (20 %) de son temps à faire du travail de  
3 communication associé aux activités non  
4 réglementées. Donc, elle a regardé son travail,  
5 généralement, qu'est-ce qu'elle fait.

6 Donc, c'est vraiment l'étape qui a été  
7 faite individu par individu, à l'intérieur de  
8 l'entreprise, dans ceux qui n'étaient pas  
9 « logable » ou qui n'avaient pas un « task  
10 related » qui était fait. Donc, c'est vraiment  
11 individuellement.

12 Ce que je peux vous dire aussi, c'est que  
13 non seulement ça a été fait individuellement, on a  
14 proposé aux gens de le faire; les gens ont réfléchi  
15 de leur côté. Certains sont arrivés avec des  
16 chiffres qui étaient, des fois, un peu ahurissants.  
17 Donc, il a fallu réexpliquer c'était quoi les  
18 tâches réglementées, non réglementées, vraiment  
19 faire comprendre la situation. Et c'est vraiment  
20 les gens qui faisaient leur propre analyse, de  
21 leurs tâches. Donc, ce n'était pas dirigé. C'était  
22 vraiment... on leur donnait le mandat. Et on ne  
23 mettait pas nécessairement de méthodologie. Chacun  
24 allait un peu à sa manière parce qu'il y a des gens  
25 qui, par exemple, au niveau du service à la

1           clientèle, bien, ils ont un lien direct avec des  
2           appels. Ils ont... sans avoir nécessairement un  
3           « task related », ils ne sont pas loin du « task  
4           related ». Donc, ils faisaient un lien entre leurs  
5           tâches habituelles et les tâches que leurs groupes  
6           font. Alors que d'autres y allaient plus de manière  
7           individuelle sur la nature de leurs tâches. Et on  
8           révisait chacune des propositions pour s'assurer  
9           que la personne avait bien saisi la différence  
10          entre les deux types... dans l'entreprise, les deux  
11          types de... réglementé et le non réglementé. Et  
12          c'est vraiment... c'était l'individu qui proposait  
13          son résultat. Donc, c'était vraiment de cette  
14          manière-là que ça a été fait.

15        Q. [21] Vous anticipez un peu ma pensée parce que  
16        j'étais en train de relire votre réponse à la  
17        demande de renseignements numéro 8.1 de l'ACIG sur  
18        les systèmes de « time logging » par opposition aux  
19        estimés de haut niveau. Et vous expliquez pourquoi  
20        vous avez des réticences à aller de l'avant avec un  
21        système d'enregistrement du temps détaillé plutôt  
22        que de maintenir le système que vous venez de  
23        décrire, d'estimés de plus haut niveau. Et c'est à  
24        la pièce GI-48, document 1, qui est également la  
25        pièce Régie B-0536, pages 21 et 22. Alors, dans le

1 deuxième paragraphe, vous dites que :

2                                   afin d'effectuer un tel suivi, un  
3                                   minimum d'une année serait requis pour  
4                                   que l'exercice soit représentatif, ce  
5                                   qui est représenterait un effort de  
6                                   gestion considérable.

7 Mais je pense que l'effort de gestion, selon les  
8 réponses que vous venez de me fournir, vous l'avez  
9 déjà déployé. Vous l'avez fait pour des estimés de  
10 haut niveau sur une base individuelle, employé par  
11 employé.

12 R. Ce travail-là, oui, dans le sens que ça s'est fait  
13 individuellement. Cependant, « logger » notre temps  
14 sur une période d'une année, non pas de faire une  
15 réflexion pendant...

16 Q. [22] Hum, hum.

17 R. ... une journée ou deux sur la manière dont on fait  
18 notre tâche, mais de rentrer à tous les jours ce  
19 qu'on fait...

20 Q. [23] Oui, oui, oui.

21 R. ... quand on change de tâche à peu près à toutes  
22 les quatre, cinq minutes, dix (10) minutes  
23 dépendamment de la chose...

24 Q. [24] J'en sais quelque chose. Ça peut m'arriver.

25 R. ... ça, c'est un peu plus complexe. Donc, c'est cet

1 aspect-là qui fait en sorte que ce serait  
2 compliqué. Par contre, lorsqu'on a rencontré les  
3 gens, dans la méthodologie, une des choses qu'on  
4 leur disait vraiment, c'était : « Ne regarde pas le  
5 mois de janvier. Ne regarde pas aujourd'hui ce que  
6 tu fais. Regarde ton année. »

7 Q. [25] O.K.

8 R. Par exemple au service à la clientèle, bien, en  
9 hiver, on s'entend que là, c'est le temps, par  
10 exemple, d'ouvrir les fournaies, bien, ça n'a pas  
11 le même impact que pendant l'été quand c'est plutôt  
12 tranquille. Donc, on a vraiment demandé aux gens  
13 d'avoir une vision de l'année.

14 Q. [26] Parce que ce qui nous a préoccupé un petit peu  
15 dans le texte de votre réponse, relativement aux  
16 motifs de votre objection, de vos préoccupations,  
17 c'est le premier paragraphe à la page 22. Je vais  
18 le lire avec vous :

19 Enfin, la définition des activités  
20 réglementées et non réglementées est  
21 bien connue et maîtrisée de la part  
22 des superviseurs et des directeurs,  
23 mais cette connaissance est beaucoup  
24 plus diffuse chez la grande majorité  
25 de nos employés. Le succès d'un tel

1 système nécessiterait donc un effort  
2 d'éducation et de formation  
3 considérable, ainsi qu'un suivi pointu  
4 pour s'assurer que la différence entre  
5 les deux types d'activités de  
6 l'entreprise est bien comprise et que  
7 le système est appliqué adéquatement  
8 dans toutes les directions de  
9 l'entreprise.

10 Alors, ce que j'ai compris de vos explications  
11 verbales tantôt, c'est que ces explications-là,  
12 cette éducation-là a été faite en pratique lorsque  
13 vous vous êtes assis avec vos employés pour les  
14 interroger sur l'exercice qui les a menés à arriver  
15 à une telle proportion, X, dans leurs cas  
16 individuels, pour leurs estimés de haut niveau.

17 R. C'est vrai et c'est faux. C'est vrai pour ce qui  
18 est des superviseurs, directeurs. Ça, ce travail-  
19 là, on l'a fait parce qu'il fallait qu'eux le fasse  
20 individuellement. Mais tout le groupe du « task  
21 related », tous ceux qui sont...

22 Q. [27] Oui.

23 R. ... plus associés aux tâches, moi, je comprenais  
24 ici que la question allait aussi à ces gens-là qui  
25 devaient « logger » leur temps.

1 Q. [28] Elle était globale.

2 R. Et là... et c'est pour... et c'est ici où est-ce  
3 que là, ce groupe-là de clients, par exemple, les  
4 gens service à la clientèle, eux, la séparation  
5 entre les deux activités, certains le comprennent  
6 très bien, mais disons qu'il y a tout un travail  
7 d'explication à aller faire à cette quarantaine  
8 d'employés-là qui n'a pas été fait aujourd'hui.

9 (9 h 19)

10 Q. [29] Il n'a pas encore été fait à ce groupe-là?

11 R. Non, parce qu'eux, ils sont task-related. On a pris  
12 des données sur la nature, par exemple, des appels  
13 qui rentrent donc, ils n'ont pas eu besoin,  
14 individuellement, d'évaluer leur temps.

15 Q. [30] Ah, ce n'est pas une autoévaluation dans ces  
16 cas-là?

17 R. Non, non, non. C'est vraiment, on a, par exemple,  
18 le service à la clientèle, chaque appel qui rentre  
19 est codé sur la nature de l'appel. Ça fait que de  
20 là, on a pu sortir la moyenne du temps d'appel et  
21 le nombre d'appels qu'il y a pour chacun des deux  
22 services. Donc, ce n'est pas du time-logging mais  
23 on n'est pas bien, bien loin du time-logging dans  
24 ce cas-là.

25 Q. [31] Mais, pour raffiner le système, est-ce qu'il

1           serait possible, peut-être avec l'aide de vos  
2           experts qui ont l'air à être assez connaisseurs en  
3           la matière au niveau méthodologique, de créer un  
4           espèce de formulaire avec des codes qui pourraient  
5           être complétés par les employés subalternes  
6           concernés pour donner une idée plus précise du  
7           temps qu'ils consacrent. Peut-être pas un logging  
8           system comme un avocat ou un analyste à la Régie ou  
9           quelqu'un comme ça, mais sans aller à cet extrême-  
10          là, est-ce qu'ils pourraient peut-être avoir à  
11          compléter un formulaire d'autoévaluation qui  
12          pourrait les guider quant au type d'activité qu'ils  
13          devraient cocher comme réglementée, non  
14          réglementée.

15        R. Bien en fait, des appels, les appels, par exemple  
16        dans ce cas-ci, je veux dire, l'appel rentre, la  
17        personne appelle pour un chauffe-eau, il code,  
18        c'est « chauffe-eau ». Lui, il ne le sait pas si  
19        c'est réglementé, pas réglementé, il répond à un  
20        chauffe-eau, vous comprenez?

21        Q. [32] Oui.

22        R. Puis nous, ça nous permet de faire la même  
23        séparation. On n'a pas besoin de lui expliquer la  
24        séparation entre les deux. Par contre lorsque, tu  
25        sais, je veux dire, même si c'est une personne au

1 service à la clientèle, la personne au service à la  
2 clientèle, elle ne passe pas cent pour cent (100 %)  
3 de son temps à répondre au téléphone : il y a une  
4 partie de son temps où elle fait autre chose. Mais  
5 cette autre chose là c'est quoi? Bien, c'est de la  
6 préparation, de l'analyse, de la recherche, de la  
7 compréhension. Il faut qu'elle apprenne son métier  
8 en tant que tel, il y a de la formation, il y a un  
9 paquet d'autres éléments associés à ça puis il y a  
10 des périodes de temps morts. Le service à la  
11 clientèle, tu n'as pas le choix, il y a des  
12 périodes où, malheureusement, il y a des temps  
13 morts.

14 Q. [33] Le réparateur Maytag.

15 R. Le réparateur Maytag. Donc, dans cette période-là,  
16 bien, comment est-ce qu'on alloue ce temps-là? Bien  
17 nous, ce qu'on a fait dans ce cas-ci, on a conservé  
18 le task-related en considérant que l'ensemble des  
19 tâches - appelons-les « autres » - sont basées sur  
20 la même définition. Donc, est-ce que le logging  
21 aiderait? Peut-être mais on tomberait, encore là,  
22 dans un flou : qu'est-ce qu'on fait avec le temps  
23 mort, par exemple? Est-ce qu'on le met réglementé  
24 ou non réglementé? Bien, il faudrait dire, bien  
25 probablement que ça va être sur la base du temps

1 qu'on passe déjà à l'appel. On tombe à peu près  
2 dans les mêmes proportions. Donc, l'avantage au  
3 niveau du raffinage m'apparaît relativement ténu  
4 sur cet aspect-là.

5 Q. [34] Ça fait que vous ne pensez pas que la création  
6 d'un formulaire pour permettre à ces employés  
7 subalternes de s'autoévaluer aurait une grande  
8 plus-value?

9 R. Non. Si on parle de plus-value - je parle théorique  
10 parce qu'au niveau de la pratique vous comprendrez  
11 que je m'en éloigne autant que faire se peut - mais  
12 ça serait beaucoup plus au niveau des superviseurs  
13 et des directeurs où il y aurait une plus-value  
14 dans le sens qu'on n'a pas d'éléments, je dirais,  
15 des données directement utilisées. Dans le cas du  
16 task-related, l'avantage, à mon avis, est très,  
17 très ténu là-dessus.

18 Q. [35] Puis cette évaluation-là est effectuée au  
19 niveau de la direction de l'entreprise : c'est vous  
20 autres qui passez les employés puis là, task-  
21 related, vous dites, dans ces cas-là.

22 R. Non, mais comme le service à la clientèle, ce qu'on  
23 a fait, on leur a dit « Moi, j'ai besoin, dans  
24 votre groupe au service à la clientèle, j'ai besoin  
25 que vous me donniez l'information associée à ça. »

1 et eux, ce qu'ils ont fait, c'est qu'ils sont  
2 retournés puis ils ont dit « Bien, on a déjà de  
3 l'information dans nos...

4 Q. [36] De l'information brute.

5 R. De l'information brute. Donc, ils ont pris cette  
6 information brute-là et ont traité l'information  
7 brute. Et là, ils sont arrivés avec leur projet et  
8 ils ont dit « Voici la méthodologie, est-ce que ça  
9 tient la route? ». Et là, on a contesté, on a  
10 regardé voir si ça tenait la route et, de là, on a  
11 avancé. Donc, c'est quand même pas mal solide quant  
12 à moi. C'est pour ça que je dis que ce n'est pas du  
13 time-logging mais le task-related il est pas mal,  
14 pas mal bon.

15 Q. [37] Je pense que ça va compléter mes questions.

16 Merci.

17 R. Merci.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci, Maître Sarault. Maître Rondeau?

20 INTERROGÉS PAR Me PIERRE RONDEAU :

21 Q. [38] Good morning.

22 R. Bonjour.

23 Q. [39] I'll address my first question to Mr. Trahan  
24 as a follow-up to the question that has just been  
25 put to him. J'aimerais savoir, si je me réfère aux

1 pages 36 et 37 du document de BDR, je voudrais  
2 comprendre la distinction entre les IT services CIS  
3 puis les IT services IT. Quelles sont les activités  
4 visées sous chacune de ces rubriques puis,  
5 fondamentalement, ce que j'aimerais savoir c'est :  
6 est-ce que ça a trait au maintien des systèmes  
7 informatiques ou à l'utilisation des systèmes  
8 informatiques. Est-ce que c'est les techniciens, en  
9 somme, qui maintiennent le système ou ce sont les  
10 utilisateurs? C'est un peu le contexte de ma  
11 question.

12 (9 h 25)

13 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

14 R. O.K. Je veux juste m'assurer que je ne dise pas une  
15 bêtise. Donc tout ce qui est CIS c'est le service à  
16 la clientèle. Donc on parle ici, là, de tout ce qui  
17 entoure la facturation, donc l'entrée des volumes,  
18 les factures, enfin tout ce qui touche service à la  
19 clientèle. Quand on tombe sur l'autre partie, IT,  
20 Service IT, même chose avec les services qui  
21 proviennent de Enbridge. C'est tout, on pourrait  
22 dire, le support du reste des éléments de  
23 l'entreprise, donc tout ce qui est en lien avec les  
24 petits ordinateurs qu'on a, les programmes, les  
25 services administratifs.

1 Q. [40] C'est le support technique.

2 R. Le support.

3 Q. [41] Ça fait partie aussi du support technique.

4 R. Bien le support technique et le système technique,  
5 appelons-le comme ça, là.

6 Q. [42] Oui.

7 R. Tandis que l'autre c'est vraiment service à la  
8 clientèle, donc c'est vraiment la facturation.

9 Q. [43] Puis c'est seulement que la facturation, c'est  
10 pas les activités des représentants à la clientèle,  
11 là, de... je pense qu'il faut faire une distinction  
12 avec le... suite à l'interrogatoire de maître  
13 Sarault tout à l'heure vous parliez de l'estimé du  
14 temps pouvait se faire à même les appels, par  
15 exemple, reçus par le personnel. C'est pas ce qui  
16 est visé ici par...

17 R. Non. Tout à fait pas. Dans le cas du service à la  
18 clientèle, ce qui a été fait par exemple - bien le  
19 service à la clientèle, dans le cas du CIS, là, le  
20 IT CIS - c'est un estimé justement des tâches.  
21 Comme c'est des factures qui sont mensuelles, c'est  
22 quelles sont mes tâches mensuelles que je dois  
23 faire? Le groupe qui s'occupe du service à la  
24 clientèle, quelles sont mes tâches que je fais  
25 mensuellement? Dans ce cas-ci j'ai pas besoin de

1 regarder à l'année parce que qu'il fasse chaud,  
2 qu'il fasse froid, j'envoie le même nombre de  
3 factures, là, ça ne change rien dans leur vie. Donc  
4 qu'est-ce que je fais exactement à chaque mois par  
5 rapport à faire ma facturation? Et donc détail des  
6 tâches et donc conséquemment résultats associés.

7 Q. [44] Incidemment quant à la facturation est-ce que  
8 je dois comprendre qu'il y a deux types de  
9 facturation? Est-ce que les services réglementés  
10 puis les services non réglementés sont... ont des  
11 factures distinctes ou est-ce que...

12 R. C'est sur la même facture.

13 Q. [45] O.K. Sur la même facture. Puis le nombre  
14 c'était quarante mille (40 000), je pense, quarante  
15 mille (40 000) factures.

16 R. Oui.

17 Q. [46] À peu près.

18 R. À peu près, là. On a à peu près quarante mille  
19 (40 000) clients, là, à peu près quarante mille  
20 (40 000). Quarante mille deux cent quatre-vingt-  
21 quatre (40 284). Non, je... autour de quarante  
22 mille (40 000), vous avez tout à fait raison.

23 Q. [47] O.K. Puis à ce moment-là mais quand vous  
24 indiquez en ce qui concerne les IT Services c'est  
25 que vous vous référiez, si je... bien je me permets

1 de... de vous référer aux... aux approches  
2 préconisées par BDR, là, dans l'allocation des  
3 coûts. Alors c'était dans le cas des services CIS  
4 c'est que le personnel est en mesure d'identifier,  
5 au terme de la facturation...

6 R. Oui.

7 Q. [48] ... ce qui était réglementé, ce qui n'était  
8 pas réglementé.

9 R. Tout à fait. Si on veut avoir une vision plus  
10 large, là, je veux dire une facture d'un chauffe-  
11 eau, là, c'est mettons dix quatre-vingt-quinze  
12 (10,95 \$) par mois, là. C'est une ligne dix quatre-  
13 vingt-quinze (10,95 \$) pendant tout le temps qu'il  
14 est là. Il n'y a pas de mouvement. Une fois de  
15 temps en temps il y a une augmentation tarif. C'est  
16 tout. Service à la clientèle, tarification  
17 réglementée, là, les volumes, l'ajustement  
18 calorifique, les « riders », marché du carbone,  
19 contribution s'il y a lieu, révision de facture,  
20 révision de volume, etc. Donc il y a une tâche, une  
21 « lourdeur » entre guillemets, là, si on compare  
22 les deux, qui est diamétralement opposée, là, qui  
23 est donc représentative justement des chiffres  
24 qu'on retrouve là.

25 Q. [49] O.K. Puis le six pour cent (6 %) que vous

1 attribuez aux activités non réglementées  
2 correspondait à l'appréciation du personnel chargé  
3 de la facturation?

4 R. C'est ça.

5 Q. [50] Alors par ligne, j'imagine, c'est six pour  
6 cent (6 %) de... je ne sais pas. J'essaie de  
7 comprendre de quelle façon ils pouvaient établir de  
8 dire...

9 R. C'est le temps...

10 Q. [51] ... ceci est la tâche au non réglementé puis  
11 au réglementé. C'est ce que j'essaie de comprendre  
12 à travers une facture, là.

13 R. Bien c'est pas à travers une facture.

14 Q. [52] Non.

15 R. C'est à travers le travail qu'ils font.

16 Q. [53] O.K.

17 R. Et je reprends ce que je disais tantôt. Ils  
18 disent : « Moi, dans mon mois, là, qu'est-ce que je  
19 fais? » Mettons jour 1, bien là je reçois tous les  
20 volumes.

21 Q. [54] O.K. C'est les entrées.

22 R. C'est les entrées.

23 Q. [55] Les entrées.

24 R. Quand est-ce que je travaille puis sur quoi je  
25 travaille.

1 Q. [56] O.K.

2 R. Donc ils ont détaillé leur travail puis ils sont  
3 arrivés au point où à la fin ils ont dit : « Bien  
4 voici, moi, je passe une heure à faire ça, quatre  
5 heures à faire ça, six heures à faire ça. »

6 Q. [57] O.K.

7 R. Etc.

8 Q. [58] Alors ça correspondait. Les entrées reliées  
9 aux activités non réglementées correspondaient à  
10 six pour cent (6 %) des entrées totales.

11 R. Exactement.

12 Q. [59] C'est ce que je dois comprendre de votre  
13 témoignage.

14 R. C'est ça. C'est vraiment « task related ». C'est  
15 vraiment : quelles sont mes tâches que j'accomplis  
16 pour faire mon travail.

17 Q. [60] Merci.

18 (9 h 30)

19 Now, my next question is for Ms. Zarnett or Mr.  
20 Roger. I'm referring to the... this time IT  
21 Services IT, where you indicated that CIS asset  
22 costs are allocated based on the number of accounts  
23 weighed to reflect the complexity of account  
24 information and billing. This is consistent with  
25 the allocation of the related ON&A. I further...

1 Me LOUISE TREMBLAY :

2 Excusez-moi, Maître Rodeau. Je m'excuse, Madame la  
3 Présidente, pouvez-vous nous dire...

4 Me PIERRE RONDEAU :

5 Oui, la page 13.

6 Me LOUISE TREMBLAY :

7 ... à quelle page...

8 Me PIERRE RONDEAU :

9 La page 13, je m'excuse.

10 Me LOUISE TREMBLAY :

11 Merci beaucoup.

12 Me PIERRE RONDEAU :

13 Q. [61] Page 13, et l'autre référence serait... the  
14 other reference would be to... Response to request  
15 for information from la Régie at response 10.1 from  
16 DDR. I'm simply trying...

17 Me LOUISE TREMBLAY:

18 Do you have the references?

19 Mr. MICHAEL J. ROGER:

20 A. Yes, we do. Yes.

21 Me PIERRE RONDEAU:

22 Q. [62] I'm simply trying to establish the method you  
23 used to apply the weighing factor to take into  
24 account the complexity of tasks associated with  
25 regulated and unregulated CIS accounts, just

1 elaborate on the answer you give in response to  
2 10.1.

3 Ms. PAULA D. ZARNETT:

4 A. Okay. We used to the level of effort of the  
5 employees in using and maintaining the system to  
6 give an indication of that. But conceptually, it's  
7 consistent with considerations of how many fields  
8 are involved, here's a rate for a monthly bill for  
9 a water heater versus metering a data and monthly  
10 consumption records and so on that have to be  
11 maintained in the CIS. And so, on reviewing that  
12 relationship, we were comfortable with the idea  
13 that the expenses for the assets and the related  
14 expenses were consistent with the estimates that  
15 the employees made of their time.

16 Q. [63] Okay. And I'm just trying to make sure that I  
17 understand. On your response 10.1, you indicate in  
18 the last paragraph that the same allocator was  
19 applied to CIS IT assets as CIS IT expenses, while  
20 in your report, at page 13, a reference which I  
21 made before, you indicate that this is consistent  
22 with the allocation of related ON&A. What's the  
23 difference in terms... on one hand, you say it's  
24 consistent, and the other... in your response, you  
25 indicate it's the same allocator. I'm trying...

1 just trying to understand.

2 A. It's semantics. By consistent, we meant the same.

3 Q. [64] The same allocator?

4 A. Yes.

5 Q. [65] Bon. Thank you. Next question is for Mr.

6 Trahan.

7 (9 h 34)

8 Dans votre demande à la page 14 de la pièce 568,  
9 c'est la dernière déclaration réamendée, vous  
10 concluez et demandez à la Régie :

11 D'approuver les pourcentages des coûts  
12 devant être alloués aux activités  
13 réglementées de Gazifère, tels  
14 qu'établis par BDR North America Inc.  
15 à l'annexe A de son rapport déposé  
16 comme pièce GI-20, document 1, et ce,  
17 pour chacun des centres de coûts,  
18 ainsi que l'application de ces  
19 pourcentages aux fins de  
20 l'établissement du coût de service  
21 pour l'année tarifaire deux mille dix-  
22 sept (2017).

23 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

24 R. Oui.

25 Q. [66] D'accord. Ce que j'essaie d'établir - je pense

1 qu'on en a discuté un peu hier - je voudrais juste  
2 confirmer, qu'est-ce que vous demandez d'approuver  
3 exactement? Est-ce qu'on se réfère aux pourcentages  
4 que l'on retrouve à la page 40 seulement?

5 R. Tout à fait.

6 Q. [67] Exclusivement?

7 R. Tout à fait.

8 Q. [68] Et non pas les pages qui précèdent, 36-39?

9 R. Bien, les pages supportent.

10 Q. [69] C'est ça. O.K. Les pages supportent, oui, mais  
11 les taux que vous demandez ce sont ceux qui...

12 R. Les taux qu'on demande, ce sont ces taux-là, oui,  
13 tout à fait.

14 Q. [70] O.K.

15 R. Ultimement, là, on voit toute une réflexion sur  
16 chacun des éléments. Je veux dire, à moins qu'il y  
17 ait des changements majeurs dans l'entreprise :  
18 organisation, organigramme complètement différent  
19 ou qu'il y ait un changement d'activités  
20 complètement mais, de manière générale, c'est quand  
21 même des données qui sont relativement robustes.

22 Je veux dire, si on rajoute quelqu'un au  
23 service à la clientèle, elle va faire grosso modo  
24 le même travail qui se faisait auparavant au  
25 service à la clientèle. La même chose si on rajoute

1           quelqu'un à l'administration, elle ne se mettra pas  
2           à faire des choses bien différentes, ça va être  
3           relativement similaire.

4                        Donc, c'est sûr qu'en faisant le groupage,  
5           on vient prendre, par exemple, si je prenais mon  
6           groupe de tantôt au niveau des activités  
7           réglementées, le cost centre « activités  
8           réglementées », bien, il y a une agrégation qui est  
9           faite. En ayant cette agrégation-là, bien, tout  
10          coût additionnel va suivre cette agrégation-là.

11                       Donc, si on veut qu'il y ait une certaine  
12          durée dans le temps et qu'on ne soit pas en train  
13          de réviser les éléments à chaque année, on pense  
14          que ça tient la route quand même de manière  
15          relativement bien. Les dollars vont changer, donc  
16          le montant pour chacun des centres de coûts va  
17          changer annuellement mais le pourcentage, lui,  
18          serait toujours le même jusqu'à révision de ces  
19          pourcentages-là.

20          Q. [71] Je vous réfère maintenant à la page 41 du  
21          rapport de BDR et à la proposition de répartition  
22          que l'on retrouve en caractères gris et j'attire  
23          votre attention particulièrement sur les  
24          pourcentages que l'on retrouve au bas pour les  
25          diverses catégories de services dont, notamment, le

1 leasing improvement pour dix-sept pour cent (17 %),  
2 transport equipment seven point nine percent  
3 (7.9%).

4 Est-ce que je comprends que vous demandez  
5 également l'approbation de ces taux que l'on  
6 retrouve?

7 R. Tout à fait.

8 Q. [72] Tout à fait? Alors, je comprends que la  
9 demande va être modifiée pour refléter exactement  
10 la demande d'approbation? C'est ce que vous  
11 entendez faire, j'imagine?

12 R. Je me sens poussé un peu, là.

13 Q. [73] Oui? Vous pourrez en discuter tout à l'heure,  
14 maître Tremblay pourra faire les représentations.  
15 Mais vous recherchez quand même l'approbation pour  
16 ces pourcentages?

17 R. Tout à fait, tout à fait.

18 Q. [74] D'accord.

19 R. Je vais me référer à maître Tremblay sur la suite à  
20 donner à cette question.

21 Q. [75] C'est ça. J'aurais une dernière question sur  
22 l'utilisation des pourcentages dont on vient de  
23 traiter à la page 40, 41. Vous demandez que ce soit  
24 appliqué dans le cadre réglementaire actuel, c'est-  
25 à-dire dans le cadre du coût de service pour les

1 années, et ça pourra faire l'objet de modifications  
2 possiblement dans le futur; la question serait  
3 plutôt : est-ce que vous envisagez également, non  
4 seulement pour l'établissement du coût de service,  
5 utiliser ces pourcentages en fermeture de livres,  
6 s'il devait y avoir.

7 R. Bien, par incidence, oui, oui.

8 Q. [76] Oui?

9 R. Oui, oui, ça fait partie du budget puis le réel va  
10 être sur les mêmes bases.

11 Q. [77] D'accord. That will be all, thank you.

12 (9 h 40)

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci beaucoup, Maître Rondeau. Monsieur Pilotto,  
15 avez-vous des questions?

16 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

17 M. LAURENT PILOTTO :

18 Comme toujours.

19 Q. [78] Bonjour. Ma préoccupation... On va aller à la  
20 page 40, au tableau de la page 40. Donc, si je  
21 comprends bien, puis je pense que ça s'en vient de  
22 plus en plus clair, en tout cas dans ma tête, les  
23 pourcentages qui sont en bas de « EI costs », ceux-  
24 là sont à peu près invariables, enfin votre  
25 souhait, ce serait qu'on les adopte pour un certain

1 nombre d'années puis qu'on travaille avec ces  
2 pourcentages-là puisque vous ne voulez pas refaire  
3 l'exercice? Ces pourcentages-là sont issus des  
4 pages 36 à 39?

5 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

6 R. Tout à fait.

7 Q. [79] Puis vous ne voulez pas refaire cet exercice-  
8 là ou pas trop souvent?

9 R. Pas trop souvent. Pas aux années. Cependant, s'il  
10 advenait, comme je disais, des changements majeurs  
11 dans l'entreprise, il y aurait lieu. Mais sinon,  
12 oui, il m'apparaît que c'est assez robuste pour  
13 pouvoir rouler plusieurs années, là.

14 Q. [80] Donc, éventuellement, ça se pourrait, s'il y  
15 avait une telle réorganisation, ça changerait les  
16 pages 36 à 39, ce qui se traduirait par des  
17 modifications de pourcentage à la page 40?

18 R. Exactement.

19 Q. [81] La partie « EI costs », elle, vous nous avez  
20 dit hier que celle-là va être appelée à changer?

21 R. Elle va être appelée à changer selon, un, les -  
22 voyons - les propositions - ce n'est pas le mot-  
23 c'est les recommandations 1 et 3 qui pourraient  
24 amener des modifications. Et ensuite de ça par la  
25 recommandation, je ne sais plus laquelle, la 1 ou

1 la 3, le RCAM deviendrait annuel et, par incidence,  
2 viendrait changer les pourcentages qui sont  
3 associés. Vous avez raison.

4 Q. [82] O.K.

5 R. Mais une fois d'après moi que les... Excusez! Une  
6 fois que les demandes 1 et 3 auront été faites, que  
7 les recommandations 1 et 3 auront été complétées,  
8 ces pourcentages-là vont devenir beaucoup solides à  
9 partir de ce moment-là. Et à ce moment-là, on  
10 pourrait reprendre une certaine période sans avoir  
11 à refaire annuellement. Ce sera au choix. On pourra  
12 prendre la décision qu'on voudra rendu là. Soit  
13 qu'on le repasse dans la moulinette du RCAM, qui  
14 est faisable, qui est quand même assez simple, ce  
15 n'est pas très compliqué, c'est des chiffres, on  
16 les met dans le format Excel et on les sort, ou on  
17 pourra dire, bien, on les accepte en mécanisme  
18 incitatif, on prend ces chiffres-là, ces  
19 pourcentages-là pour les cinq prochaines années  
20 puis on touche à rien, puis on reverra dans cinq  
21 ans. Ça va nous donner deux, trois ans d'ici là de  
22 voir un peu comment le RCAM fonctionne également.  
23 On va voir un peu s'il y a de la volatilité dans  
24 les chiffres, puis on pourra prendre une meilleure  
25 décision à ce moment-là.

1 Q. [83] Puis tout ce que vous venez de dire tient la  
2 route en autant que EI ne change pas de façon  
3 importante les chiffres de ces transferts à  
4 Gazifère?

5 R. Oui. Oui, parce que dans la mesure où... Ce qui est  
6 un peu complexe dans le cas d'EI, c'est la coupure  
7 qui est faite par le RCAM modèle. Parce qu'une fois  
8 qu'on a un montant de dollars qui est, par exemple,  
9 au « IT services » puis qu'on alloue activité  
10 réglementée, non réglementée, le six (6 %), quatre-  
11 vingt-quatorze (94 %), par exemple, ça, ce n'est  
12 pas grave, ça, ça tient la route. Mais mettons si  
13 on a décidé de couper cent mille dollars  
14 (100 000 \$) sur les IT puis que le montant double  
15 ou diminue de moitié, est-ce qu'on enlève toujours  
16 le cent mille dollars (100 000 \$) ou est-ce qu'on  
17 devrait venir ajuster cette coupure-là de cent  
18 mille dollars (100 000 \$) à un niveau différent,  
19 ajusté à cette évolution-là?

20 Ça, c'est là où est-ce qu'il y a une  
21 complication additionnelle qu'on n'a pas dans le  
22 reste de l'allocation. C'est pour ça que le RCAM  
23 devient, à moins de... En tout cas, t'sais, c'est  
24 pour ça que je disais, voyons voir à l'usure deux,  
25 trois ans, voir comment ça se passe, s'il y a une

1 volatilité, puis on pourra peut-être mieux voir si  
2 on doit continuer à le faire annuellement ou si on  
3 est capable au moment du mécanisme d'accepter de le  
4 laisser rouler pendant plusieurs années.

5 Q. [84] Effectivement, ce que vous venez de dire  
6 plaide en faveur de peut-être rouler l'exercice  
7 quelques années encore au niveau des coûts de EI.  
8 Puis une dernière question plus pratico pratique,  
9 puis c'est peut-être lié au fait que les années,  
10 les chiffres utilisés ne sont pas les mêmes. Dans  
11 le cas du rapport BDR, on parle de chiffres deux  
12 mille quatorze (2014), MNP... Enfin, bref, quand  
13 j'additionne les quatre chiffres « EI costs » qui  
14 sont là, c'est à peu près un point cinq million  
15 (1,5 M\$), alors qu'on parlait plutôt de deux  
16 millions (2 M\$) les chiffres provenant de EI. Où  
17 est-ce qu'il est le cinq cent mille (500 000 \$)  
18 manquant? Il y a-tu quelque chose que je ne  
19 comprends pas?

20 (9 h 46)

21 J'ai fait le petit calcul rapide, là, les quatre  
22 chiffres total, dans la colonne total...

23 R. Oui.

24 Q. [85] ... les quatre chiffres d'EI ça donne un  
25 million cinq cent soixante-quatre mille

1 (1 564 000 \$) puis dans le rapport MNP on parle de  
2 deux millions quatre-vingt-deux (2 082 000 \$)  
3 provenant d'EI.

4 R. Oui, il faudrait aller voir, là, de manière  
5 précise. Ici c'est en mode budget, c'est le budget  
6 de deux mille quinze (2015), l'autre c'est le réel  
7 deux mille quatorze (2014). Puis c'est... oups,  
8 c'est pas tout. Non, non, non, c'est pas tout ce  
9 qui explique l'écart, qu'on me dit. Mais si vous  
10 voulez avoir plus de détails, là, je vais voir pour  
11 un engagement.

12 Q. [86] Bien oui, je préférerais pour qu'on clarifie  
13 ça. Même si on n'est pas en train d'établir les  
14 tarifs deux mille dix-sept (2017), on s'entend, là,  
15 mais... Avant... avant d'approuver tout le... tout  
16 le processus, là, que vous proposez.

17 R. Tout à fait.

18 Q. [87] Bon, là, il faut que je formule ça. C'est  
19 l'engagement numéro 2, me dit-on. Bien, dans le  
20 fond, c'est une conciliation que je vous demande de  
21 faire entre les montants qui apparaissent à la  
22 page... dans le haut de la page 40 du Rapport BDR,  
23 donc les chiffres concernant les EI « cost ». Alors  
24 concilier ces montants-là et la somme de ces  
25 montants-là avec le montant qui apparaît au rapport

1 MNP à la page... eh mon Dieu! Oui, c'est en jaune.  
2 Qui a eu ce choix de couleur? La page 3, à la page  
3 3 du rapport MNP où on parle de deux millions  
4 quatre-vingt-un mille (2 081 000 \$) provenant de  
5 Enbridge. Est-ce que j'ai été clair, Madame la  
6 Greffière? Oui? Je n'ai pas d'autres questions.

7  
8 E-2 (GI) : Concilier la somme des montants de la  
9 page 40 du Rapport BDR, soit les  
10 chiffres concernant les EI « cost »  
11 avec le montant qui apparaît au  
12 rapport MNP à la page 3 (demandé par  
13 la Régie)

14  
15 R. Tout simplement, on va tenter de vous expliquer le  
16 plus possible, mais il y a eu aussi du transfert de  
17 coût entre EGD puis EI au niveau des services  
18 informatiques, là, ça a transféré. Donc on va vous  
19 amener, mais juste pour vous mettre en bouche, là,  
20 il y a différents éléments, mais dont notamment cet  
21 élément-là qui va devoir expliquer donc.

22 Q. [88] Je suis sûr qu'il y a une explication.

23 R. Il y en a une, mais il y eu... c'est ça, il y a eu  
24 des modifications autres que simplement des  
25 variations de coût.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Juste un instant, je m'excuse. Est-ce qu'on peut  
3 avoir une idée du délai? Je suis madame calendrier,  
4 je n'en peux pas.

5 R. Je pense être capable pour lundi matin, là. On  
6 pense être au bureau vendredi si tout va bien, donc  
7 on devrait travailler vendredi pour vous ramener  
8 ça.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 On vous le souhaite. Alors on va marquer pour  
11 lundi. Merci.

12 M. GILLES BOULIANNE :

13 Q. [89] Bonjour, Gilles Boulianne pour la Formation.  
14 Ça doit être parce que ça fait longtemps que j'ai  
15 pas fait de dossier Gazifère. Ça fait plusieurs  
16 années, là. Ça doit être parce que j'ai eu... je  
17 regarde, là, vous êtes rendu au cinq cent quatre-  
18 vingtième (585e) document de déposé, ça fait qu'il  
19 y en avait pas mal à lire. Puis hier je vous ai  
20 posé une question qui concernait justement Enbridge  
21 inc. EI, qu'on appelle, sur les services qu'ils  
22 vous offraient. Une des craintes pour un néophyte  
23 dans le domaine, c'est un petit peu ce qu'on a vécu  
24 dans d'autres dossiers de d'autres distributeurs,  
25 là, qui viennent à la Régie entre le corporatif qui

1 n'est pas réglementé puis les entités réglementées,  
2 ces choses-là, puis dans mes termes à moi le  
3 passage de certaines factures au réglementé.  
4 J'aimerais vous entendre sur... sur le type de  
5 service.

6 J'ai lu, là, hier, bien j'ai lu tantôt  
7 plutôt votre... ce que monsieur... les notes  
8 sténographiques, là, vous m'avez répondu, j'ai lu  
9 ça rapidement avant d'entrer en audience, est-ce  
10 que vous pouvez me fournir un peu plus de... du  
11 concret un peu là-dessus, savoir à quoi je... à  
12 quoi, ça doit être quoi ma pensée, qu'est-ce que je  
13 dois retenir de ce genre de service-là? Est-ce que  
14 j'ai des... je peux me questionner sur le montant?  
15 Parce que je ne le vois pas le montant, il apparaît  
16 à un moment donné en fermeture de livre puis on en  
17 a parlé lorsqu'on a fait la première phase. Poup!  
18 Il y a un chiffre qui pop. Voyons donc, puis j'ai  
19 pas eu grand démonstration, on n'a pas eu grand  
20 démonstration à la Régie. Pouvez-vous me... me  
21 conforter là-dessus, tiens?

22 R. Je vais essayer. Premièrement, je pense qu'il faut  
23 voir est-ce que EI ou Enbridge, là, la même chose  
24 avec EGD, est-ce que c'est une tare ou est-ce que  
25 c'est un bienfait pour Gazifère? Fondamentalement

1 c'est un énorme bienfait parce que, comme je le  
2 disais hier, il y a énormément de services que,  
3 nous, on n'est pas capable d'avoir à l'interne. Si  
4 demain matin j'ai pas Enbridge, ça me prend des  
5 gens, beaucoup, beaucoup plus de gens et il y a des  
6 gens qui ne feront rien. Majoritairement du temps,  
7 c'est des gens qui vont travailler quatre jours par  
8 année. Le reste de l'année ils ne feront rien.  
9 J'ai pas besoin d'eux autres à tous les jours. Mais  
10 j'ai besoin d'une multitude de personnes dans  
11 toutes sortes de domaines, des spécialistes, que je  
12 n'ai pas besoin, moi, à la grandeur que j'ai comme  
13 entreprise, d'avoir à l'intérieur de mon  
14 entreprise. Donc, d'avoir les services regroupés,  
15 ça me permet d'aller chercher les services dont  
16 j'ai besoin au moment où j'en ai besoin et d'avoir  
17 ce service-là, savoir que ça existe, et d'aller le  
18 chercher lorsque j'en ai besoin. Ça, c'est la  
19 première des choses.

20 (9 h 50)

21 Associé en arrière de tout ça, qu'est-ce  
22 qu'on a? Bien, tout le service administratif, quand  
23 on parle de tout ce qui est... je répète ce que je  
24 disais hier mais tout ce qui est alentour du  
25 « banking », l'émission de dettes, le service de la

1 paie - j'ai ici une liste qu'on me donne - tout ce  
2 qui est le suivi, les revenus fiscaux, le suivi des  
3 budgets, le suivi des impacts tarifaires... pas  
4 tarifaires mais des changements de taxes, la  
5 manière de gérer ça, tous les services légaux  
6 entourant les éléments fiscaux, ça vient de là.  
7 Donc, moi, mon service administratif, on a une  
8 directrice de la comptabilité qui, oui, fait du  
9 relais vers les gens de Enbridge Inc. mais, par  
10 après, c'est Enbridge Inc. qui va nous assurer, ou  
11 Enbridge Gas, qui va nous donner le service au  
12 niveau du travail qui est associé à ça. Je n'ai pas  
13 besoin d'avoir des gens à l'interne, des auditeurs  
14 internes, des choses de cette nature-là ; ça va  
15 venir avec Enbridge.

16 Services juridiques, au niveau de tout ce  
17 qui entoure les ressources humaines, gestion de  
18 personnel, si jamais il y a des problématiques, des  
19 poursuites, des choses de cette nature-là, on a là  
20 un service d'appels. On a un service qu'on appelle  
21 un « red button », un « red light », un « red » je  
22 ne sais plus quoi; une ligne d'appel d'urgence si  
23 jamais il y a des problématiques internes au niveau  
24 des ressources humaines. Donc, on a un peu de  
25 travail qu'on fait à l'interne en ressources

1           humaines mais si ça dépasse les cordes internes,  
2           bien, il y a un service additionnel qui est là pour  
3           du support psychologique, pour des problématiques  
4           de toute taille. Dans une petite organisation,  
5           avoir juste les ressources humaines à l'interne,  
6           là, c'est assez personnalisé. Donc, ça peut créer  
7           certains malaises. Donc, en ayant un service à  
8           l'externe, bien, ça nous donne une certaine  
9           liberté. Les employés ont beaucoup plus de liberté  
10          d'utiliser un service, je dirais, de grande  
11          qualité, au besoin. Ça, ça en est un autre.

12                        Au niveau des services d'ingénierie, tout  
13          ce qui est services d'ingénierie, on n'a pas, nous,  
14          par exemple, des gens qui font...

15          Q. [90] Peut-être...

16          R. Oui?

17          Q. [91] ... je me permets de vous arrêter parce que je  
18          ne voudrais pas qu'on confonde les services offerts  
19          par Enbridge Gas Distribution, puis Enbridge Inc.  
20          Ce qui m'inquiète, moi, c'est Enbridge Inc.

21          R. O.K. Donc, il n'y en a pas du tout au niveau des  
22          opérations. Il y en a peut-être un petit peu mais  
23          de manière générale...

24          Q. [92] Je m'excuse, je n'ai pas compris. Vous m'avez  
25          dit?

1 R. Excusez. Ce que j'allais dire... ce que j'avais  
2 commencé à dire au niveau de l'ingénierie, c'est  
3 principalement EGD qui l'offre. Donc, il y a très  
4 peu de choses qui viennent de l'autre côté, s'il y  
5 en a, par ailleurs. Tout ce qui est service  
6 informatique, toute la maintenance du service en  
7 arrière, on ne parle pas de service à la clientèle,  
8 on parle de tous les autres éléments associés au  
9 service informatique, c'est géré à partir de là-  
10 bas. Donc, tout ce qui est les... je ne sais pas,  
11 moi, les... par exemple, récemment, il y a eu des  
12 modifications au niveau de la législation, au  
13 niveau des spams, au niveau des envois massifs de  
14 courriels, et caetera. Donc, on a eu l'information.  
15 On n'a pas eu besoin, nous, d'engager des gens pour  
16 découvrir comment ça fonctionne puis mettre en  
17 place un plan de match interne, et caetera. Donc,  
18 ça, ça en est un autre élément.

19 Toutes les relations, donc, tout le, je  
20 dirais, « back office » informatique, ça vient de  
21 là-bas. Donc, nous, les gens qu'on a à l'interne,  
22 des techniciens qui viennent « débbuger » nos  
23 ordinateurs, on n'a pas ça. Majoritairement... du  
24 temps, ce qu'ils feraient, c'est qu'ils seraient  
25 assis puis ils attendraient. Puis, il ne se

1 passerait pas grand-chose. On a une ligne  
2 d'urgence. Donc, lorsqu'on a besoin, on appelle là-  
3 bas et il y a des gens spécialisés qui prennent  
4 contrôle de nos ordinateurs, puis qui vont venir  
5 régler notre problème. Et, pendant les trois  
6 prochaines semaines, bien, on n'a pas besoin  
7 d'appeler personne; il n'y a personne qui traîne au  
8 bureau à ne rien faire. Donc, on va chercher  
9 vraiment ce qu'on a besoin, au bon moment, où est-  
10 ce qu'on en a besoin.

11 Puis, il y a aussi... Mon Dieu, j'avais une  
12 autre chose en tête... Bon, la paie; je pense que  
13 j'ai mentionné la paie. Puis, il y a, bien entendu,  
14 tout le service aussi d'accompagnement au niveau de  
15 la haute direction; donc, soit au niveau des  
16 assurances, au niveau des assurances du groupe,  
17 assurances de l'entreprise, tout ce qui est  
18 également la « redevabilité » au niveau du conseil  
19 d'administration. Donc, tous ces aspects-là, ça se  
20 passe en relation avec, en partie, les gens de EI  
21 également. Donc, il y a tous ces éléments-là  
22 entourant la gestion à plus haut niveau de  
23 l'entreprise qui se passe également.

24 Donc, c'est quand même imbriqué dans  
25 beaucoup, beaucoup, beaucoup de secteurs. Ce qui

1 peut rendre inconfortable, puis on le sait parce  
2 qu'on le vit, nous, de notre côté également, c'est  
3 le phénomène budgétaire qu'on ne contrôle pas. On  
4 reçoit le budget. Et on reçoit le budget, on  
5 établit, on fait notre proposition tarifaire, puis  
6 on a une mise à jour qui nous arrive à quelque part  
7 en novembre. Puis là, bien, l'audience est finie,  
8 puis pouf! le chiffre monte ou le chiffre diminue.  
9 Puis, des fois, on se fait frapper; puis, des fois,  
10 ça nous aide. Ça dépend ce qui se passe dans  
11 l'année. Puis, on essaie de vivre avec cet élément-  
12 là.

13                   Donc, ça, cet élément-là découle de quoi?  
14 Bien, les clés de répartition sont les mêmes. Ils  
15 utilisent les mêmes clés mais, eux, leur budget  
16 évolue. Ils mettent en place un budget puis le  
17 budget évolue. Donc, il n'y a pas de changements.  
18 Ce n'est pas... Ah! Tiens, on va dire : « On va  
19 envoyer dix mille dollars (10 000 \$) de plus,  
20 mettons, à Gazifère; cette année, ça va nous aider  
21 à arriver. »

22 (9 h 56)

23                   Ce n'est pas le fonctionnement, le  
24 fonctionnement c'est par les clés de répartition.  
25 Mais si le budget global de l'entreprise sur, par

1 exemple, ressources humaines augmente puis la clé  
2 de répartition c'est sur les FTE, les différentes  
3 unités, bien le montant au bout de la ligne qui  
4 nous est demandé augmente aussi ou diminue,  
5 dépendamment de ce qui se passe.

6           Donc, c'est pour ça lorsqu'on vous  
7 répondait qu'est-ce qui se passe entre les  
8 différents éléments, bien c'est, sur les cinquante-  
9 neuf (59) lignes, bien il y en a qui diminuent, il  
10 y en a qui augmentent, dépendamment des besoins de  
11 l'entreprise générale en passant ces nouveaux  
12 budgets-là dans les clés de répartition, voici ce  
13 qui apparaît dans les coûts de Gazifère.

14           Donc, c'est de cette manière-là que ça se  
15 passe, c'est l'élément volatile qui est très  
16 fatigant pour nous, en tout cas à l'heure  
17 actuelle, c'est beaucoup, c'est entre ce qui est  
18 planifié, ce qu'on a, et le budget réel qui,  
19 ultimement, évolue entre les deux. Et ça, ça donne  
20 une volatilité dans le cadre de nos activités,  
21 entre guillemets, entre ce qu'on reçoit, ce qu'on  
22 vous présente et ce qu'on paie pour vrai, une  
23 volatilité qu'on ne contrôle pas autant qu'on  
24 pourrait contrôler une dépense qu'on a, nous.

25           Je veux dire, à la limite, si on ne veut

1 pas faire affaire avec un procureur pour une  
2 quelconque raison, c'est notre choix, ultimement,  
3 alors qu'ici, on utilise une clé de répartition et  
4 c'est un budget qu'on ne contrôle pas, c'est le  
5 budget d'Enbridge Inc. qui est utilisé.

6 Donc, il n'y a pas de passation de coûts  
7 particuliers, il n'y a pas des lump sums qui  
8 apparaissent. C'est vraiment l'utilisation des clés  
9 de répartition mais c'est les budgets qui évoluent  
10 à l'intérieur d'EI qui fait en sorte que les clés  
11 de répartition changent. Je ne sais pas si ça  
12 clarifie un peu le processus et...

13 Q. [93] Je vous remercie, Monsieur Trahan, ça répond à  
14 ma question. Merci.

15 R. Est-ce que j'ai oublié quelque chose? Il ne semble  
16 pas.

17 M. LAURENT PILOTTO :

18 Q. [94] Monsieur Trahan, si je me rapproche du micro,  
19 vous vous cachez derrière l'écran de ma collègue.  
20 Je veux juste continuer là-dessus parce que je suis  
21 convaincu que EGD fait face à la même situation  
22 avec des chiffres plus gros mais l'impact est le  
23 même dans le sens où il reçoit lui aussi une  
24 facture des corporatifs puis il n'a pas plus de  
25 contrôle que vous sur ces frais-là.

1                   Comment nos collègues de l'Ontario  
2 réagissent-ils? Je sais par le témoignage d'hier  
3 des gens de MNP qu'ils ont un SLA, eux, entre EGD  
4 puis EI mais comment c'est traité d'un point de vue  
5 réglementaire entre EGD puis EI, mais comment c'est  
6 traité d'un point de vue réglementaire?

7                   (10 h)

8       R. Traité au point de vue réglementaire, je ne sais  
9 pas, je n'ai pas... je ne peux pas aller là, mais  
10 je peux répondre à la première question, qui est  
11 comment ils réagissent. Et il faut voir que ces  
12 éléments-là n'arrivent pas de la même... arrivent  
13 partout. Enbridge Gas Distribution, New Brunswick,  
14 c'est-à-dire, Enbridge G&B, Enbridge Gas New  
15 Brunswick, la même chose. Il y a d'autres activités  
16 non réglementées, par exemple l'entreposage. O.K.,  
17 c'est vraiment, ce n'est pas juste deux, trois  
18 utilités, là, qu'ils reçoivent, c'est un peu  
19 partout. St. Lawrence Gas, aussi, reçoit ça.

20                   Je peux vous dire une chose, c'est qu'à  
21 toutes les fois que ça arrive, lorsque ma  
22 patronne... On voit les chiffres arriver, puis la  
23 première réaction, c'est tous les directeurs sont  
24 toujours estomaqués si ça monte, puis sont toujours  
25 heureux quand ça baisse. La réaction est la même,

1           ultimement, là, c'est quelque chose qu'on reçoit,  
2           il faut qu'on tente de gérer. Et bien des fois,  
3           bien, qu'est-ce que ça fait, ça fait qu'on est  
4           obligé de gérer avec les autres ressources à  
5           l'intérieur de l'entreprise, donc, où est-ce que  
6           nous on a de la capacité de gestion. Ça fait que,  
7           ultimement, la réception de ça, c'est un peu comme  
8           la lettre, là, qui rentre, puis qui... qui amène un  
9           plaisir, ou pas de plaisir, dépendamment de quel  
10          côté ça s'en va par rapport à ce que tu as prévu.  
11          C'est comme ça que ça se passe dans la vraie vie.

12                       Maintenant, en arrière de ça, il y a  
13          vraiment - puis je tiens à le souligner - c'est le  
14          support qui est en arrière. Tu sais, nous autres,  
15          là, demain matin, là, si Enbridge est pas là pour  
16          faire le support informatique, il faut aller  
17          outsourcer ça, pis... Mais en tout cas, toutes les  
18          fois que j'ai entendu parler de outsourcer de  
19          l'informatique, là, j'ai rarement été très... J'ai  
20          rarement entendu des choses très très magnifiques  
21          là-dedans, là. Donc, commencer à essayer de faire  
22          ça à la grandeur de l'entreprise qu'on a, avoir des  
23          informaticiens capables de gérer ça... Souvent, ce  
24          qu'on va entendre dans des projets d'informatique,  
25          c'est que les gens ne sont pas assez ferrés, assez

1           connaissants pour être capables de gérer le  
2           consultant, puis au bout de la ligne, bien, ça  
3           devient un peu un bordel et puis ça coûte très  
4           cher. Bien, cet élément-là, on a beaucoup plus  
5           d'assurance que c'est géré adéquatement par ces  
6           gens-là, qui eux ont des spécialités que nous on  
7           n'a pas, et qu'on... qu'on pourrait, à la limite,  
8           s'adjoindre, là. Mais on parle de faire grossir  
9           Gazifère à une quantité d'employés phénoménale,  
10          pour une utilisation qui ne serait pas optimale.

11                        Donc, fondamentalement, le système, il est  
12          correct. Moi, ce qui me... Ce que je trouve  
13          vraiment bien, par l'exercice qu'on a fait avec le  
14          RCAM, ça vient vraiment recadrer les éléments.  
15          Quand on reprend les cinquante-neuf (59) lignes, on  
16          passe au travers de chacune et on regarde, puis on  
17          arrive, par exemple, aux assurances, puis on dit :  
18          « Oups! Ici il y a un problème, ça coûte trop cher  
19          par rapport au marché. » Mais, est-ce que Gazifère  
20          serait capable d'avoir des assurances moins chères?  
21          Bien, à la limite, là, il y a quelqu'un qui vient  
22          de dire que ça devrait être moins cher, on fait une  
23          coupure. Par contre, ce qu'on remarque, c'est qu'il  
24          y a d'autres activités qui sont drôlement moins  
25          chères que ce qu'on pourrait aller chercher dans le

1 marché.

2                   Donc, fondamentalement, avec le RCAM, ça  
3 vient un peu recadrer les choses pour s'assurer  
4 qu'on n'est pas en train d'avoir des services qui  
5 débordent des coûts qu'on devrait normalement avoir  
6 pour répondre à ces choses-là. Donc, il y a quand  
7 même là une assurance qu'on n'avait pas auparavant,  
8 qui est plus intéressante. Le problème, c'est plus  
9 la volatilité qu'on reçoit entre les budgets et le  
10 réel. Ça, ça ne changera pas le RCAM,  
11 fondamentalement, là.

12 Q. [95] Puis vous avez compris, par nos questions,  
13 qu'on a le même problème que vous.

14 R. On a le même problème que vous, on vit la même  
15 problématique. C'est une question de timing, en  
16 réalité. Idéalement, pour être capable de bien le  
17 faire, il faudrait qu'il y ait un budget qui se  
18 clôt six mois avant notre année financière à nous.  
19 Là, à ce moment-là, on aurait des assurances, mais  
20 malheureusement ce n'est pas la réalité qu'on vit.

21 Q. [96] Merci, je n'ai plus de questions. À vous,  
22 Madame la Présidente.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci.

25 Q. [97] Deux questions. La première question, je vais

1 vous retourner à la page 40. Et c'est une question,  
2 vous allez voir, qui est très pratique. Auparavant,  
3 on fonctionnait avec le dix virgule deux (10,2), et  
4 quand il y avait des projets d'investissement, on  
5 appliquait le dix virgule deux (10,2) aux projets  
6 d'investissement, on faisait la séparation  
7 réglementée, non réglementée. Maintenant, quel taux  
8 qu'on applique? Est-ce que vous allez... Est-ce  
9 qu'on prend... Je sup... Parce que des fois on  
10 pouvait, il y avait un dix virgule deux (10,2) qui  
11 était appliqué en matière d'investissement, des  
12 fois, pour les frais d'administration, et caetera,  
13 qui était appliqué.

14 R. D'accord.

15 Q. [98] Là, est-ce qu'on prend le quatorze pour cent  
16 (14 %), est-ce qu'on prend, vous allez nous  
17 chiffrer le pourcentage pour chacun des items? Est-  
18 ce qu'on prend le vingt-cinq pour cent (25 %),  
19 le... Bien, enfin, le new total under the actual,  
20 c'est vingt-cinq (25). Est-ce qu'on prend vingt-  
21 sept (27)? C'est quoi le taux?

22 R. Juste pour comprendre, est-ce qu'on parle d'un  
23 projet d'investissement, style, un pipeline, là, ou  
24 si on parle d'un projet d'investissement genre  
25 informatique, ou des choses de cette nature-là?

1 Q. [99] Bien...

2 R. J'essaie juste de faire la séparation, là, pour  
3 être certain que...

4 Q. [100] Bien, elle va être... C'est sûr que sous  
5 soixante-treize (73), pour un tuyau, c'est... il y  
6 a moins de frais d'administration, mais... que pour  
7 un CIS.

8 R. Oui.

9 Q. [101] Mais quand il y a des frais d'administration  
10 applicables, vous appliquiez, Gazifère appliquait  
11 le taux général de dix virgule deux (10,2). En tout  
12 cas, c'est ma compréhension. Si je fais erreur,  
13 corrigez-moi. Mais quand le taux devait être  
14 appliqué, entre réglementé et non réglementé, nous  
15 appliquions simplement le dix virgule deux (10,2).

16 R. O.K.

17 (10 h 05)

18 Q. [102] Et là on se retrouve avec, je les ai pas  
19 énumérés, mais une matrice. Alors, est-ce qu'on  
20 prend un taux global ou est-ce qu'on applique  
21 chacun de ces taux-là? Parce que vous avez demandé  
22 également les taux pour la page 41 à la base, en  
23 bas...

24 R. Oui.

25 Q. [103] ... qui étaient les cost allocation for

1 capital expenditures. Est-ce que...

2 R. O.K. Bien, écoutez, si on parle du capital  
3 expenditures - je vais éliminer ce que je pense  
4 être capable de faire le plus facilement,  
5 j'arriverai au plus complexe après, ça va me  
6 permettre d'y réfléchir - mais on parle de capital  
7 expenditures.

8 Donc, si on parle de futures dépenses en  
9 capital qui seraient, par exemple, au CIS ou qui  
10 seraient n'importe quoi, bien, ce qu'on ferait  
11 c'est qu'on appliquerait au niveau prospectif les  
12 différents pourcentages qu'on a là. Donc, pour un  
13 investissement de cent mille dollars (100 000 \$) en  
14 CIS, bien, on mettrait automatiquement une portion  
15 réglementée, non réglementée. Donc, cette portion-  
16 là m'apparaît très simple d'application.

17 Q. [104] Alors, on verrait dans le projet  
18 d'investissement, par exemple, si vous feriez des  
19 améliorations locatives...

20 R. De cinq cent mille dollars (500 000 \$), admettons?

21 Q. [105] ... de cinq cent mille dollars (500 000 \$) à  
22 la Place Gréber, vous enlèveriez dix-sept pour cent  
23 (17 %) qui s'applique là, à la ligne 482.

24 R. Exactement. O.K.? Donc ça, pour ces éléments-là de  
25 capitaux, c'est assez simple, ça s'applique. Et ça

1 va se faire, que ce soit avec une demande ou sans  
2 demande, ça va être appliqué de la même manière.

3 En ce qui concerne les projets  
4 d'investissement...

5 Q. [106] Prenez la ligne « IT service CSI » « CIS » -  
6 oui, CSI, j'écoute trop la télé. Alors, « IT  
7 service CIS », est-ce que vous allez  
8 systématiquement enlever le six pour cent (6 %)  
9 du...

10 R. Oui.

11 Q. [107] Donc, pour chaque item qu'on verrait dans un  
12 dossier d'investissement, il faudrait faire ce, on  
13 reprendrait cette matrice-là et il faudrait  
14 l'appliquer. Je veux juste bien comprendre que  
15 c'est ce que vous demandez.

16 R. Parce que de manière générale dans un projet,  
17 principalement, ce qu'on va utiliser, c'est  
18 l'administration ou les opérations. En ce qui  
19 concerne les opérations, c'est du time-logging, il  
20 n'y a pas trop de problématiques puis, en  
21 administration, on a un quatorze pour cent (14 %)  
22 qui est non réglementé. Par incidence, nos budgets  
23 réglementés vont devenir cent pour cent (100 %). Je  
24 ne sais pas si vous comprenez ce que je veux dire?  
25 Dans le sens que si j'ai un budget d'un million de

1 dollars (\$1 M) bien, en réalité, mon budget  
2 réglémenté va être de huit cent quarante mille  
3 (840 000)... Huit cent soixante mille (860 000)  
4 plutôt donc mon huit cent soixante mille (860 000)  
5 devient cent pour cent (100 %) de mes frais  
6 administratifs chargeables au projet.

7 Q. [108] Oui.

8 R. Là, la mécanique précise, j'avoue ne pas y avoir  
9 pensé, mais c'est un peu comme ça que je le vois  
10 davantage, c'est qu'on va baser ces frais  
11 administratifs là sur la base des frais réglémentés  
12 pour chacun des cost centres, donc par incidence,  
13 la matrice va déjà être comme implantée dans le  
14 système.

15 Q. [109] O.K. Donc, ce qu'on verrait en  
16 investissement, ça serait les sommes post...

17 R. Post matrices.

18 Q. [110] ... post matrices.

19 R. Tout à fait.

20 Q. [111] O.K.

21 R. Ça m'apparaît être la manière de faire.

22 Q. [112] J'imagine... Une note, peut-être de le  
23 mentionner parce que ça va éviter des DDR, parce  
24 que nous aussi, vous parlez que Gazifère va avoir  
25 un apprentissage à faire avec les décisions sur les

1 méthodes d'allocation, évidemment, nous aussi  
2 lorsqu'on va examiner des projets qui s'en  
3 viennent, bien, il va y avoir cette courbe  
4 d'apprentissage là pour s'assurer que les décisions  
5 sont respectées.

6 Il y aura peut-être lieu dans les prochains  
7 dossiers d'être très explicites sur les façons de  
8 faire en fonction des coûts d'allocation.

9 R. D'accord.

10 Q. [113] Alors, je vous remercie beaucoup sur cette  
11 question-là. Une autre question, et je vous avoue,  
12 cette question-là, je ne savais pas à quel panel la  
13 poser. Je vous la mentionne maintenant, je pensais  
14 que le panel 6 était peut-être le meilleur, mais je  
15 vais vous en laisser le juge. Et c'est un sujet qui  
16 n'est pas à l'ordre du jour en tant que tel de  
17 cette phase 4, mais qui le sera certainement lors  
18 de la prochaine tarifaire et c'est la question de  
19 la rémunération globale.

20 Au panel 4 ou, en fait, sur la notion des  
21 US GAAP, une des questions de la Régie en demande  
22 de renseignements - je peux vous la retrouver si  
23 vous la voulez - Gazifère a mentionné à la Régie  
24 que Gazifère payait cent pour cent (100 %) de la  
25 rémunération pour les pensions, les fonds de

1 pension.

2 Ça nous a grandement surpris, pour dire le  
3 moindre, et c'est un sujet d'intérêt et je ne suis  
4 pas convaincue que c'est la norme en la matière.  
5 Enfin, si on suit les débats publics qui ont lieu  
6 au Québec, je ne suis vraiment pas convaincue que  
7 c'est la norme en la matière mais, dans votre  
8 secteur, je ne le sais pas et il y aurait peut-être  
9 lieu de faire un balisage sur la question.

10 Alors, je ne sais pas si vous voulez y  
11 penser et me revenir en panel 6 sur la question ou  
12 me répondre maintenant.

13 (10 h 10)

14 R. Écoutez, j'entends. Et je comprends qu'il y a une  
15 tâche à accomplir. Je ne vois pas ce que je  
16 pourrais ajouter au panel 6 autre que vous dire  
17 « j'entends et je comprends qu'il y a une tâche à  
18 ajouter ». Alors, je comprends qu'on vise ici le  
19 prochain dossier tarifaire. Je vais voir ce qu'on  
20 est capable de faire en ce sens. Ce que je peux  
21 vous dire, c'est que, encore là, c'est que, au  
22 niveau de tout le système de paiement, tout  
23 l'établissement des différents -voyons- les strates  
24 salariales et autres, ça aussi c'est complètement  
25 intégré avec Enbridge Gaz. Donc, fondamentalement,

1 on a tous les mêmes critères. Donc, les gens en  
2 « benchmark », il y a au moins GNB, GD puis  
3 Gazifère qui sont sur la même norme. Donc, on a  
4 déjà cette réponse-là. Mais plus que ça, après, là,  
5 moi, je suis limité sur ma capacité, et on trouvera  
6 l'information là-dessus.

7 Q. [114] Je vous remercie. Je suis sûre que EI va  
8 pouvoir vous être d'une grande aide là aussi. Ça va  
9 être l'ensemble de mes questions pour ce panel.  
10 Maître Tremblay, avez-vous un réinterrogatoire?

11 Me LOUISE TREMBLAY :

12 Non, je n'ai pas de questions, Madame la  
13 Présidente.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Je vous remercie. Alors on pourrait peut-être  
16 prendre une courte pause de dix minutes. Ça  
17 permettra l'autre panel de s'installer. Je vous  
18 remercie beaucoup. Thank you very much for your  
19 cooperation and your testimony. Have a nice day.  
20 Bon voyage de retour.

21 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

22

23 REPRISE DE L'AUDIENCE

24

25 PREUVE DE GAZIFÈRE - PANEL 5 (entente avec la Ville

1 de Gatineau)

2

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bonjour. Maître Tremblay.

5 Me LOUISE TREMBLAY :

6 Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, messieurs  
7 les régisseurs. Écoutez, Madame la Présidente, avec  
8 votre permission, bien, on va commencer par  
9 assermenter les témoins puis, par la suite, je vais  
10 vouloir revenir sur votre dernière question, parce  
11 qu'il y aurait peut-être des petites précisions à  
12 apporter qui pourraient éclairer davantage le  
13 débat.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Pas de problème. Alors le panel 6 est toujours  
16 ouvert, mon offre.

17

18 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), le trentième (30e)  
19 jour de mars, ONT COMPARU :

20

21 LISE MAUVIEL, directrice Service à la clientèle  
22 Gazifère, ayant une place d'affaires au 706,  
23 boulevard Gréber, Gatineau (Québec);

24

25 LISE MELOCHE, directrice générale Gazifère, ayant

1 une place d'affaires au 706, boulevard Gréber,  
2 Gatineau (Québec);

3

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

6

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

9

10 INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY:

11 Q. [115] Monsieur Trahan, tout à l'heure, madame la  
12 présidente vous a posé une question relativement  
13 aux contributions au régime de retraite de  
14 Gazifère. Et je comprends que vous souhaiteriez  
15 apporter certaines précisions à cet égard.

16 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

17 R. Merci beaucoup, Maître Tremblay. Donc, j'ai la  
18 chance d'avoir madame Mauviel à mes côtés qui a pu  
19 m'instruire un peu sur mon fonds de pension entre-  
20 temps. Et simplement mentionner la chose suivante.  
21 C'est que, de manière générale, dans le marché,  
22 c'est un élément contributif, c'est-à-dire deux  
23 pour cent (2 %) du salaire qui s'en va, et c'est  
24 partagé habituellement cinquante cinquante (50/50)  
25 avec les employés.

1                    Dans le cas de Gazifère et d'Enbridge, la  
2                    situation est à cent pour cent payée par  
3                    l'entreprise, mais c'est limité à un point deux  
4                    pour cent (1,2 %). Donc, ultimement, c'est à peu  
5                    près les mêmes montants qui sont donnés. Après,  
6                    c'est que c'est l'individu, s'il veut, pour sa  
7                    partie à lui compenser, c'est à lui de faire sa  
8                    contribution personnelle. Donc, en fait de dollars,  
9                    c'est relativement similaire. C'est juste dans la  
10                    manière de faire qui est plutôt différente là-  
11                    dessus.

12                    LA PRÉSIDENTE :

13                    Q. [116] Je vous remercie. Si vous voulez ajouter  
14                    d'autre chose, allez-y.

15                    R. Non, bien, est-ce que ça suffit pour la chose ou si  
16                    vous voulez malgré tout des études additionnelles  
17                    sur la situation?

18                    Q. [117] Je vais faire la même chose que vous, je vais  
19                    parler au comptable et je vous reviendrai sur la  
20                    question.

21                    R. Merci.

22                    Me LOUISE TREMBLAY :

23                    Q. [118] Alors, bonjour madame Mauviel et madame  
24                    Meloche qui se joignent au panel. Alors, la Régie a  
25                    demandé à Gazifère de présenter les principales

1 caractéristiques de l'entente intervenue entre la  
2 Ville de Gatineau et Gazifère relative aux  
3 conditions d'implantation de son réseau sur les  
4 territoires de la ville et de traiter plus  
5 particulièrement de certaines questions. Je  
6 comprends, Madame Meloche, que vous êtes l'heureuse  
7 élue pour faire cette présentation et que vous  
8 allez vous référer à un document PowerPoint. Est-ce  
9 que c'est vous qui avez préparé ce document?

10 Mme LISE MELOCHE :

11 R. Oui, c'est moi.

12 Q. [119] Avez-vous des modifications à y apporter?

13 R. Non, aucune modification.

14 Q. [120] L'adoptez-vous comme étant votre preuve dans  
15 le présent dossier?

16 R. Oui, je l'adopte.

17 Q. [121] Alors, nous allons déposer la présentation  
18 comme pièce B-582. C'est bien ça? Merci. Alors,  
19 Madame Meloche, je vous laisse procéder.

20

21 B-0582 : (GI-43, Doc.4) Présentation PowerPoint

22

23 R. Madame la Présidente, messieurs les régisseurs,  
24 mesdames, messieurs, bonjour. Suite à la réception  
25 de la lettre datée du vingt-quatre (24) février

1 deux mille seize (2016) de madame Véronique Dubois,  
2 secrétaire de la Régie de l'énergie. Je me présente  
3 devant vous aujourd'hui comme témoin afin de  
4 présenter les principales caractéristiques de  
5 l'entente intervenue entre Gazifère et la ville de  
6 Gatineau, relatives aux conditions d'implantation  
7 de son réseau sur le territoire de la Ville.

8 (10 h 30)

9 Afin de vous présenter les principales  
10 caractéristiques de l'entente, j'aborderai les  
11 thèmes suivants. Je vous présenterai un contexte  
12 général, les enjeux réglés par l'entente et ceux  
13 qui demeurent le cas échéant. Les avantages et  
14 inconvénients de procéder au moyen de l'entente à  
15 titre d'en lieu au règlement 364-2008 et 718-2012.  
16 Les impacts de l'entente pour Gazifère en matière  
17 d'investissement, les impacts de l'entente pour  
18 Gazifère sur les charges d'exploitation. Et la  
19 considération des parties à l'entente à l'effet  
20 qu'elles estiment, sans admission de part et  
21 d'autre au bien-fondé des positions juridiques de  
22 l'autre partie, qu'il est d'intérêt public tout  
23 comme de l'intérêt de Gazifère et de la Ville de  
24 conclure cette entente. Et finalement je vous  
25 présenterai ma conclusion.

1                   Alors avant de passer aux questions  
2                   demandées par la Régie je vais d'abord vous décrire  
3                   de manière générale la suite des événements qui ont  
4                   mené à une entente.

5                   Les discussions avec la Ville se sont  
6                   amorcées dès l'année deux mille huit (2008) au  
7                   moment de l'adoption du règlement 364-2008 et c'est  
8                   à ce moment-là que la notion de frais de permis et  
9                   de coût de déplacement est introduite. En début des  
10                  discussions, Gazifère informe la Ville que les  
11                  conditions d'installation de son réseau dans les  
12                  emprises publiques ne peuvent lui être imposées par  
13                  le biais de la réglementation municipale et qu'une  
14                  entente doit être intervenue entre les deux  
15                  parties, conformément à la Loi sur la Régie de  
16                  l'énergie.

17                 Jusqu'à ce moment-là, Gazifère ne payait  
18                 aucun frais ni pour permis ni pour les déplacements  
19                 de son réseau, malgré qu'elle soumettait des  
20                 demandes de permis à la Ville. Les discussions se  
21                 poursuivent. Gazifère continue de ne payer aucun  
22                 frais et ce n'est qu'en deux mille onze (2011) que  
23                 les négociations débutent pour fixer des conditions  
24                 d'installation de son réseau acceptables pour les  
25                 deux parties.

1                   En octobre deux mille douze (2012) un  
2                   nouveau règlement est adopté, régissant les  
3                   interventions sur la propriété de la Ville par les  
4                   entreprises de télécommunications. Le règlement  
5                   364-2008 demeure en vigueur, selon la Ville,  
6                   applicable à Gazifère. En novembre deux mille douze  
7                   (2012) les nombreuses discussions et multiples  
8                   négociations amorcées en deux mille onze (2011)  
9                   mènent finalement à un projet d'entente qui est  
10                  soumise à la Ville par Gazifère.

11                  En janvier deux mille treize (2013), donc  
12                  quelques mois plus tard, la Ville informe Gazifère  
13                  qu'elle refuse le projet d'entente et que la portée  
14                  du règlement 718-2012 - qui s'appliquait uniquement  
15                  aux télécoms - s'élargit maintenant aux entreprises  
16                  de distribution d'énergie, notamment Gazifère.  
17                  C'est le règlement 718-1-2013 qui élargit ce  
18                  règlement-là pour inclure maintenant Gazifère.

19                  En février deux mille treize (2013)  
20                  Gazifère reçoit une facture de la Ville pour une  
21                  somme totalisant trois cent huit mille neuf cent  
22                  dix-huit (308 918 \$) pour des consentements  
23                  municipaux émis de deux mille neuf (2009) à deux  
24                  mille douze (2012).

25                  Suite à la réception de cette facture,

1 pardon. Suite à la réception de cette facture,  
2 Gazifère maintient sa position et informe la Ville  
3 qu'elle n'a pas l'intention de payer les frais  
4 réclamés ni de respecter les autres conditions  
5 prévues dans la réglementation, tant pour le passé  
6 que pour l'avenir. Considérant l'absence d'une  
7 entente, en avril deux mille treize (2013) Gazifère  
8 informe la Ville de son intention de soumettre une  
9 demande à la Régie afin de fixer les conditions  
10 d'installation de son réseau sur le territoire  
11 municipal.

12 En juin deux mille treize (2013), la Ville  
13 intente des procédures contre Gazifère dans le  
14 cadre desquelles elle lui réclame une somme de deux  
15 cent quarante-trois mille cent soixante-huit  
16 dollars (243 168 \$), représentant les frais liés  
17 aux interventions dans l'emprise publique. Dans  
18 cette requête, la Ville réclame rétroactivement des  
19 frais pour une période d'échelonnant de juin deux  
20 mille dix (2010) à décembre deux mille douze  
21 (2012), ces montants excluent les intérêts et  
22 indemnités.

23 (10 h 35)

24 Une somme additionnelle est ensuite venue  
25 s'ajouter pour des interventions effectuées en deux

1 mille treize (2013) pour une somme totale de trois  
2 cent vingt-sept mille cinq cent douze (327 512).

3 Dans les circonstances, Gazifère entreprend  
4 la préparation de la preuve qu'elle souhaite  
5 déposer devant la Régie pour la fin de l'année. Et  
6 elle demande une suspension de l'instance à la Cour  
7 supérieure afin de lui permettre de présenter la  
8 demande auprès de la Régie et ce, jusqu'à ce qu'une  
9 décision finale soit rendue par la Régie.

10 À l'automne deux mille treize (2013), une  
11 entente de principe est conclue entre Gaz Métro et  
12 l'UMQ reliée aux interventions dans le territoire  
13 des municipalités. En décembre deux mille treize  
14 (2013), alors que Gazifère s'apprêtait à déposer sa  
15 demande devant la Régie, la Ville informe Gazifère  
16 qu'elle souhaite maintenant reprendre les  
17 discussions sur la base de cette entente. Gazifère  
18 accepte cette offre. Et en début deux mille  
19 quatorze (2014), les discussions reprennent et une  
20 entente est conclue au printemps deux mille  
21 quatorze (2014).

22 En novembre deux mille quatorze (2014), le  
23 conseil municipal et la Ville entérinent l'entente  
24 et l'entente couvre la période du premier (1er)  
25 janvier deux mille quatorze (2014) au trente et un

1 (31) décembre deux mille dix-huit (2018).

2 Maintenant, la Régie, elle nous a demandé -  
3 pardon encre - de présenter les enjeux de  
4 l'entente. Alors, lors des négociations avec la  
5 Ville de Gatineau, les préoccupations principales  
6 de la Ville étaient de nature monétaire, notamment  
7 les coûts administratifs, le partage des coûts à  
8 l'égard des déplacements et la dégradation de la  
9 chaussée. Chacune de ces préoccupations ont été  
10 réglées par l'entente. Afin de vous illustrer le  
11 règlement de ces enjeux, je vous présenterai chacun  
12 des enjeux ainsi que d'autres caractéristiques  
13 importantes de l'entente en comparaison au  
14 règlement en vigueur aujourd'hui, le 718-2012  
15 amendé par le règlement 718-1-2013, qui inclut le  
16 Distributeur de gaz, et l'entente de principe qui a  
17 servi de base pour les négociations; donc celle  
18 conclue entre Gaz Métro et l'UMQ.

19 Alors, à l'égard des coûts administratifs,  
20 Gazifère est prête à reconnaître que le traitement  
21 et la gestion des demandes d'intervention,  
22 l'émission des consentements ainsi que la  
23 coordination des travaux dans l'emprise publique  
24 occasionnent des frais à la Ville. Gazifère est  
25 donc disposée à permettre à la Ville de récupérer

1 certains coûts. L'article 1 de l'entente est venu  
2 régler cet enjeu. Dans ce contexte, Gazifère  
3 propose alors de payer une somme forfaitaire  
4 annuelle équivalente à deux pour cent (2 %) de la  
5 valeur des travaux d'implantation ou d'amélioration  
6 de son réseau avec certaines exclusions, entre  
7 autres, les projets supérieurs à quatre cent  
8 cinquante mille (450 000) ne font pas partie de ce  
9 calcul-là.

10 Selon l'entente de principe, c'est  
11 essentiellement pareil, sauf que, étant donné que  
12 c'est Gaz Métro qui a négocié l'entente de  
13 principe, le deux pour cent (2 %) exclut les  
14 projets supérieurs à un point cinq million (1,5 M).  
15 Selon le règlement, un frais de permis de trois  
16 cent soixante-dix dollars (370 \$), plus frais  
17 hivernal de cent huit dollars (108 \$)  
18 s'appliqueraient.

19 À l'égard des coûts de déplacement  
20 découlant des travaux effectués par la Ville,  
21 Gazifère reconnaissait la légitimité de la  
22 préoccupation de la Ville mais elle voulait quand  
23 même établir des paramètres raisonnables. L'article  
24 2 de l'entente est venu régler cet enjeu. Le  
25 tableau démontre que, selon le règlement,

1 l'entreprise n'assume aucun coût pour des  
2 équipements de trois ans et moins qui doivent être  
3 déplacés mais cent pour cent (100 %) des coûts pour  
4 les équipements de onze (11) ans et plus. Selon  
5 l'entente de principe, le coût payé est en  
6 proportion de la valeur amortie des infrastructures  
7 déplacées. Aucun coût payé pour les infrastructures  
8 de moins de cinq ans.

9 (10 h 40)

10 Selon l'entente de Gazifère, c'est la même  
11 condition que l'entente de principe. Cependant,  
12 afin de limiter les coûts, l'ampleur des coûts  
13 annuellement pour Gazifère, un plafond maximal de  
14 quatre cents mille dollars (400 000 \$) par année a  
15 été intégré. Ce partage de coûts est logique.  
16 Gazifère assume la portion de la valeur amortie,  
17 donc on ajoute une valeur à notre réseau en  
18 effectuant le déplacement.

19 Au niveau des frais de dégradation de la  
20 chaussée, lors des travaux d'excavation, la Ville  
21 souhaitait une compensation quant à la dégradation  
22 accélérée de la chaussée. À cet égard, le règlement  
23 prévoit des sommes à payer par l'entreprise en  
24 fonction de la dernière réfection de la structure  
25 de la rue ou du pavage. Il y a certaines exclusions

1 qui s'appliquent.

2 Selon l'entente de principe, aucuns frais  
3 supplémentaires ne s'appliquent, puisque cette  
4 compensation est incluse dans le montant forfaitaire  
5 annuel. L'entente de principe précise une approche  
6 d'amélioration continue des pratiques et  
7 d'évaluation de performance, appuyée par des  
8 critères précis et mesurables pour une période de  
9 quatre ans suivant la fin des travaux.

10 Selon l'entente de Gazifère, la  
11 compensation pour la dégradation de la chaussée est  
12 incluse aussi dans la somme forfaitaire, et Gazifère  
13 garantit la bonne exécution de ses travaux pour une  
14 période de quatre ans. Essentiellement la même  
15 chose que l'entente de principe. L'expérience  
16 démontrait que la Ville, elle n'avait pas de  
17 problèmes par rapport à la qualité des travaux  
18 effectués par Gazifère. Par contre, il fallait  
19 quand même rassurer la Ville que nous étions  
20 disposés à respecter les normes techniques.

21 En plus des trois enjeux monétaires dont je  
22 viens de vous décrire, le règlement inclut d'autres  
23 frais qui sont sans objet dans l'entente de  
24 principe, et sans objet dans l'entente de Gazifère.  
25 Entre autres, dans son règlement, la Ville réclame

1 une somme de sept cent cinquante-huit dollars  
2 (758 \$) pour des permis d'action dans l'emprise  
3 pour des ajouts de conduites de plus de vingt (20)  
4 mètres. Elle réclame dix dollars (10 \$) du mètre  
5 linéaire en frais additionnel pour des travaux avec  
6 excavation de plus de vingt (20) mètres. Elle  
7 réclame cent huit dollars (108 \$) pour des frais de  
8 renouvellement de permis, et elle réclame des coûts  
9 réels pour les mesures de contournement ou de  
10 soutènement des équipements appartenant à l'emprise  
11 lors de la réalisation de travaux par la Ville.  
12 Aucun de ces frais ne s'applique dans l'entente de  
13 Gazifère, ni dans l'entente de principe.

14 D'autres caractéristiques pertinentes sont  
15 les suivantes. Selon le règlement, l'entreprise  
16 doit fournir la localisation de ses équipements sur  
17 le plan horizontal et en élévation, donc en  
18 profondeur. L'entente de Gazifère limite à quinze  
19 (15) le nombre de localisations en élévation  
20 pendant la durée de l'entente. Donc, une moyenne de  
21 trois par année.

22 Je dois vous préciser qu'une localisation  
23 de ce genre peut coûter jusqu'à trois mille dollars  
24 (3 000 \$), selon les caractéristiques particulières  
25 liées à l'emplacement et à la profondeur du réseau.

1 C'est dans le cadre d'une analyse conjointe que les  
2 parties conviennent, s'il y a lieu, de procéder à  
3 une localisation en élévation, afin de déterminer  
4 si un déplacement de réseau est requis. S'il est  
5 conclu qu'un déplacement n'est pas requis,  
6 l'entreprise assume le coût de cette localisation-  
7 là. Ça devient une dépense d'exploitation, comme je  
8 vais vous expliquer un peu plus tard.

9 Si un déplacement est requis, le coût de  
10 cette localisation est partagé entre les parties,  
11 selon les modalités prévues pour les déplacements,  
12 soit en proportion de la valeur amortie et non  
13 amortie du réseau.

14 Également, selon le règlement, après deux  
15 ans de non-utilisation, suivant la réception d'un  
16 avis par la Ville, l'entreprise doit, à ses frais,  
17 faire l'enlèvement du réseau abandonné. Cette  
18 condition est sans objet pour l'entente de principe  
19 et l'entente de Gazifère. Bien qu'il soit difficile  
20 d'estimer l'impact financier de cette condition, il  
21 n'en demeure pas moins que ces coûts pourraient  
22 rapidement atteindre des montants exorbitants.

23 (10 h 47)

24 Finalement, la tarification prévue au  
25 règlement est révisée annuellement. Depuis deux

1 mille treize (2013), entre autres, les frais de  
2 permis pour les demandes d'intervention ont subi  
3 une augmentation de vingt et un pour cent (21 %) de  
4 trois cent six dollars (306 \$) à trois cent  
5 soixante-dix dollars (370 \$) aujourd'hui.

6 L'entente de Gazifère est d'une durée de  
7 cinq ans avec renouvellement automatique à moins de  
8 préavis par écrit et c'est la même chose pour  
9 l'entente de principe. Dans sa poursuite contre  
10 Gazifère devant la Cour supérieure, la Ville  
11 applique le règlement à compter de juin deux mille  
12 dix (2010) dans laquelle elle réclame les sommes  
13 liées aux interventions réalisées par Gazifère dans  
14 l'emprise publique.

15 Selon l'entente de principe, les  
16 municipalités doivent donner quittance complète et  
17 finale de toutes les sommes qui pourraient être  
18 dues par l'entreprise en date de l'entente. Selon  
19 l'entente de Gazifère, dans le but de régler toute  
20 réclamation en suspens liée au sujet traité dans  
21 cette entente, les deux parties acceptent de donner  
22 quittance mutuelle des sommes dues en date de  
23 l'entente.

24 La somme de trois cent vingt-sept mille  
25 cinq cent douze dollars (327 512 \$) devant la Cour

1 supérieure liée à l'émission des permis par la  
2 Ville pour les interventions de Gazifère survenues  
3 de deux mille dix (2010) à deux mille treize (2013)  
4 et une somme de trois cent trente-neuf mille sept  
5 cent soixante-dix-sept dollars (339 777 \$) avant  
6 impôt réclamée à la Ville pour des travaux de  
7 déplacement réalisés par Gazifère en deux mille  
8 treize (2013) à la demande de la Ville.

9 La Régie nous a demandé de décrire les  
10 avantages et les inconvénients de l'entente à titre  
11 en lieu au règlement applicable. Gazifère ne  
12 constate aucun inconvénient de procéder au moyen de  
13 l'entente. Les avantages de procéder ainsi sont  
14 nombreux. L'entente tient compte du cadre légal et  
15 réglementaire dans lequel Gazifère évolue et de sa  
16 réalité opérationnelle, ce qui assure à sa  
17 clientèle le meilleur service au meilleur coût  
18 possible.

19 L'entente établit des paramètres précis à  
20 l'égard de la récupération par la Ville des coûts  
21 occasionnés par le traitement et la gestion des  
22 demandes d'intervention de Gazifère. À ce niveau-  
23 là, ou à cet égard-là, l'impact financier de la  
24 majorité des conditions qui sont prévues dans le  
25 règlement ne peut être estimé. À titre d'exemple,

1 Gazifère ne peut estimer le coût qui serait associé  
2 aux frais relatifs, entre autres, à la dégradation  
3 de la chaussée, à la localisation précise de ses  
4 équipements et au soutènement de ses équipements  
5 lors de la réalisation de travaux par la Ville.  
6 Alors, il faut considérer que ces coûts pourraient  
7 rapidement atteindre des sommes très importantes.

8 La base de calcul de la somme forfaitaire  
9 annuelle a l'avantage d'être aisément mesurable et  
10 vérifiable puisqu'elle est basée sur la valeur des  
11 travaux en capital effectués annuellement sur le  
12 territoire de la Ville. Nous considérons que la  
13 fixation du deux pour cent (2 %) de la valeur des  
14 travaux d'implantation et d'amélioration permet de  
15 maintenir un équilibre.

16 Toute demande de déplacement des  
17 infrastructures par la Ville doit être soutenue par  
18 une démarche d'ingénierie conjointe dès l'étape de  
19 la planification du projet et cette dernière peut  
20 mener à la conclusion qu'aucun déplacement n'est  
21 requis.

22 Il est aussi logique et raisonnable que  
23 l'entreprise assume les coûts de déplacement en  
24 fonction de la proportion amortie de son réseau  
25 puisque cela augmente la durée de vie de son

1 réseau. Donc, puisque l'amortissement des conduites  
2 principales est calculé au taux de deux point  
3 vingt-deux pour cent (2.22 %) par année, l'entente  
4 permet à Gazifère de récupérer une portion des  
5 coûts associés au déplacement jusqu'à ce qu'une  
6 conduite soit pleinement amortie, soit quarante-  
7 cinq (45) ans, contrairement au règlement qui  
8 précise qu'un déplacement pour une conduite de onze  
9 (11) ans et plus doit être cent pour cent (100 %)  
10 absorbé par l'entreprise.

11 (10 h 53)

12 Plusieurs frais additionnels prévus au  
13 règlement ne peuvent être aisément estimés et  
14 pourraient rapidement atteindre des montants  
15 importants. Également le paiement annuel d'une  
16 somme forfaitaire réduit le fardeau administratif.  
17 Donc cette approche évite le traitement individuel  
18 de chaque permis à l'égard du paiement des  
19 factures. À titre d'exemple, Gazifère a reçu quatre  
20 cent trente-sept (437) permis en deux mille  
21 quatorze (2014) et trois cent quatre-vingt-treize  
22 (393) permis en deux mille quinze (2015). Cela ne  
23 tient pas compte de tous les autres frais associés  
24 au règlement nécessitant une certaine gestion et  
25 validation à l'interne.

1                   La conclusion de l'entente a permis  
2 d'éviter des coûts associés à la fixation des  
3 conditions d'installation de son réseau gazier par  
4 la Régie. La conclusion de l'entente a permis de  
5 régler la réclamation pendante par la Ville, soit  
6 le trois cent vingt-sept mille cinq cent douze  
7 dollars (327 512 \$) plus intérêts et indemnités  
8 additionnels. Et en contrepartie, au terme de  
9 l'entente, Gazifère a accepté de donner quittance à  
10 la Ville de la somme de trois cent trente-neuf  
11 mille sept cent soixante-dix-sept dollars  
12 (339 777 \$) avant taxes, réclamée à cette dernière  
13 pour des travaux de déplacement réalisés par  
14 Gazifère en deux mille treize (2013), à la demande  
15 de la Ville.

16                   Alors je tiens à vous préciser que dans le  
17 but d'en arriver à une entente globale, il  
18 apparaissait raisonnable de donner quittance à  
19 cette réclamation dans le cadre des négociations.  
20 Ce fut un levier de négociation qui a permis  
21 d'éliminer les réclamations pendantes d'une part et  
22 d'autre.

23                   Par rapport aux impacts de l'entente en  
24 matière d'investissement, au niveau de la somme  
25 forfaitaire en deux mille quatorze (2014), au réel,

1 Gazifère a déboursé une somme de cent trois mille  
2 vingt-neuf dollars (103 029 \$). En deux mille  
3 quinze (2015), une somme de cent onze mille deux  
4 cent quarante-deux (111 242 \$) et au budget deux  
5 mille seize (2016) elle a prévu une somme de cent  
6 vingt et un mille sept cent quarante-deux  
7 (121 742 \$).

8 Au niveau des déplacements, en deux mille  
9 quatorze (2014) Gazifère a déboursé quatre-vingt-  
10 quinze mille sept cent soixante-quinze dollars  
11 (95 775 \$). Soixante-cinq mille quatre cent  
12 quarante-six dollars (65 446 \$) en deux mille  
13 quinze (2015) et elle a prévu au budget trois cent  
14 soixante-quinze mille dollars (375 000 \$). Si vous  
15 vous souvenez au niveau de l'entente, on a établi  
16 un plafond de quatre cent mille (400 000 \$)  
17 puisqu'au moment de préparer le budget deux mille  
18 seize (2016) on avait une année d'historique, donc  
19 un réel de deux mille quatorze (2014), parce qu'on  
20 prépare nos budgets en avril de l'année... on a  
21 préparé nos budgets deux mille seize (2016) en  
22 avril deux mille quinze (2015), alors on n'avait  
23 pas le réel encore pour deux mille quinze (2015).  
24 Afin d'être prudent et de s'assurer qu'on allait  
25 avoir quand même suffisamment d'investissements

1 prévus à ce niveau-là, on a prévu une somme de  
2 trois cent soixante-quinze mille (375 000 \$).

3 Mais aussi en se mettant dans le contexte  
4 des négociations lors de nos discussions avec la  
5 Ville, la Ville, elle nous a un peu apeurés à ce  
6 niveau-là. Elle nous a annoncé qu'on pouvait  
7 s'attendre qu'il y ait beaucoup de travaux  
8 d'infrastructure dans les années à venir et  
9 conséquemment, ça pourrait avoir un impact assez  
10 important sur les déplacements requis de Gazifère.  
11 Alors en établissant un plafond de quatre cent  
12 mille (400 000 \$) on se protégeait contre des  
13 montants complètement imprévisibles. Et on a prévu  
14 ce montant-là en deux mille seize (2016).

15 Donc selon le règlement, les impacts en  
16 permis d'action seulement auraient été en deux  
17 mille quatorze (2014) - et je vous précise, c'est  
18 en permis d'action seulement parce qu'on est  
19 incapable d'estimer les autres dépenses qu'on  
20 aurait eues en lien avec le règlement, c'est  
21 difficilement estimable - donc en deux mille  
22 quatorze (2014) au niveau des permis d'action  
23 seulement on aurait déboursé cent quarante et un  
24 mille trois cent soixante-douze (141 372 \$) et en  
25 deux mille quinze (2015) on aurait déboursé cent

1 quarante-huit mille six cent quatre-vingt-quinze  
2 (148 695 \$).

3           Donc je vais vous préciser encore au niveau  
4 de la somme forfaitaire. Ces frais représentent  
5 deux pour cent (2 %) des investissements en projet  
6 d'implantation et d'amélioration du réseau et  
7 intègrent tous les coûts de la Ville associés aux  
8 études générées par les projets de Gazifère, la  
9 coordination des projets de Gazifère avec d'autres  
10 utilités publiques, l'obstruction temporaire de la  
11 voie publique, aux frais d'inspection,  
12 d'excavation, de gestion et d'administration, aux  
13 différents inconvénients pouvant découler des  
14 interventions effectuées par Gazifère dans le  
15 domaine public de la Ville. Notamment, la  
16 dégradation de la chaussée aux coûts découlant des  
17 mesures de contournement et de soutènement du  
18 réseau de Gazifère et de mesures de suivi et  
19 d'inspection des coupes. Donc, ça englobe tout ça,  
20 le deux pour cent (2 %).

21           Au niveau des déplacements, selon le  
22 règlement en deux mille quatorze (2014), Gazifère  
23 aurait déboursé cinq mille neuf cent cinquante-cinq  
24 dollars (5955 \$) de plus lié aux demandes de  
25 déplacement. Donc, les sommes déboursées par

1 Gazifère en deux mille quatorze (2014) et deux  
2 mille quinze (2015) représentent la portion des  
3 coûts de déplacement en fonction de la portion  
4 amortie des conduites affectées. Il s'agissait dans  
5 tous les cas de conduites qui étaient pleinement  
6 amorties, à l'exception d'une conduite installée en  
7 deux mille trois (2003) et dont la Ville a assumé  
8 soixante-dix pour cent (70 %) des coûts en deux  
9 mille quatorze (2014), soit cinq mille neuf cent  
10 cinquante-cinq (5955). Par contre, puisque dans le  
11 règlement, les conduites de plus de onze (11) ans  
12 l'entreprise doit assumer cent pour cent (100 %)   
13 des coûts, bien, dans ce cas-là, on aura assumé  
14 cent pour cent (100 %) des coûts parce que la  
15 conduite datait de deux mille trois (2003).

16 Au niveau des impacts de l'entente sur les  
17 charges d'exploitation, aucun impact sur les  
18 charges d'exploitation en deux mille quatorze  
19 (2014) et deux mille quinze (2015). Des charges  
20 d'exploitation pourraient s'appliquer si les  
21 localisations en élévation réalisées par Gazifère  
22 indiquent qu'aucun déplacement n'est nécessaire.  
23 Donc, à titre d'exemple, le coût d'une seule  
24 localisation peut représenter une dépense de trois  
25 mille dollars (3000 \$), comme je vous ai déjà

1 mentionné, ce qui aurait pu occasionner des coûts  
2 de neuf mille dollars (9000 \$), si on considère  
3 trois localisations en moyenne par année, tel que  
4 stipulé dans l'entente. Ces sommes auraient été  
5 absorbées par Gazifère dans les charges  
6 d'exploitation si les déplacements n'étaient pas  
7 requis.

8 La considération des parties à l'entente à  
9 l'effet qu'elles estiment sans admission de part et  
10 d'autre quant au bien-fondé des positions  
11 juridiques de l'autre partie qu'il est d'intérêt  
12 public, tout comme dans l'intérêt de Gazifère et de  
13 la Ville, de conclure cette entente. Qu'est-ce que  
14 ça veut dire? Ça veut dire que l'entente permet à  
15 Gazifère et à la Ville de bénéficier d'un cadre  
16 prévisible, uniforme et harmonieux. L'entente  
17 améliore la qualité des relations avec la Ville.  
18 Puisque l'entente, elle est gagnante pour les deux  
19 parties, cela améliore la qualité des relations  
20 avec la Ville qui, autrement, poursuivrait  
21 l'application du règlement devant la Cour  
22 supérieure.

23 La conclusion de l'entente évite des  
24 dépenses importantes liées au débat devant la Cour  
25 supérieure et devant la Régie pour faire fixer les

1 conditions d'installation du réseau gazier. Et en  
2 s'inspirant du modèle de l'entente de principe chez  
3 Gazifère, cela favorise l'uniformité pour tous les  
4 clients du gaz naturel au Québec. À cet égard,  
5 plusieurs municipalités dans la franchise de Gaz  
6 Métro ont adhéré aux conditions prévues dans  
7 l'entente de principe intervenue avec l'UMQ.

8 En conclusion, dans le cadre des  
9 discussions avec la Ville, il fallait considérer  
10 les positions de chacune des parties pour en  
11 arriver à une entente comportant des conditions  
12 acceptables et raisonnables. Bien que Gazifère  
13 n'ait payé aucuns frais pendant de nombreuses  
14 années, on ne peut ignorer le mouvement au Québec  
15 en faveur du paiement d'une compensation aux  
16 municipalités lié à la présence des installations  
17 de compagnies d'utilités publiques dans les  
18 emprises municipales. Gazifère reconnaît que la  
19 Ville peut encourir des frais associés à ses  
20 interventions sur le territoire municipal. À défaut  
21 d'une entente, Gazifère aurait été dans  
22 l'obligation de soumettre à l'approbation de la  
23 Régie des conditions d'installation de son réseau  
24 gazier dans le cadre d'un débat avec la Ville de  
25 Gatineau, en plus de défendre sa position devant la

1 Cour supérieure exposant ainsi la clientèle de  
2 Gazifère à des coûts pouvant devenir exorbitants.  
3 Gazifère considère qu'elle a agi, de manière  
4 raisonnable, prudente, et responsable afin d'en  
5 arriver à une entente gagnante dans le meilleur  
6 intérêt de toutes les parties concernées. Et cela  
7 conclut ma présentation.

8 (11 h 05)

9 Me LOUISE TREMBLAY :

10 Q. [122] Alors, je vais simplement demander à monsieur  
11 Trahan et à madame Mauviel s'ils ont quelque chose  
12 à ajouter à ce stade-ci.

13 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

14 R. Pas pour moi. Merci.

15 Mme LISE MAUVIEL :

16 R. Non. C'est beau. Merci.

17 Me LOUISE TREMBLAY :

18 Donc, Madame la Présidente, ça compléterait les  
19 questions de ma part pour ce panel.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je vous remercie beaucoup. Maître Neuman, vous avez  
22 annoncé quinze (15) minutes de contre-  
23 interrogatoire. Et j'ai remarqué ce matin le dépôt  
24 de documents. Venez au micro. Je vais vous avouer  
25 cependant ma grande surprise parce que vous n'aviez

1 jamais annoncé, ni dans vos enjeux ni par vos  
2 questions, un quelconque intérêt pour ce sujet.  
3 Alors, je vais vous laisser poser vos questions,  
4 mais les documents... Enfin, je comprends la portée  
5 des documents, mais je ne voudrais pas non plus  
6 ajouter inutilement au débat. Alors, je vais vous  
7 demander de rester pertinent sur les questions.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Je tiens à vous rassurer... D'abord, bonjour,  
10 Madame la Présidente; bonjour, messieurs les  
11 régisseurs. Dominique Neuman pour Stratégies  
12 énergétiques et l'AQLPA. Je tiens à vous rassurer  
13 que je ne vais pas poser de questions au panel sur  
14 ces documents que j'ai déposés ce matin. De toute  
15 façon, ce que je ne savais pas, le panel, madame  
16 Meloche a parlé de l'entente de principe entre  
17 l'UMQ et Gaz Métro dont il est fait référence dans  
18 un des documents. Donc, ces documents seront  
19 utilisés en plaidoirie, en plaidoirie  
20 essentiellement. Je ne vais pas poser des questions  
21 sur les modalités de ces documents. Puis le  
22 document du CERIU est mentionné dans le préambule  
23 de l'entente entre Gazifère et Gatineau aussi.  
24 C'est le même document. Je parle de la déclaration  
25 de principe de certains... signée par l'UMQ et par

1 différentes entreprises.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Et est-ce que SÉ-AQLPA a une position sur  
4 l'entente?

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Oui, absolument. Nous avons une position et nous  
7 sommes favorables à l'entente, tel que ce sera plus  
8 amplement exprimé lors de l'argumentation.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 D'accord.

11 Me LOUISE TREMBLAY :

12 Madame la Présidente, je ne veux pas du tout  
13 empêcher mon confrère de faire valoir son point de  
14 vue, mais je vous avouerai qu'à ce stade-ci de  
15 l'audience, je suis heureuse que mon confrère dise  
16 qu'il est favorable, là, parce que si c'était le  
17 contraire à ce stade-ci de l'audience, je  
18 trouverais ça un petit peu difficile, là j'aurais  
19 vraiment un problème majeur avec.

20 Alors, les documents, je n'ai pas de copie,  
21 là, je suis allé voir. Et ce que j'en comprends,  
22 c'est effectivement des choses qui... l'entente de  
23 principe, on en a parlé, le CERIU, si je comprends  
24 bien, ça réfère à ce qui est déjà dans le  
25 préambule.

1                   Donc, si tel est le cas, je n'ai pas de  
2                   problématique à ce que mon collègue puisse ajouter  
3                   quelque chose, mais étant entendu que la position  
4                   est effectivement une position favorable à ce  
5                   stade-ci du dossier.

6                   Me DOMINIQUE NEUMAN :

7                   Et, effectivement, j'avais déjà fait part à ma  
8                   consoeur, antérieurement je lui en avais parlé, que  
9                   nous étions favorables à l'entente. Je lui avais  
10                  déjà indiqué. Pour ce qui est du troisième  
11                  document, je ne l'ai pas mentionné, il s'agit du  
12                  PMVI (programme de mise en valeur intégrée)  
13                  d'Hydro-Québec Transport qui a certaines  
14                  similitudes, et je ne vais pas poser de questions  
15                  sur ces similitudes ou dissimilitudes, mais qu'il y  
16                  a certaines similitudes avec l'entente Gazifère et  
17                  l'entente Gaz Métro.

18                  LA PRÉSIDENTE :

19                  J'imagine que vous en ferez référence lors de votre  
20                  plaidoirie?

21                  CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

22                  Absolument. Oui.

23                  Q. [123] Bonjour messieurs, mesdames. J'aurai  
24                  simplement quelques questions simplement de  
25                  compréhension. Et j'attirerais votre attention à

1 une réponse que vous aviez fournie à la Régie.  
2 C'était la pièce B-252 (Gazifère-39, Document 1).  
3 C'était une réponse à la demande de renseignements  
4 2 de la Régie, à la question 3.1 en page 3, où vous  
5 mentionniez d'ailleurs cette entente entre Gatineau  
6 et Gazifère.

7 Me LOUISE TREMBLAY :

8 Maître Neuman, ça, c'est une pièce qui a été  
9 produite dans le cadre de la Phase 3, si je  
10 comprends bien?

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Oui, mais c'est là que l'entente a été introduite.  
13 Je peux montrer mon écran.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Maître Neuman, juste pour la clarification de tout  
16 le monde, ce que je comprends, c'est que vous  
17 faites référence à l'entente qui a été déposée?

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Je fais référence à la question de la Régie où il y  
20 avait un tableau qui faisait référence... C'est  
21 dans cette question qu'a été introduite, je pense,  
22 l'existence de l'entente.

23 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

24 R. Vous pouvez répéter la cote?

25 Q. [124] Oui. Gazifère...

1 R. 39, ça, ça va.

2 Q. [125] 39, Document 1 (B-252), c'est la page 3, la  
3 question 3.1, enfin de la réponse 3.1.

4 R. O.K.

5 (11 h 10)

6 Q. [126] Alors, c'est simplement une question de  
7 terminologie. Est-ce que vous avez la pièce devant  
8 vous, le tableau qui se trouve dans cette réponse?

9 R. Oui.

10 Q. [127] Donc, je comprends que ce qui est appelé dans  
11 ce document les frais de permis, et je vois qu'il y  
12 a un tableau avec un total et le total semble  
13 correspondre à ce que madame Meloche a présenté  
14 aujourd'hui en page 14 de sa présentation dans la  
15 catégorie « somme forfaitaire ».

16 R. Oui, tout à fait. On a moins chaud, là.

17 Q. [128] Oui, c'est ça. À cause des changements  
18 climatiques? Alors, c'est simplement, donc ce qui  
19 est appelé « frais de permis » maintenant c'est ce  
20 qui est appelé « somme forfaitaire » et, pour être  
21 bien sûr que je comprends bien, je reviens aussi à  
22 la présentation d'aujourd'hui de madame Meloche aux  
23 pages 9 et 10 de la présentation d'aujourd'hui.

24 Sur plusieurs éléments, vous exprimez que  
25 certains permis, certains frais sont, c'est écrit

1 « non applicable » en ce qui a trait à l'entente de  
2 principe, l'entente de Gazifère. Donc, ce que vous  
3 voulez dire par non applicable, ce n'est pas que  
4 l'entente n'en traite pas, c'est que ces frais sont  
5 supprimés, que Gazifère n'aura pas à encourir aucun  
6 de ces frais qui se trouvent dans ces cinq  
7 catégories.

8 Mme LISE MELOCHE :

9 R. C'est exact.

10 Q. [129] D'accord.

11 R. À l'exception des frais de localisation...

12 Q. [130] Oui.

13 R. ... où on mentionne un maximum de quinze (15).

14 Q. [131] Est-ce que le territoire de la franchise de  
15 Gazifère est entièrement situé dans la ville de  
16 Gatineau ou est-ce qu'il y a des parties de ce  
17 territoire de franchise qui sont à l'extérieur de  
18 cette municipalité?

19 R. Entièrement dans la ville de Gatineau.

20 Q. [132] O.K.

21 R. Oui, oui, c'est ça.

22 Q. [133] O.K. D'accord.

23 R. Précision de madame Mauviel.

24 Q. [134] Oui.

25 R. Le territoire, il est beaucoup plus large que la

1 ville de Gatineau.

2 Q. [135] Oui.

3 R. Par contre, notre réseau est exploité uniquement  
4 dans la ville de Gatineau actuellement.

5 Q. [136] Oui, d'accord. Oui, je comprends parce que  
6 vous avez des parties de territoire que vous auriez  
7 le droit d'exploiter mais que vous avez choisi de  
8 ne pas exploiter encore.

9 R. C'est exact.

10 Q. [137] O.K. À la page 6 de votre présentation  
11 d'aujourd'hui, vous faites référence au fait - et  
12 qui se trouve également dans le texte de l'entente  
13 elle-même, je n'ai pas le numéro de l'article - que  
14 les projets supérieurs à quatre cent cinquante  
15 mille dollars (450 000 \$) et deux autres catégories  
16 - mais pour l'instant, je vais juste parler des  
17 projets supérieurs à quatre cent cinquante mille  
18 dollars (450 000 \$) qui ne sont pas visés par  
19 l'entente - est-ce que dans votre esprit, est-ce  
20 qu'il est dans l'intention de Gazifère de tenter de  
21 négocier à la pièce une entente comparable avec la  
22 Ville à chaque fois qu'un tel projet de quatre cent  
23 cinquante mille dollars (450 000 \$) et plus se  
24 présentera ou, au contraire, est-ce que Gazifère a  
25 fait son deuil et va simplement respecter la

1 réglementation municipale et payer ce qui se trouve  
2 inscrit dans cette réglementation pour ces projets  
3 plus importants?

4 R. C'est l'intention de Gazifère de négocier cas par  
5 cas. On n'en a eu aucun jusqu'à maintenant mais,  
6 comme on aime tellement négocier, ça serait notre  
7 intention de négocier du cas par cas.

8 Q. [138] O.K. Et pour ce qui est des deux autres  
9 catégories donc, j'imagine déplacement à la demande  
10 de la Ville, j'imagine que l'intention de Gazifère  
11 serait de faire assumer ces frais par la Ville et  
12 les travaux à la demande du ministère des  
13 Transports, j'imagine que... En fait, j'essaie de  
14 voir dans quel contexte ils ont été exclus  
15 également.

16 Mme LISE MAUVIEL :

17 R. L'intention de cet article-là, c'est réellement par  
18 rapport à un projet majeur. Supposons qu'on ferait  
19 une traversée de rivière, par exemple, qui serait  
20 de beaucoup plus significatif que le quatre cent  
21 mille (450 000), on ne voudrait pas être imposés un  
22 montant forfaitaire de deux pour cent (2 %) sur  
23 l'investissement total ça fait que, dans ce sens-  
24 là, on négocierait avec la Ville un frais de permis  
25 ou un montant forfaitaire qui serait, selon nous,

1 plus représentatif.

2 Donc, dans un cas comme ça, un déplacement  
3 de la Ville n'a rien à faire dans le sens que  
4 l'article de déplacement de la Ville va être  
5 appliqué en fonction du partage.

6 (11 h 15)

7 Q. [139] O.K. O.K. Mais je vous remercie beaucoup. Et  
8 par ailleurs la réglementation... la réclamation  
9 pendante par la Ville, de trois cent vingt-sept  
10 mille (327 000 \$) pour les... couvrant les années  
11 deux mille dix (2010) à deux mille treize (2013)  
12 est-ce que je comprends correctement de votre  
13 propos que la Ville a réglé ça en ne payant rien ou  
14 est-ce qu'il y a eu une certaine somme, c'est-à-  
15 dire qu'il y a une quittance complète par la Ville  
16 de cette somme ou est-ce qu'il y a une certaine  
17 somme qui a dû être payée quand même pour cette  
18 période?

19 Mme LISE MELOCHE :

20 R. Aucune somme n'a été payée à la Ville.

21 Q. [140] Je vous remercie beaucoup.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Je vous remercie, Maître Neuman. Pas de question,  
24 Monsieur Rondeau... Maître Rondeau?

25

1 Me PIERRE RONDEAU :

2 Pas de questions, Madame la Présidente.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci. Monsieur Pilotto?

5 INTERROGÉES PAR LA FORMATION :

6 M. LAURENT PILOTTO :

7 Q. [141] Je ne me priverai pas de poser une question à  
8 madame Mauviel pendant qu'elle passe nous voir.  
9 Mais je ne sais pas si la question s'adresse à  
10 vous, mais je veux bien comprendre la mécanique.  
11 Chez Gazifère vous faites à peu près trois-quatre  
12 millions (3-4 M\$) d'investissements, en dessous de  
13 quatre cent cinquante mille (450 000 \$) par année.  
14 C'est à peu près l'ordre de grandeur, disons,  
15 quatre millions (4 M\$)?

16 Mme LISE MAUVIEL :

17 R. Cinq point sept (5,7 M\$).

18 Q. [142] Cinq point sept (5,7 M\$), bon. O.K. Donc cinq  
19 point sept (5,7 M\$), deux pour cent (2 %) ça fait  
20 cent quatre... cent quatorze (114). C'est ça?

21 R. Bien le deux pour cent (2 %) il n'est pas attaché  
22 au cinq point sept (5,7 M\$) dans son entièreté, là,  
23 on prend juste les investissements d'amélioration  
24 et d'implantation de son réseau.

25 Q. [143] O.K. Comme les coûts de compteur, par

1 exemple, ne sont pas là-dedans.

2 R. Ils ne sont pas là-dedans.

3 Q. [144] O.K.

4 R. C'est juste les... les services et puis les  
5 conduites.

6 Q. [145] O.K. Donc...

7 R. Qui ont nécessité un investissement.

8 Q. [146] Tout ce qui se passe en dessous de  
9 l'asphalte.

10 R. Exact.

11 Q. [147] O.K. Puis vous évalueriez ça à combien à peu  
12 près, sur le cinq point sept (5,7)? On va revenir à  
13 mon quatre millions (4 M\$).

14 R. C'est à peu près trois point quelques millions (3  
15 M\$).

16 Mme LISE MELOCHE :

17 Deux pour cent (2 %) en deux mille seize (2016).

18 Mme LISE MAUVIEL :

19 R. Donc vous avez raison. Trois... trois point  
20 quelques millions (3 M\$).

21 M. LAURENT PILOTTO :

22 Q. [148] O.K. Ça fait que donc ça c'est comme la somme  
23 forfaitaire que vous allez budgéter à chaque année.  
24 Dans le budget, là, pendant quelques années on va  
25 être en coût de service, donc vous allez nous

1           présenter une facture basée... qui va être en lien  
2           direct avec les montants que vous anticipez...

3       R. Exactement.

4       Q. [149] ... investir.

5       R. Exactement. Et c'est exactement ce qu'on avait fait  
6           en deux mille seize (2016).

7       Q. [150] Hum, hum.

8       R. Le cent vingt-trois... cent vingt-et-un mille sept  
9           cent quarante-deux (121 742 \$) EST en fonction des  
10          montants prévus dans le budget.

11      Q. [151] Parfait. Et le plafond de quatre cent mille  
12          (400 000 \$), comment... comment ça fonctionne?

13      M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

14      R. Le plafond c'est un peu... c'est une protection,  
15          hein. Donc ultimement, le plafond s'applique  
16          annuellement. Je vais laisser le détail un peu plus  
17          précis, mais je pense que c'est une protection qui  
18          a été ajoutée, comparativement à l'autre entente,  
19          donc complétez.

20      Mme LISE MAUVIEL :

21      R. Veux-tu répondre?

22      Mme LISE MELOCHE :

23      R. Oui. Donc dans la réalité ce qu'on fait c'est qu'on  
24          tient compte manuellement des... de nos dépenses en  
25          déplacement, en lien avec la formule qui est selon

1 la valeur amortie, non amortie. Quand on atteint  
2 quatre cent mille (400 000 \$) on dit à la Ville :  
3 « On ne paye plus. C'est vous qui payez dorénavant  
4 s'il y a des déplacements requis. » Donc on n'a pas  
5 atteint ce plafond-là. Alors on n'est jamais arrivé  
6 au maximum, mais en principe c'est de la façon  
7 qu'on procéderait. On dirait à la Ville : « Pour  
8 cette année, on n'en fait plus, de déplacements. On  
9 va les faire, mais on n'assume pas les coûts. »

10 Q. [152] C'est pas « on n'en fait plus », mais « vous  
11 payez ». O.K. Oui, mais vas-y.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je m'excuse, juste suivi sur cette question. Avez-  
14 vous des travaux de coordination avec la Ville?  
15 Parce que j'imagine que la Ville elle-même n'est  
16 pas nécessairement intéressée à payer la  
17 différence, si vous encourez pour six cent mille  
18 (600 000 \$) de travaux. Elle n'est pas  
19 nécessairement intéressée à payer deux cent mille  
20 (200 000 \$) de plus. Alors... et vous êtes  
21 probablement intéressé autant que nous à une  
22 certaine prévisibilité des coûts à encourir pour la  
23 prochaine année pour les déplacements. Est-ce que  
24 vous avez des travaux de coordination avec la Ville  
25 pour dire : bon, bien cette année je pense que nos

1 déplacements devraient être les suivants ou du  
2 moins une priorisation des déplacements? Excusez.

3 R. Oui, effectivement. D'ailleurs, l'entente précise  
4 qu'au mois d'avril, donc au moment où on prépare  
5 nos budgets, on aura des discussions avec la Ville  
6 dans le but de tenter de prévoir ensemble quels  
7 sont les travaux prévus pour l'année suivante, qui  
8 pourraient occasionner des déplacements. Dans la  
9 réalité, la Ville n'est pas suffisamment avancée  
10 dans l'ingénierie de ses projets au mois d'avril  
11 pour prédire l'année suivante. C'est malheureux,  
12 mais c'est la réalité. Elle ne peut pas nous donner  
13 avec précision quels vont être les projets qui  
14 pourraient avoir un impact sur les déplacements de  
15 nos conduites mais l'entente le prévoit. Mais dans  
16 la réalité, on essaye, mais ça ne fonctionne pas  
17 toujours comme dans un monde idéal.

18 (11 h 20)

19 Q. [153] Est-ce que vous avez des rencontres... je  
20 vais vous dire ça comme ça, si vous êtes supposés  
21 vous rencontrer en avril, est-ce qu'il y aurait des  
22 rencontres, par exemple, au mois d'octobre pour  
23 préciser les fameux travaux? S'ils ont six mois de  
24 plus, vous êtes préaudience, peut-être, pour  
25 ajuster vos chiffres de part et d'autre...

1 R. C'est certainement quelque chose qu'on pourrait  
2 mettre en place de façon plus rigoureuse.  
3 Maintenant, on est... dans nos... au département  
4 des opérations, ils sont en contact régulièrement  
5 avec la Ville de Gatineau. Puis, à mesure que les  
6 projets se développent, il y a toujours une  
7 interaction avec Gazifère, de façon continue.  
8 Maintenant, on pourrait certainement, de façon plus  
9 rigoureuse, mettre en place une rencontre plus  
10 formelle, oui, avant les audiences pour pouvoir  
11 avoir une meilleure idée de ce qui pourrait s'en  
12 venir, absolument, oui.

13 Q. [154] Je vous remercie.

14 M. LAURENT PILOTTO :

15 Q. [155] J'ai une dernière question : à votre  
16 présentation à la page 14, vous avez mentionné que  
17 vous n'étiez pas en mesure d'évaluer quels auraient  
18 été les coûts associés à des déplacements. Mais  
19 vous mentionnez les montants... les impacts en  
20 permis d'action seulement auraient été de cent  
21 quarante et un mille (141 000) puis cent quarante-  
22 huit mille (148 000). Les impacts en permis  
23 d'action, est-ce que cent quarante et un mille  
24 dollars (141 000 \$) associés aux trois cent  
25 soixante-dix piastres (370 \$) puis...

1 R. Oui.

2 Q. [156] Oui?

3 R. C'est ça. Oui.

4 Q. [157] Ah, oui? C'est un « racket », cette affaire-  
5 là. Là, j'essayais de trouver la...

6 R. Je n'ai pas de commentaire là-dessus.

7 Q. [158] Non, non, non, non. Moi non plus, je n'ai pas  
8 de commentaire là-dessus. Non, j'essayais de  
9 chercher... Vous l'avez mentionné... Ah! Oui, c'est  
10 ça. Voyons, c'est au début de votre présentation,  
11 le trois cent soixante-huit piastres (368 \$).

12 Me LOUISE TREMBLAY :

13 Page 6.

14 M. LAURENT PILOTTO :

15 Q. [159] Ah, oui, oui, oui. O.K. Oui, trois cent  
16 soixante-dix piastres (370 \$) par permis, plus cent  
17 huit (108) pour l'émission de permis. C'est juste  
18 ça ou les dix piastres (10 \$) du pied... du mètre  
19 puis...

20 R. Non, on n'est pas en mesure de pouvoir calculer  
21 facilement les dix dollars (10 \$) du mètre  
22 linéaire, les renouvellements de permis, les coûts  
23 qui auraient pu être occasionnés...

24 Q. [160] Hum, hum.

25 R. ... suite à faire des localisations en profondeur

1 partout. Donc, le règlement, la façon qu'il est  
2 rédigé, c'est que la Ville souhaitait avoir des  
3 localisations en élévation partout. Donc, nous, on  
4 a limité ça à seulement lorsque ça pourrait  
5 occasionner un déplacement de réseau. À trois mille  
6 dollars (3000 \$) de la localisation, c'est certain  
7 qu'on ne voulait pas s'exposer à être obligés de  
8 faire des localisations en profondeur partout. Donc  
9 ce sont des coûts qui sont difficilement  
10 estimables. Donc, dans mon tableau, on ne s'est pas  
11 aventuré là. Ça aurait demandé beaucoup trop de  
12 travail.

13 Q. [161] Je comprends. Merci. Bien, je n'ai pas  
14 d'autres questions.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Alors, ce sera l'ensemble de nos questions, à moins  
17 que vous n'ayez un réinterrogatoire, Maître  
18 Tremblay?

19 Me LOUISE TREMBLAY :

20 Je n'en ai point, Madame la Présidente.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Excellent. Alors, je vous remercie beaucoup. Ça a  
23 été très instructif. Alors, merci. Alors, Madame  
24 Mauviel, ça nous a fait plaisir de vous revoir. Et  
25 on va vous remercier, Monsieur Trahan. On va vous

1 garder avec nous encore pour deux autres panels.

2 Nous sommes maintenant pour le panel 6 qui  
3 est la rémunération des comptes de frais reportés,  
4 la prévision de la demande contractuelle, les  
5 critères d'étalement de la contribution financière.  
6 Je vous vois faire... Voulez-vous qu'on prenne  
7 la... une pause lunch là, quitte à recommencer plus  
8 tôt?

9 Me LOUISE TREMBLAY :

10 Madame la Présidente, le panel numéro 6, il n'y  
11 aura pas... contrairement à ce qui avait été  
12 annoncé, à ce stade-ci, nous n'allons pas faire...  
13 il n'y aura pas de présentation additionnelle au-  
14 delà de la preuve qui a été versée au dossier.  
15 C'est le choix que nous faisons à cet égard-là. Ce  
16 qui va raccourcir, bien entendu, le temps. Alors,  
17 j'ai l'impression qu'on pourrait possiblement... si  
18 on pouvait prendre juste cinq... une petite pause,  
19 ce serait apprécié. Puis, après ça...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Pas de problème.

22 Me LOUISE TREMBLAY :

23 ... on pourrait recommencer à moins que mes  
24 confrères n'aient un problème avec ça, mais je  
25 pense que ce serait... Étant donné que ce panel-là,

1 je crois qu'il n'y avait pas beaucoup de gens non  
2 plus qui avaient annoncé des questions.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Il y avait SÉ-AQLPA pour un dix (10) minutes. La  
5 Régie a probablement autant de minutes. Alors, on  
6 pourrait effectivement...

7 Me LOUISE TREMBLAY :

8 Écoutez, si ça convient...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 ... prendre trente (30) minutes pour...

11 Me LOUISE TREMBLAY :

12 ... moi, je trouve que ce serait une bonne idée.  
13 Puis, on commencerait avec le nouveau panel après  
14 le lunch.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Pas de problème. Alors, on va prendre une pause de  
17 cinq minutes. On va revenir à onze heures trente  
18 (11 h 30), aux deux horloges qui sont,  
19 miraculeusement, en forme aujourd'hui.

20 Me LOUISE TREMBLAY :

21 Merci.

22 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

23 (11 h 30)

24

25 PREUVE DE GAZIFÈRE - PANEL 6 (rémunération des

1 comptes de frais reportés, prévision de la demande  
2 contractuelle et critère d'étalement de la  
3 contribution financière)

4

5 Me LOUISE TREMBLAY :

6 En débutant, Madame la Présidente, je voudrais  
7 déposer un affidavit signé par monsieur Sylvain  
8 Groulx comme pièce B-583. Et je vais vous demander  
9 s'il vous plaît d'assermenter monsieur Groulx.

10

11 B-0583 : Curriculum vitae de Sylvain Groulx

12

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Je n'y ai pas pensé ce matin, mais monsieur  
15 Boulianne m'a fait penser que je pourrais vérifier  
16 si on a brisé le record du nombre de pièces  
17 déposées au SDÉ dans un dossier.

18 Me LOUISE TREMBLAY :

19 Dans ce dossier-ci?

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Oui. Avec les quatre phases évidemment.

22 Me LOUISE TREMBLAY :

23 Je ne pourrai pas vous répondre.

24

25 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), le trentième (30e)

1 jour de mars, ONT COMPARU :

2

3 SYLVAIN GROULX, directeur des ventes et efficacité  
4 énergétique Gazifère, ayant une place d'affaires au  
5 706, boulevard Gréber, Gatineau (Québec);

6

7 JEAN-BENOÎT TRAHAN (sous la même affirmation  
8 solennelle)

9

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

12

13 Me LOUISE TREMBLAY:

14 Madame la Présidente, tel que je l'ai annoncé, la  
15 preuve au dossier concernant la rémunération des  
16 comptes de frais reportés, l'établissement de la  
17 demande contractuelle et les critères d'étalement  
18 de la contribution financière ont été déposés.  
19 Alors, les témoins sont disponibles pour des  
20 questions.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Alors Maître Neuman.

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Rebonjour, Madame la Présidente, messieurs les  
25 régisseurs. Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA.

1 Q. [162] Pour ce panel, les seuls éléments sur  
2 lesquels porte mon contre-interrogatoire sont la  
3 prévision de la demande. C'est le seul élément sur  
4 lequel... Enfin, d'ailleurs, je n'ai qu'une seule  
5 question qui porte sur la description de la  
6 modification à la méthode de prévision de la  
7 demande qui se trouve exprimée à la pièce B-462  
8 (Gazifère-43, Document 1). Il s'agit du témoignage  
9 écrit de monsieur Trahan. C'est aux questions 8 et  
10 9, aux réponses 8 et 9. Oui, aux réponses 8 et 9  
11 qui se trouvent aux pages 6 et 7 de ce témoignage  
12 écrit de monsieur Trahan. Donc, en réponse 8 à la  
13 page 6 de ce document aux lignes 17 et suivantes,  
14 le témoin de Gazifère réexplique que, pour la  
15 prévision de la pointe hivernale, à ce jour...  
16 c'est à partir de la fin de ligne 19,

17 À ce jour, Gazifère utilise la pointe  
18 de janvier de l'année précédente, sans  
19 ajustement, pour établir la pointe de  
20 l'année tarifaire suivante. Ce  
21 faisant, le nombre de clients est  
22 toujours sous-estimé par rapport au  
23 nombre de clients réels.

24 Et plus loin en réponse 9, à la page 7, à la ligne  
25 12 et suivantes, il est indiqué, le témoin dit

1 que :

2 Ainsi, de manière à améliorer la  
3 prévision de la demande contractuelle,  
4 Gazifère propose d'établir le nombre  
5 de clients pour une année t, en  
6 considérant le nombre de clients  
7 provenant de son système CIS en  
8 janvier de l'année t-1, et d'ajouter  
9 la prévision de la croissance du  
10 nombre de clients pour les mois  
11 restants, soit de février à décembre  
12 de l'année 15 t-1.

13 Donc, ma question, c'est de vous demander s'il  
14 n'aurait pas été plus sage également de procéder à  
15 un ajustement entre les deux années de manière à  
16 tenir compte de la variation des températures, en  
17 ce sens que l'année, dans la prévision... dans la  
18 constatation de la consommation de janvier de  
19 l'année précédente, t-1, il se peut que l'année,  
20 que cette année visée ait été anormalement chaude  
21 ou anormalement froide, donc est-ce qu'il n'aurait  
22 pas été plus sage de faire, et ça pourrait être  
23 quelque chose de très simple, par exemple faire un  
24 ajustement qui tiendrait compte de la moyenne des  
25 consommations résultant des températures des cinq

1 années précédentes, donc de faire un ajustement qui  
2 aurait pour effet de neutraliser une éventuelle  
3 anomalie de la température de l'année témoin t-1?  
4 (11 h 35)

5 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

6 R. C'est toutes des choses qui peuvent se faire.  
7 Jusqu'à ce jour c'est pas quelque chose qui a été  
8 fait. On a toujours appliqué uniquement la  
9 méthodologie actuelle. Il est arrivé une année  
10 depuis le début où il y a eu un ajustement qui  
11 aurait dû être fait, qui a impliqué des pénalités.  
12 Est-ce qu'un niveau additionnel de complication est  
13 nécessaire actuellement dans le système? C'est le  
14 seul élément. Pour le reste, est-ce que c'est plus  
15 sage? C'est sûr que si jamais on tombait sur un  
16 mois de janvier à vingt (20) degrés C durant tout  
17 le mois, il y aurait quelqu'un en quelque part qui  
18 comprendrait que ça ne marche pas, là, mais  
19 normalement en janvier il y a quand même... Parce  
20 que l'idée c'est la pointe de l'hiver de janvier.

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Q. [163] Oui.

23 R. Donc c'est pas la pointe moyenne, c'est la pointe.  
24 Il s'agit qu'il y ait une journée de froid et le  
25 système est en place et... En tout cas, j'ai pas

1 fait de calculs, j'ai pas fait de vérifications  
2 statistiques, mais je pense que de manière générale  
3 il y a toujours une bonne journée qui fait froid en  
4 janvier donc... Vite fait, je vous dirais que ça  
5 semble tenir la route, mais j'ai pas fait  
6 d'analyses statistiques pour voir si on a une  
7 assurance de quatre-vingt-dix-neuf point neuf pour  
8 cent (99,9 %) d'avoir toujours une journée de  
9 pointe en janvier. J'ai pas fait ça.

10 Q. [164] Oui, mais à ce que je comprends vous semblez  
11 me dire que si jamais intuitivement vous constatiez  
12 qu'il y avait une anomalie dans le mois de janvier  
13 T-1, que vous feriez... vous feriez un ajustement  
14 pour...

15 R. S'il y a une anomalie majeure.

16 Q. [165] Oui.

17 R. Mais je vous dis, j'ai pas fait d'analyses  
18 statistiques, là, mais je pense qu'à chaque année  
19 il y a toujours une journée très froide en janvier  
20 donc...

21 Q. [166] Oui.

22 R. Ultimement il ne semble pas y avoir de  
23 problématique de ce côté-là. Mais j'ai pas fait  
24 d'analyses poussées là-dessus.

25 Q. [167] Oui, c'est ça, ce qu'on me dit c'est que

1 parfois l'année... la journée la plus froide de  
2 janvier peut survenir une journée où la  
3 consommation est moindre. Par exemple, ça peut  
4 survenir une journée fériée ou ça peut survenir un  
5 jour de fin de semaine. Donc tout ça pour dire que  
6 est-ce que ce serait relativement facile à... à  
7 faire, à appliquer, que de... que d'utiliser une  
8 moyenne basée sur les cinq dernières années, ce qui  
9 permettrait bien de façon plus systématique plutôt  
10 que de simplement se dire intuitivement : si on  
11 pense qu'il y a une anomalie là, de faire  
12 réajustement simplement.

13 R. Et les moyennes historiques me font très peur dans  
14 ce cadre-là.

15 Q. [168] Je parle des cinq dernières années, pas des  
16 quarante (40) dernières années.

17 R. Cinq dernières. C'est parce que la pointe,  
18 ultimement, pour nous, il y a clientèle  
19 industrielle, clientèle résidentielle. Pointe des  
20 cinq dernières années en moyenne, si j'avais des  
21 clients industriels qui étaient là ou qui ne sont  
22 plus là ou qui apparaissent dans le système, la  
23 moyenne ne sera même pas équivalente. Donc je vais  
24 probablement me retrouver avec un surplus de  
25 demande inutile, soit je vais me retrouver avec une

1        sous-estimation conséquente donc. Est-ce qu'il  
2        pourrait y avoir la mise en place d'un espèce  
3        d'élément, comment je pourrais expliquer ça, de  
4        comparatif pour s'assurer que ça tient la route? Il  
5        faudrait y penser, là, on pourrait essayer de voir  
6        s'il n'y a pas moyen de faire quelque chose pour  
7        voir si le chiffre qui découle de l'année  
8        précédente ajustée représente une anomalie ou s'il  
9        est dans le range acceptable. On pourrait peut-être  
10       faire quelque chose comme ça, là.

11      Q. [169] C'est ça. Et tout en restant simple. On ne  
12       propose rien de compliqué, là.

13      LA PRÉSIDENTE :

14      Maître Neuman, encore une fois vous n'avez pas  
15       annoncé ce sujet-là, puis vous n'avez pas fait de  
16       questions en demande de renseignements ou vous  
17       n'avez pas fait de preuve. Je pense que vous  
18       trouveriez vraiment que vos efforts porteraient  
19       mieux si vous annonciez vos sujets et que ça  
20       permettrait au témoin de se préparer. Arriver à  
21       onze heures cinquante-neuf (11 h 59) pour poser des  
22       questions sur des prévisions historiques alors que  
23       personne n'a pu prévoir ce type de question-là de  
24       votre part, je pense que la pertinence s'étirole  
25       grandement parce que là vous arrivez et puis vous

1           demandez des questions quasi-impossibles au témoin  
2           à répondre à cette heure-ci. Alors si vous avez une  
3           question de plus je vais vous la laisser poser,  
4           mais sur des questions de cet ordre-là je trouve ça  
5           franchement déplacé de votre part.

6           Me DOMINIQUE NEUMAN :

7           Je vous remercie, Madame la Présidente. Cela  
8           termine mes questions.

9           LA PRÉSIDENTE :

10          Je vous remercie. Maître Rondeau.

11          INTERROGÉS PAR Me PIERRE RONDEAU :

12          Q. [170] Bonjour, Messieurs, je n'aurai qu'une seule  
13          question concernant le... excusez-moi, le CFR Fonds  
14          vert. Et je vous réfère à la pièce B-0552 ou GI-47,  
15          document 1.1. Révisé le trois (3) mars, oui.

16          R. Oui.

17          Q. [171] Je constate à la ligne 26 dudit document que  
18          le Fonds vert comporte toujours un solde négatif de  
19          soixante-huit mille quatre cent quarante et un  
20          dollars (68 441 \$) au trente et un (31) décembre  
21          deux mille quinze (2015). Puis c'est le même  
22          montant pour les soldes du trente et un (31)  
23          décembre deux mille seize (2016) et deux mille dix-  
24          sept (2017).

25                           Compte tenu que le SPEDE ait remplacé par

1 la redevance au Fonds vert, à ce moment-là on se  
2 pose la question à savoir : quand prévoyez-vous...  
3 ou prévoyez-vous dans le cadre de la prochaine  
4 demande tarifaire plutôt de liquider le CFR lié au  
5 Fonds vert?

6 (11 h 42)

7 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

8 R. Oui.

9 Q. [172] Merci, c'est la seule question.

10 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

11 Me LAURENT PILOTTO :

12 Q. [173] Monsieur Trahan, la question qui suit c'est  
13 si vous prévoyez liquider, pourquoi il apparaît aux  
14 années deux mille seize (2016), deux mille dix-sept  
15 (2017)?

16 R. Bien c'était simplement on nous demander  
17 d'appliquer... d'avoir une idée de ce qu'il y  
18 avait, donc on a laissé simplement le chiffre là.  
19 On n'a pas fait... Comme par exemple, on n'a pas  
20 ajouté d'autres soldes en mode prévisionnel, donc  
21 on n'a pas... on n'a pas fait un dossier tarifaire  
22 en prévisionnel, si on veut.

23 Q. [174] Je comprends. Merci. J'ai pas d'autres  
24 questions.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors la formation n'aura pas d'autres questions.

3 Alors je vous remercie beaucoup et je pense que ça

4 va... je ne crois pas que vous ayez de

5 réinterrogatoire, alors ça va terminer le panel

6 numéro 6. Je vous remercie et puis on pourra

7 commencer avec le panel numéro 7 au retour à treize

8 heures (13 h). Merci.

9 SUSPENSION

10 REPRISE

11 (13 h 01)

12

13 PREUVE DE GAZIFÈRE - PANEL 7 (allocation des coûts  
14 entre les tarifs et fonds de roulement)

15

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Bonjour. Maître Tremblay.

18 Me LOUISE TREMBLAY :

19 Bonjour, Madame la Présidente. Alors, en débutant,

20 je voudrais déposer les deux derniers affidavits au

21 dossier, le premier celui de monsieur Anton

22 Kacicnik, comme pièce B-584, ainsi que celui de

23 madame Jackie E. Collier, comme pièce B-585. Et je

24 demanderai ensuite à madame la greffière de bien

25 vouloir assermenter les deux nouveaux membres du

1 panel.

2

3 B-0584 : Curriculum vitae de Anton Kacicnik

4

5 B-0585 : Curriculum vitae de Jackie E. Collier

6

7 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), le trentième (30e)

8 jour de mars, ONT COMPARU :

9

10 ANTON KACICNIK, Manager, Rate Research and Design,

11 Enbridge Gas Distribution, ayant une place

12 d'affaires au 500, Consumers Road, North York

13 (Ontario);

14

15 JACKIE E. COLLIER, Manager, Rate Design, Enbridge

16 Gas Distribution, ayant une place d'affaires au

17 500, Consumers Road, North York (Ontario);

18

19 JEAN-BENOÎT TRAHAN (sous la même affirmation

20 solennelle)

21

22 LESQUELS, après avoir fait une affirmation

23 solennelle, déposent et disent :

24

25

1 INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY:

2 Q. [175] Alors, rebonjour, Monsieur Trahan. Good  
3 afternoon to both of you, Mrs. Collier and Mr.  
4 Kacicnik.

5 (13 h 05)

6 My questions will be addressed to Mr. Kacicnik.  
7 First of all, did you review IGUA's and FCEI's  
8 evidence, Mr. Kacicnik?

9 A. Yes, we did.

10 Q. [176] I suppose that it's the same answer for you,  
11 Mrs. Collier?

12 MRS. JACKIE E. COLLIER:

13 A. Yes, I have, thank you.

14 Q. [177] In its evidence, IGUA makes general comments  
15 and recommendations on the methodology applied to  
16 allocate Gazifère's costs between its rates and the  
17 results derived therefrom. In this intervener's  
18 view, the various tables presenting the results of  
19 each step of the cost allocation process do not  
20 provide sufficient information resulting in a lack  
21 of transparency.

22 Could you please provide your views with  
23 respect to this argument on the basis of IGUA?

24 MR. ANTON KACICNIK:

25 A. The company disagrees with the intervener's

1 position. The company's cost allocation methodology  
2 accomplishes transparency through both a written  
3 description of the methodology and well laid out,  
4 well labelled, simple to follow numerical exhibits.  
5 We have eighteen (18) pages of written description  
6 and sixteen (16) pages of exhibits. The cost  
7 allocation evidence can be found at Exhibit GI-44.  
8 While the cost operating functions and operating  
9 characteristics are of course specific and  
10 reflective of Gazifère's circumstances, the  
11 company's methodology allocates revenue  
12 requirements to the customer classes through the  
13 well-established industry practice of  
14 functionalization, classification and allocation of  
15 costs. How does it work?

16 The first step in the process is  
17 functionalization. These steps ask the question:  
18 Why does the utility incur the cost? For the  
19 utility to provide service to customers, it will  
20 incur costs, install customer service lines,  
21 metres, it will install mains, pressure regulating  
22 station, it will incur costs to procure gas supply  
23 and other upstream services, and it will incur  
24 costs to provide billing and call centre services.  
25 In the functionalization step therefore, all costs

1 that are incurred or in other words support a  
2 specific function such as mains are functionalized  
3 to that function. This applies to both rate-based  
4 costs as well as operating and maintenance  
5 expenditures.

6 In the second step, the functionalized  
7 costs are classified based on the response to the  
8 question. What has the driver for the cost  
9 incurred? For illustration, the cost driver could  
10 be the number of customers by capacity, volumes,  
11 and so forth. If we take a couple of functionalized  
12 costs, for example, mains and customer accounting,  
13 which stands for billing and call centre, we see  
14 that a portion of mains costs is classified as  
15 distribution capacity driven, and a portion of  
16 mains class is classified as customer driven. They  
17 also see that all customer accounting costs are  
18 classified as customer driven.

19 In the third and last step allocation, we  
20 answered the question: What proportion of  
21 classified costs should each customer class assume  
22 or bear? In this step, the classified costs are  
23 allocated to each customer class based on a factor  
24 that can be identified by each class. For example,  
25 mains costs classified to capacity are allocated to

1 each class based on capacity responsibility of each  
2 class, and mains costs classified as customer-  
3 related are allocated based on the number of  
4 customers in each class. Similarly, customer  
5 accounting costs were classified as customer  
6 driven, and are allocated based on the number of  
7 customers in each class.

8 Further, each cost component for rate base  
9 and operating and maintenance expense can readily  
10 be traced through each of the three (3) steps,  
11 functionalization, classification, and allocation.  
12 In other words, at the end of functionalization  
13 exercise, costs that are functionalized to mains  
14 are then starting points for the classification.  
15 And so forth.

16 It is therefore the company's view that its  
17 cost allocation methodology is sound and fully  
18 aligned with establishing this practice for cost  
19 allocation. It is detailed enough to accurately  
20 reflect cost causality for each customer class, yet  
21 it is simple and easy to follow, and as a result,  
22 it's sound and transparent.

23 It should also be noted that the company's  
24 cost allocation methodology had been approved by  
25 the Régie in prior proceedings.

1 ( 13h09 )

2 Q. [178] Mr. Kacicnik, as regards the  
3 functionalization of costs, IGUA submits that the  
4 functions used by Gazifère do not correspond to  
5 standard industry practice. It considers that  
6 Gazifère should adopt an approach whereby the  
7 components of its cost of service would be grouped  
8 according to the various services offered by  
9 Gazifère, such as distribution, transportation,  
10 supply and storage. What is your position on IGUA's  
11 statement and its recommendation?

12 A. Well, as noted earlier, cost allocation methodology  
13 should be reflective how Gazifère operates.  
14 Gazifère currently performs only distribution and  
15 customer functions and services, as they have not  
16 established or invested resources in gas supply  
17 transportation or storage. Gazifère receives all of  
18 these upstream services through Rate 200, including  
19 procurement of gas supplies, transportation and  
20 storage. It is therefore appropriate to  
21 functionalize all of upstream costs to a single  
22 function, in this case under the heading of Gas  
23 Supply in the functionalization step. It is in the  
24 classification step that these costs are classified  
25 based on what drives the costs. Could it be gas

1 molecules, volume of supply, transportation,  
2 storage, and so on. Through this approach cost  
3 causality is accomplished for upstream costs just  
4 as it is for distribution and customer services. It  
5 is in the Rate Design step that we derive unit  
6 rates for each service offered by Gazifère. This  
7 approach is simple & ensures that customers only  
8 pay for upstream services that they use (system gas  
9 versus Western Transportation versus Ontario  
10 Transportation service) with no cross-subsidy  
11 between the different services. In the Company's  
12 view the approach is appropriate and reflects the  
13 way Gazifère operates.

14 Q. [179] In its evidence, IGUA questions the method  
15 used by Gazifère to allocate the costs of the  
16 distribution mains and more particularly to  
17 determine the portion of these costs allocated  
18 according to the number of clients, what is called  
19 the "access component." Can you explain the method  
20 applied by Gazifère in that regard, the "zero  
21 intercept" method, and the results of Gazifère's  
22 "access component" estimate? How actually is the  
23 twenty-nine percent (29%) calculated?

24 A. The company uses the zero intercept methodology to  
25 classify its mains costs between capacity driven

1 and customer driven. The zero intercept methodology  
2 determines through linear regression analysis the  
3 hypothetical cost in dollars per metre of  
4 installing a zero-diameter main within the low  
5 pressure network. Once that step is completed then  
6 the installed cost of the low pressure distribution  
7 mains can be re-costed or re-priced at the cost of  
8 installing a zero-diameter main.

9 Finally, the percentage of customer driven  
10 costs represents the cost of installing the zero-  
11 diameter mains network as a percentage of the total  
12 actual system. In Gazifère's case, this approach  
13 results in approximately twenty-nine percent (29%)  
14 of the total mains costs to be classified as  
15 customer driven.

16 As noted earlier, the customer driven mains  
17 costs are allocated to each customer class based on  
18 the number of customers, and costs classified as  
19 distribution capacity are allocated based on  
20 capacity responsibility of each customer class. The  
21 company considers the zero-intercept methodology to  
22 be the preferred methodology for Gazifère for the  
23 following reasons.

24 First, cost causality. Gas distribution  
25 network is designed, installed and operated to meet

1 peak capacity requirement of its customers. When  
2 engineers and system planners design the system  
3 they ensure the system will be able to meet peak  
4 demand of its customers. This is the key system  
5 design and operating consideration.

6 The customer related, or the access  
7 component is a hypothetical construct used for cost  
8 allocation and rate design purpose. Engineers and  
9 system planners do not know what the "customer  
10 related/access component" is. This is not part of  
11 their design considerations. Therefore, cost  
12 causality for distribution mains is driven by  
13 customers' peak capacity requirement.

14 (13 h 14)

15 Having said that, the company, of course,  
16 recognises and follows the industry established  
17 classification of mains cost between capacity and  
18 customer.

19 Considering the cost causality is driven by  
20 peak capacity demand, then the zero intercept  
21 methodology is fundamentally sound as zero-diameter  
22 mains network does not carry any capacity and,  
23 therefore, most appropriately separates and  
24 differentiates between customer capacity-related  
25 components.

1                   Second, data availability. Gazifère does  
2 track installed mains by diameter and, therefore  
3 has complete, reliable, historic mains data  
4 available to it to determine zero-intercept. And  
5 third, reflection of the actual network. Complete  
6 data means that the zero-intercept methodology  
7 reflects and is based on the actual composition and  
8 cost structure of distribution mains in Gazifère  
9 system.

10                   The linear regression analysis for zero-  
11 intercept at Gazifère is based on the low pressure  
12 mains network as high and extra high pressure  
13 networks provide capacity and do not have customer  
14 component to them. This approach to zero-intercept  
15 is also reflective of operational practice and  
16 augments cost causality.

17 Q. [180] What is Gazifère's position, Mr. Kacicnik, on  
18 IGUA's submission that the access component value  
19 should be established or revised at thirty-nine  
20 percent (39%) instead of twenty-nine percent (29%).

21 A. The way we understand it, the thirty-nine percent  
22 (39%) discussed by IGUA represents the cost of  
23 installing the zero-diameter mains network as a  
24 percentage of Gazifère's actual low pressure  
25 system.

1                   Gazifère can confirm that the thirty-nine  
2                   (39) is the correct percentage considering the cost  
3                   of the low pressure system only. However, the  
4                   company rates, of course, need to recover the  
5                   revenue requirement of the total mains network.  
6                   Consequently, when the cost of the hypothetical  
7                   zero-diameter low mains network is expressed as a  
8                   percentage of the total actual system, we get  
9                   twenty-nine percent (29%) of the total mains costs  
10                  need to be classified as customer driven.  
11                  Therefore, the twenty-nine percent (29%), as per  
12                  Gazifère's evidence, is applied correctly and  
13                  produces appropriate results.

14       Q. [181] IGUA also states that an "access component"  
15                  of twenty-nine percent (29%), as proposed by  
16                  Gazifère, appears to be low compared to other  
17                  Canadian distributors. What are your views in that  
18                  regard and please explain the reasons underlying  
19                  your position.

20       A. As discussed earlier, cost allocation methodology  
21                  needs to be reflective of specific utility  
22                  circumstances such as costs and operating  
23                  characteristics. This also applies to the  
24                  determination of customer or access component of  
25                  mains. While the company is not familiar well

1 enough with the specific circumstances of the  
2 utilities IGUA referenced in their evidence, the  
3 company will provide comments on the reference to  
4 Enbridge Gas Distribution.

5 In the case of Enbridge, IGUA has not  
6 correctly interpreted the evidence filed by  
7 Enbridge at exhibit G-2 tab 1, schedule 1, page 13  
8 of 28 in file EB-2015-0114 which is mentioned on  
9 page 24 of IGUA's evidence - and I think that's  
10 being distributed.

11 Q. [182] Oui, Madame la Présidente, il s'agit de  
12 l'extrait, dans le fond, de la preuve de Enbridge  
13 Gas Distribution qui est citée à la page 24 de la  
14 preuve déposée par l'ACIG. On aimerait déposer cet  
15 extrait-là au dossier comme pièce B-0586.

16

17 B-0586 : Extrait « Fully allocated cost study »

18

19 You may continue, Mr. Kacicnik.

20 A. Thank you. This evidence states that, about forty-  
21 five percent (45%) of the low pressure mains are  
22 classified as customer-related, resulting in about  
23 thirty percent (30%) of total mains classified as  
24 customer-related.

25 Therefore, IGUA's interpretation of Enbridge's

1 customer-related component is not correct as they  
2 only reference the percent of low pressure mains.  
3 As an analogy, at EGD we have forty-five (45) and  
4 thirty percent (30%), at Gazifère we have thirty-  
5 nine percent (39%) of low pressure and then that  
6 translates to twenty-nine percent (29%) of the  
7 total system.

8 In fact, Enbridge and Gazifère both use  
9 zero-intercept methodology and both have very  
10 similar levels of customer-related main components  
11 of thirty percent (30%) and twenty-nine percent  
12 (29%) respectively.

13 ( 13h19 )

14 Q. [183] IGUA also submits that the model used by  
15 Gazifère to apply the zero-intercept method would  
16 be inappropriate according to certain experts  
17 because it would lead to an underestimation of the  
18 access component. What are your views on this  
19 question? And again, please state the basis of your  
20 position.

21 A. Again, as discussed previously, methodologies  
22 employed for various utilities reflect their  
23 specific circumstances. For example, some utilities  
24 do not track mains costs by pipe diameter.  
25 Consequently, those utilities do not have the data

1 necessary to use zero-intercept. Also as discussed  
2 previously, zero-intercept is conceptually sound  
3 methodology to differentiate between customer  
4 related and capacity related mains and its outcome  
5 is reflective of the actual composition and cost  
6 structure of the gas distribution network.

7 The minimum plant method, while also simple  
8 to apply, has the issue of the minimum sized main,  
9 no matter how small it may be, to contain both  
10 capacity and customer components. This results in  
11 double-counting of capacity caused between customer  
12 and capacity related mains.

13 The zero-intercept methodology is the  
14 preferred methodology for Gazifère, given that  
15 Gazifère has the data needed to carry out this  
16 analysis.

17 Q. [184] IGUA's final recommendation is to set the  
18 "access component" at forty-five percent (45%)  
19 until the "zero intercept" approach is validated by  
20 the Régie. What is your position with respect to  
21 such recommendation?

22 A. We don't agree with IGUA's recommendation. Like why  
23 use an arbitrary percent when Gazifère's  
24 methodology is based on a complete set of data  
25 reflecting the actual composition and cost

1 structure of the network, and when zero-intercept  
2 is conceptually sound methodology to differentiate  
3 between customer and capacity related mains.

4 Further, IGUA's recommendation to use  
5 forty-five percent (45%) is partially based on the  
6 reference that Enbridge... Enbridge's customer  
7 component is forty-five percent (45%), which we  
8 just clarified to be thirty percent (30%).

9 The company's evidence on this topic is  
10 appropriate and sound, the company therefore  
11 suggests that Régie approves the customer component  
12 of mains as proposed at twenty-nine percent (29%).

13 Q. [185] We will now talk about the functionalization  
14 of certain elements of rate base and net  
15 investments. IGUA submits that, because certain  
16 elements of rate base or net investments, such as  
17 structures and improvements, telecommunications,  
18 and miscellaneous taxes are grouped under the  
19 function "unidentifiable." It is not possible to  
20 determine to what service these expenses are  
21 attributed, nor on what basis they are allocated.  
22 IGUA submits that this is a gap, and that it should  
23 be rectified.

24 In its evidence, FCEI also comments the  
25 functionalization of structures and improvements in

1 the unidentifiable category, and recommends that  
2 these costs be allocated on the basis of salaries,  
3 since the general plant's function is to provide a  
4 working space to Gazifère's employees. FCEI  
5 formulates the same recommendation for land.

6 Can you please comment on these  
7 recommendations?

8 A. Yes, certainly. The company functionalizes those  
9 cost components to unidentifiable, which are not  
10 readily associated with any specific function. For  
11 example, rate based costs that are functionalized  
12 to unidentifiable represent roughly one point three  
13 percent (1.3%) of the total rate base cost. In the  
14 classification step, the costs functionalized to  
15 unidentifiable follow classification of rate based  
16 components. Through this approach, the costs of  
17 structures and improvements, telecommunications,  
18 miscellaneous taxes, which were functionalized to  
19 unidentifiable, get classified across all rate  
20 based components. In the company's view, this is  
21 appropriate as larger classified costs such as  
22 distribution capacity, or customer related costs  
23 such as services, metres, customer related mains  
24 get apportioned, a larger proportion of  
25 unidentifiable costs, as larger rate based assets

1 require more support and resources.

2 (13 h 24)

3 With respect to FCEI's comments, Gazifère  
4 does not have a salaries classifier or an allocator  
5 on which it could allocate the cost of structures  
6 and improvements. It would need to develop one,  
7 which could be a rather large undertaking. While  
8 structures within the company's general plant  
9 provide a working space for employees, the work of  
10 employees, or the cost of employees is incurred to  
11 support, meaning to install, operate and maintain  
12 distribution capacity, customer related  
13 investments, and so forth, as it is those  
14 investments that eventually provide service to  
15 customers. Given the small magnitude of the costs  
16 in question, it is the company's view that an  
17 alternative approach is not warranted.

18 Q. [186] FCEI questions the allocation of the costs  
19 functionalized under "Distribution Regulation" on  
20 the sole basis of capacity and recommends an  
21 allocation of these costs based on the factor  
22 applicable to mains. Can you please provide your  
23 comments on this recommendation?

24 A. Yes. The cost causality for distribution regulation  
25 equipment is peak capacity, or peak flows. We

1 address that in response 8.7 at Exhibit GI-49,  
2 document 1, page 22, so where we say that  
3 distribution regulation includes the costs of  
4 district station and gate stations. These assets  
5 are designed and operated to accommodate peak  
6 flows, and regulate the pressure from the  
7 transmission system and within the distribution  
8 system.

9           Given that these assets are designed or  
10 sized for peak flows, the functionalization to  
11 distribution capacity reflects cost causality for  
12 these assets.

13 Q. [187] The next question deals with general  
14 promotion O&M expenses. Concerning the  
15 functionalization and classifications of O&M  
16 expenses, IGUA believes that an amount of eighty-  
17 eight thousand dollars (\$88,000) of general  
18 promotion expenses presently allocated on the basis  
19 of capacity should rather be allocated on the basis  
20 of the number of clients since promotion activities  
21 are aimed at all customers.

22           On its part, FCEI is of the view that all  
23 promotion costs should be allocated on the basis of  
24 the cost of service, excluding gas costs and  
25 promotion costs. What is your position in that

1 regard?

2 A. We partially address that in response to FCEI  
3 interrogatory 9.4, at Exhibit GI-49, document 1,  
4 page 23, where we say that the general promotion  
5 expenditures of Gazifère has dual purpose. A) it  
6 helps increase utilisation of the gas distribution  
7 network by existing customers by adding additional  
8 load, or potential new customers, which would be  
9 adding new load. And B) it helps with system  
10 safety.

11 In light of that, the company could support  
12 classification of general promotion expenditures,  
13 fifty/fifty (50/50), fifty percent (50%) to  
14 capacity, and fifty percent (50%) to the number of  
15 customers in each rate class, to strike a balance  
16 between the two (2) aims of this program, which are  
17 to increase utilisation of the gas distribution  
18 network, and reduce safety incidents, such as  
19 third-party damages, which are in part driven by  
20 the number of customers. For example, one call one  
21 locate program is aimed at customers installing  
22 fences, carrying out landscaping, renovating  
23 properties, and so on. Therefore the company could  
24 support a fifty/fifty (50/50) classification  
25 between capacity and the number of customers.

1 Q. [188] Mr. Kacicnik, just to make sure, this  
2 classification that would be supported by the  
3 company, is it for all the promotion expenses or  
4 only the general expenses?

5 A. It only relates to general expenses.

6 Q. [189] Thank you.

7 Do any of the members of the panel have  
8 anything to add at this point?

9 (13 h 30)

10 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

11 R. Non.

12 Me LOUISE TREMBLAY :

13 Ça complète mes questions, Madame la Présidente,  
14 pour le panel numéro 7.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Je vous remercie beaucoup, Maître Tremblay. Alors,  
17 nous sommes au contre-interrogatoire de l'ACIG.

18 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

19 Q. [190] Rebonjour. Encore une fois, il y a eu des  
20 commentaires qui ont été formulés sur certains  
21 aspects de la preuve de l'ACIG. C'est allé un petit  
22 peu rapidement à mon goût. Je ne suis pas sûr que  
23 j'ai tout bien compris. Vous m'en excuserez. Alors,  
24 on va essayer de revoir ça calmement ensemble, si  
25 vous le voulez bien. Je vais d'abord parler de la

1 fonctionnalisation qui constitue la première étape  
2 de l'exercice d'allocation du coût de service. Et  
3 je vous amène, je vous réfère à la page 12 de la  
4 preuve de l'ACIG, C-ACIG-0013. Ça va?

5 Mr. ANTON KACICNIK :

6 A. Yes...

7 Q. [191] Alors, vous avez la page 12 devant vous.

8 Alors, dans le haut de la page 12, aux lignes 1 à  
9 7, l'ACIG indique, et je cite :

10 Le chapitre 3 des Conditions de  
11 service et Tarif de Gazifère identifie  
12 les différents services du  
13 Distributeur comme étant les  
14 suivants :

- 15 - Le service de distribution,
- 16 - Le service d'équilibrage,
- 17 - Le service de fourniture,
- 18 - Le service de gaz de compression,
- 19 - Le service de transport.

20 Est-ce que c'est une reproduction exacte de la  
21 description des services dispensés par Gazifère que  
22 l'on retrouve ici? Contestez-vous l'exactitude de  
23 cette description des services de Gazifère?

24 Monsieur Trahan, vous pouvez répondre. Vous êtes  
25 familier, vous aussi, avec les conditions de

1 service de Gazifère.

2 (13 h 37)

3 Mr. ANTON KACICNIK:

4 A. Well, I will answer. I just needed a second to  
5 identify the service options available to customers  
6 that are listed in Gazifère's tariffs, that is  
7 chapter 10 on page 38.

8 Q. [192] Je parle du chapitre 3.

9 A. Those are...

10 Q. [193] C'est ça qui est dans la citation dans la  
11 preuve.

12 A. Chapter 3, the services listed in Chapter 3 are  
13 embedded within the services that customers can  
14 choose from, which is System Gas, or sales  
15 services, Western Transportation Service and  
16 Ontario Transportation Service. For example,  
17 distribution service and load-balancing service are  
18 provided to all customers. Transportation service,  
19 it's provided to System Gas and Western  
20 Transportation customers. And compressor fuel  
21 service is provided to System Gas customers only  
22 because Western Transportation and Ontario  
23 Transportation service customers have to provide  
24 their own fuel for their compression service. So,  
25 while these are embedded in the service options for

1 customers, they kind of represent the subcomponents  
2 of the three core services that the customers can  
3 choose between, and that's System Gas, Western T  
4 and Ontario, I think.

5 Q. [194] System Gas, and what are the two others? I'm  
6 sorry, I did not understand.

7 A. It's Western Transportation Service, and then  
8 Ontario Transportation Service.

9 Q. [195] Okay.

10 A. So, we're not disputing the assertion. We just  
11 clarified it.

12 Q. [196] Okay. Et maintenant, si on va aux lignes 12  
13 et 13, on dit :

14 Les dix fonctions identifiées par  
15 Gazifère à l'étape de la  
16 fonctionnalisation ne correspondent  
17 pas aux principaux services du  
18 distributeur.

19 Et on réfère à la pièce B-0503, le « Fully  
20 allocated cost study » pièce GI-44, document 1,  
21 page 5. Alors, allons voir cette pièce ensemble.  
22 Et, effectivement, est-ce qu'il n'est pas exact que  
23 les dix (10) fonctions que vous utilisez à la case  
24 de départ de l'exercice d'allocation des coûts sont  
25 celles énumérées au tableau 2 que nous retrouvons à

1 la page 5 de 18, de la pièce GI-44, document 1?

2 A. Yes, that's correct.

3 Q. [197] O.K. Et si je compare ce tableau 2 avec le  
4 livre... le livre des conditions de service et de  
5 tarifs de Gazifère, est-ce que je peux, par  
6 exemple, retrouver un service qui s'appelle  
7 « unidentifiable »?

8 A. Well, I think we need to reflect back to how cost  
9 allocation methodology works. Cost allocation  
10 methodology deals with costs, costs to provide  
11 service. They don't deal with service itself. We  
12 really develop services and offers services through  
13 the redesign work that we do, and what's available  
14 to customers through the tariffs. As I said in my  
15 examination in chief, in the functionalization  
16 step, we ask ourselves: why do we incur the cost?  
17 And to provide eventual services, we need to  
18 install mains, we need to install service lines,  
19 meters, we will help customer care related costs  
20 and so forth. And if there is functions or costs  
21 that are not specific to any of those assets, then,  
22 we group them in "unidentifiable". And as I pointed  
23 out, with respect to rate-based cost, only about  
24 one point three percent (1.3%) is functionalized as  
25 unidentifiable.

1 Q. [198] La quatrième fonction que vous décrivez dans  
2 ce même tableau bleu s'appelle « services »  
3 général. Où retrouve-t-on l'équivalent de... c'est  
4 quoi, ça, le « services » général pour le lecteur?  
5 À quel service concret fait-on référence ici?

6 A. I believe we have a fundamental misunderstanding  
7 possibly on what these functions represent.

8 (13 h 39)

9 These are the costs, costs that the company  
10 will incur to provide services. And as I was  
11 explaining in my examination in chief, all the  
12 costs that we incur to install and operate mains  
13 will go in that category. All the costs that we  
14 incur to put in services on the ground and operate  
15 them will go in that category and so forth. And you  
16 need to break it down to that kind of detail to  
17 appropriately and accurately then reflect cost  
18 causality for each customer class.

19 We don't start with services - system, gas,  
20 Western transportation, Ontario - no. We start with  
21 cost. Why do we incur the cost? Why do we need this  
22 cost? We're going to build a system, we're going to  
23 procure upstream supplies and so forth. Services  
24 are the outcome of the entire cost allocation and  
25 rate design process. We don't start with that from

1 page 1.

2 So, I think there is some sort of  
3 misunderstanding here and I'm not sure how we got  
4 there but we don't start with services, we start  
5 with cost.

6 Q. [199] Mais on est d'accord que le titre de votre  
7 tableau 2, ce n'est pas « Costs » c'est  
8 « Functions » n'est-ce pas? Donc, j'essaie de  
9 comprendre quelles sont ces fonctions. Et quand  
10 l'ACIG indique à la page 12, lignes 12 et 13 de son  
11 rapport, que les dix (10) fonctions que vous  
12 identifiez à l'étape de la fonctionnalisation, ne  
13 correspondent pas aux principaux services du  
14 Distributeur, tels que décrits dans les conditions  
15 de service du Distributeur, dans son livre remis à  
16 la clientèle, vous êtes d'accord? Parce que, pour  
17 vous, ce n'est pas ça l'exercice que vous faites,  
18 ça ne correspond pas aux services, c'est ce que  
19 vous venez de me dire.

20 A. And it won't, as I said. We are dealing with cost  
21 first and with the functions or categories for  
22 which we will incur cost to eventually provide  
23 services to customers. Just a second, let me  
24 consult here. Maybe Jackie has something to add to  
25 this response.

1 Well, one of the reasons you don't see much  
2 on the upstream cost in that table 2 is because  
3 Gazifère has not invested resources in upstream  
4 supplies such as molecule's transportation  
5 storage. They receive those services through Rate  
6 200 offered by Enbridge so, as I addressed it, when  
7 you asked your question, why do we incur cost? Yes,  
8 we have to get upstream supplies but you don't need  
9 to break it into various services at this point.

10 Q. [200] À ce moment-là, est-ce que ça ne serait pas  
11 plus simple dans votre tableau de fonctions de  
12 mettre l'une des fonctions principales comme étant  
13 le tarif 200? Si c'est votre prétention.

14 A. Yes, we could make it clearer to perhaps a gas  
15 supply through Rate 200.

16 Q. [201] Hum, hum. Mais toutes les autres - sales  
17 station, distribution, regulation, services - il  
18 n'y a rien là-dedans qui est du tarif 200?

19 A. No, there isn't. Those are strictly distribution-  
20 related functions that Gazifère carries on its own.

21 Q. [202] Donc, les fonctions de numéroté de, bien,  
22 elles ne sont pas numérotées mais de 2 à 10  
23 inclusivement, incluant « unidentifiable » ça,  
24 c'est tout de la distribution?

25 A. Yes, that's correct.

1 Q. [203] Alors, si on veut faire coller ça avec le  
2 livre des tarifs et des conditions de service de  
3 Gazifère, ça ne serait pas plus simple de mettre  
4 « Fonction tarif 200 numéro 1 », « Fonction numéro  
5 2 distribution »? C'est ça que vous me dites.

6 A. You could do it like that as an overview but then  
7 the distribution function, you need to break down  
8 further in order to accurately cost causality for  
9 different cost components.

10 (13 h 45)

11 Q. [204] Et selon vous, c'est clair et transparent  
12 pour un lecteur de votre étude d'allocation du coût  
13 de service de comprendre que unidentifiable, ça  
14 peut néanmoins constituer une véritable fonction de  
15 l'entreprise.

16 A. Yes, I believe we make it clear for the reader that  
17 the costs of that group into that function are not  
18 identifiable or specific to any certain function,  
19 so they go in there and, through the classification  
20 process, they're then spread over all functions  
21 that Gazifère performs. And we think that's an  
22 appropriate approach for those small costs that are  
23 grouped as unidentifiable.

24 Q. [205] Est-ce que ça serait aussi justifiable si les  
25 coûts étaient plus élevés? C'est-tu parce que les

1           coûts sont moins élevés que ça devient justifiable  
2           de les appeler non identifiables?

3           A. It could be. The quantum of cost would be higher,  
4           but again, if they are not specific to any one  
5           function, then a good or appropriate treatment is  
6           to put it into unidentifiable, and then spread it  
7           across all functions. To maintain cost causality in  
8           that way.

9           M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

10          R. Si je peux ajouter un petit quelque chose...  
11          Ultimement, c'est une situation où on réduit, hein?  
12          On commence, par exemple, avec les services, les  
13          conduites principales, on élague l'ensemble du coût  
14          pour qu'il en reste le moins possible. Sur les  
15          fonctions qu'on est capable d'identifier  
16          clairement. Le reste, c'est un résultat des  
17          éléments qui ne sont pas identifiables sur des  
18          coûts précis. Mais, ce qui fait que le montant est  
19          petit, c'est parce qu'on est capable d'identifier,  
20          on est dans un service de distribution, donc  
21          principalement, nos coûts, c'est des conduites,  
22          c'est des services, c'est des stations, c'est...  
23          Voyons! Les meters, les... les compteurs. Donc,  
24          quand on enlève l'ensemble de ces coûts-là, par  
25          incidence, il n'en reste pas beaucoup de coûts. Les

1 principales composantes, excluant la majorité des  
2 coûts, et par incidence, il y a un petit restant,  
3 après, qui est moins identifiable à des fonctions  
4 précises. Donc, ce n'est pas... Ce n'est pas une  
5 fonction en tant que telle. C'est qu'on identifie  
6 les fonctions de l'entreprise, on met les coûts par  
7 incidence, il en reste beaucoup moins à la fin qui  
8 sont non identifiables.

9 Q. [206] Bien, écoutez, l'item intitulé, de façon  
10 générique, « Services », c'est le quatrième dans la  
11 liste.

12 R. Oui.

13 Q. [207] Donc, si vous me dites que c'est par ordre  
14 d'importance, donc, services, ce qui est...

15 R. Bien, les services, il faut peut-être essayer de  
16 comprendre c'est quoi.

17 Q. [208] C'est très abstrait, là, comme appellation,  
18 on en convient? C'est...

19 R. Mais le... Peut-être juste pour comprendre le mot  
20 « services » ici, là, c'est la conduite, c'est le  
21 bout de tuyau qu'il y a dans la rue. Le service,  
22 c'est le bout de tuyau qui s'en va à la maison.  
23 Donc, on a quarante mille (40 000) clients, on a  
24 quarante mille (40 000) services. C'est ça les  
25 services.

1 Q. [209] Puis au numéro 9, vous avez « Specific  
2 costs ». Ça aussi, c'est une appellation qui est  
3 plutôt générique. Pour un lecteur qui lit ça,  
4 comment peut-il faire une association d'idées avec  
5 un service, une fonction concrète de l'entreprise?  
6 Specific costs. Ça ressemble un peu à et caetera.  
7 C'est...

8 Mr. ANTON KACICNIK:

9 A. Well, Gazifère is a distributor. It provides safe  
10 and reliable distribution service to its customers,  
11 and then of course it needs to have upstream  
12 services to provide choice to customers between  
13 System Gas, Western Transportation and Ontario  
14 Transportation.

15 As a distributor, it will own and operate  
16 the gas distribution network, and that will consist  
17 of main services, regulators, stations, customer  
18 accounting which represents billing, call centre,  
19 credit and collection. Those are all the functions  
20 that the distributor will need to perform. And we  
21 group them in distinct categories, and I think  
22 that's as plain as it can get.

23 (13 h 50)

24 Q. [210] Je voudrais maintenant aller à un tableau qui  
25 a été produit en réponse à une demande de

1 renseignements de l'ACIG, et on retrouve ça à la  
2 pièce GI-48, document 1, qui est également la pièce  
3 Régie B-0536, à la page 15 de 22. Alors, c'est un  
4 tableau qui nous donne la valeur capitalisée des  
5 conduites de distribution selon la pression et le  
6 matériau. Là, évidemment, on parle de conduites de  
7 distribution de Gazifère. On ne parle pas de  
8 conduites en amont de la franchise de Gazifère,  
9 n'est-ce pas?

10 A. That is correct.

11 Q. [211] Oui? Et vous regroupez les conduites en trois  
12 grandes catégories : extra high pressure, high  
13 pressure, puis low pressure. Est-ce que vous êtes  
14 en mesure de nous fournir les pressions de  
15 référence pour chacune de ces trois catégories?  
16 Qu'est-ce qui trace la ligne au niveau de la  
17 pression, pour justifier un changement de  
18 catégorie?

19 A. If I'm not mistaken, maximum operating pressure for  
20 the low pressure system is sixty (60) pounds per  
21 square inch, sixty (60) psi. High pressure is then  
22 between sixty (60) and one hundred seventy-five  
23 (175), and extra high, it's higher than one hundred  
24 seventy-five (175) psi.

25 Q. [212] Et est-ce qu'il est raisonnable de soutenir

1 que des conduites extra high pressure sont, dans  
2 les faits, des conduites qu'on pourrait appeler des  
3 lignes de transmission, plutôt que de distribution?

4 A. Well, we are speaking about gas distribution  
5 network here. So I wouldn't really call any pipes  
6 within the distribution network to be transmission  
7 pipelines, but we could call them feeder, or  
8 arterial mains operating at higher pressures.

9 Q. [213] Bon, par...

10 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

11 R. Cependant, peut-être juste pour préciser, il y a  
12 des clients qui sont branchés sur l'extra high  
13 pressure.

14 Q. [214] Il y en a.

15 R. Il y en a.

16 Q. [215] O.K. Alors, il y a des clients qui peuvent  
17 être branchés sur chacune des trois catégories que  
18 nous voyons dans ce tableau.

19 R. Tout à fait.

20 Q. [216] Donc, il serait raisonnable de conclure que  
21 chacune de ces catégories aurait une composante  
22 accès?

23 R. Tout à fait.

24 Mr. ANTON KACICNIK:

25 A. I would like to add to that response the...

1 Although there might be some isolated cases, very  
2 isolated cases, where customers may be attached to  
3 higher pressure networks, in large, they are served  
4 off the low pressure network. So in our analysis,  
5 we assume that essentially there is no customer  
6 component. There is no customer attachments through  
7 the extra and high pressure mains. Only through low  
8 pressure mains.

9 Q. [217] Même si dans la réalité des choses il y a des  
10 clients qui sont branchés directement sur les extra  
11 high pressure.

12 A. Those are very isolated cases, and, which makes  
13 them really negligible for the analysis purposes.  
14 Yes, and Jackie just tells me to add that it would  
15 be large volume customers only that are served off  
16 those mains.

17 Q. [218] Mais est-ce que...

18 A. Large volume means industrial customers.

19 Q. [219] Mais est-ce qu'une composante accès est  
20 assignée au extra high pressure? Ou bien c'est  
21 seulement capacité?

22 A. Extra high and high pressure mains are considered  
23 to be capacity-driven only.

24 Q. [220] Cent pour cent (100 %). Cent pour cent  
25 (100 %) capacité.

1 A. Yes, that's correct.

2 (13 h 56)

3 Q. [221] Et dans la réalité des choses, ma question  
4 s'adresse à monsieur Trahan, on a parlé des  
5 conduites de extra haute pression, est-ce qu'il y a  
6 des clients qui sont branchés directement à des  
7 conduites de haute pression?

8 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

9 R. On pourrait... à la limite, on pourrait prendre un  
10 engagement, vous les sortir, mais c'est vraiment  
11 quelques cas isolés, c'est quelque grandes usines  
12 qui sont directement sur les hautes et extra hautes  
13 pressions. Donc, je n'ai pas les chiffres précis;  
14 on a treize (13) clients grands consommateurs. Est-  
15 ce qu'on parle de trois clients sur les quarante  
16 mille (40 000)? Deux? C'est dans ces chiffres-là,  
17 si on veut avoir un ordre d'idée de choses. À la  
18 chose, c'est... c'est vraiment des cas d'exception.

19 Q. [222] O.K. Vous avez critiqué le balisage que l'on  
20 retrouve à la page 24 du mémoire de l'ACIG comme  
21 étant erroné à l'endroit de Enbridge Gas  
22 Distribution. Ce que je retiens de vos  
23 explications, c'est que le chiffre de quarante-cinq  
24 pour cent (45 %) que l'on voit ici, ce sont pour  
25 les conduites de basse pression de Enbridge, et que

1 si on fait la moyenne totale chez Enbridge, c'est  
2 plutôt trente pour cent (30 %). Exact?

3 Mr. ANTON KACICNIK:

4 A. Yes, that's correct interpretation. It's forty-five  
5 percent (45%) of the low pressure network, which  
6 then translates to thirty percent (30%) of the  
7 total network. As I said, the company's rates need  
8 to recover the total cost of the total network...

9 Q. [223] So, we agree...

10 A. ... not just low pressure.

11 Q. [224] ... so, we agree with that statement, sure.

12 A. Yes.

13 Q. [225] You need to recover all of your costs. Et  
14 dans le cas de Gazifère, si on fait la même  
15 comparaison, les conduites de basse pression ont  
16 une composante accès de trente-neuf pour cent  
17 (39 %), mais là, si on transpose ça à l'échelle du  
18 réseau complet de distribution, on arrive à un  
19 chiffre de vingt-neuf pour cent (29 %). C'est  
20 exact?

21 A. Correct.

22 Q. [226] Et lors de vos explications tantôt, je pense  
23 que vous avez parlé de « specific utility  
24 circumstances » qui pourraient expliquer les  
25 variations entre une compagnie à l'autre. Dans le

1 cas... si je fais la comparaison entre Enbridge et  
2 Gazifère, qui utilisent les mêmes méthodologies  
3 d'allocation du coût de service, n'est-ce pas,  
4 comment pouvez-vous expliciter les « specific  
5 utility circumstances » qui font en sorte que la  
6 composante accès pour les conduites de basse  
7 pression chez Enbridge est de quarante-cinq pour  
8 cent (45 %) alors que chez Gazifère, elle n'est que  
9 de trente-neuf pour cent (39 %) ?

10 A. Well, as I noted in my examination in chief, these  
11 results are reflective of that company's specific  
12 circumstances, the type of mains that are in the  
13 ground, nature of the network, but the goal here is  
14 to reflect the actual composition of the network,  
15 actual cost of the network and, when we do that, we  
16 get forty-five percent (45%) for Enbridge and  
17 thirty-nine percent (39%) for Gazifère.

18 Q. [227] Donc, si je comprends bien votre réponse,  
19 vous dites : « Ce sont les caractéristiques  
20 inhérentes, les caractéristiques physiques du  
21 système de distribution. »

22 A. Yes, both physical characteristics and cost  
23 characteristics, indeed.

24 Q. [228] À la page 24 du mémoire de l'ACIG... Excusez-  
25 moi, ce n'est pas... plutôt à la page 26, on...

1 nous citons un extrait d'une décision de la Alberta  
2 Energy and Utilities Board pour soutenir notre  
3 suggestion à l'effet que le modèle qui est utilisé  
4 par Gazifère, et également par Enbridge, aurait  
5 tendance à sous-estimer la composante accès.

6 (14 h 01)

7 Et nous avons souligné un passage à la  
8 quatrième ligne :

9 The Board knows that the linear  
10 relationship assumption would tend to  
11 understate the customer component of  
12 costs.

13 Doit-on tenir pour acquis que vous êtes en  
14 désaccord avec ce constat du Alberta Energy and  
15 Utilities Board?

16 A. I'm afraid I missed part of the question. Can you  
17 please repeat it?

18 Q. [229] There is an excerpt from an Alberta decision,  
19 at page 26 of our evidence, and there is a quote  
20 that we underlined, indicating that:

21 The Board knows that the linear  
22 relationship assumption would tend to  
23 understate the customer component of  
24 costs.

25 Do I take it from your testimony that you disagree

1 with this statement by the Board in Alberta?

2 A. Well, this is, like, an isolated paragraph,  
3 isolated statement, so I am not really familiar  
4 with the entire picture that led to this statement  
5 by the Board there. So I don't think I can agree or  
6 disagree. I can say that the methodology that we  
7 employ for Gazifère is sound, it's based on the  
8 actual cost data and actual physical characteristic  
9 of the system, but I can't either agree or disagree  
10 with a statement that's listed here from the  
11 Alberta Utilities Commission.

12 Q. [230] Well, if I suggest to you that the Zero-  
13 Intercept methodology does have the unwanted effect  
14 of underestimating the customer component of the  
15 costs, do you agree or you disagree with that?

16 A. In our view, the Zero-Intercept methodology is the  
17 most conceptually sound methodology to  
18 differentiate between capacity and customer-related  
19 mains, because Zero-Intercept, by definition,  
20 doesn't have any capacity to it. So it most  
21 appropriately differentiates between capacity and  
22 customer-related. Minimum plant on the other hand  
23 will always have some effect of double-counting of  
24 capacity, because the minimum plant, no matter how  
25 small it may be, it always carries some capacity.

1           Therefore, I think it's utility-specific, but as  
2           far as conceptual soundness goes, Zero-Intercept,  
3           in my view, it's number 1.

4           Q. [231] So you disagree that it could underestimate  
5           the customer component.

6           A. Like, I wouldn't say that it underestimates. I  
7           think it's... The case is that the most... that  
8           it's most appropriately differentiate between the  
9           two.

10          Q. [232] Écoutez, à ce stade-ci, est-ce que je  
11          pourrais avoir peut-être cinq minutes pour conférer  
12          avec mon analyste, pour m'assurer que c'est bien  
13          complet puis qu'il n'y a pas de clarifications à  
14          demander?

15          LA PRÉSIDENTE :

16          Pas de problème. Alors, à ce moment-là on va  
17          prendre cinq minutes. Cinq ou dix (10) minutes?

18          Me GUY SARAULT :

19          Mettons dix (10).

20          LA PRÉSIDENTE :

21          Mettons dix (10), alors on va y aller, on va  
22          revenir à deux heures et quart (2 h 15) à ce  
23          moment-là.

24          Me GUY SARAULT :

25          Si vous me l'offrez. Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci.

3 PAUSE

4 (14 h 15)

5 REPRISE DE L'AUDIENCE

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Maître Sarault?

8 Me GUY SARAULT :

9 Q. [233] Merci. Alors, j'aurai une dernière ligne de  
10 questions très, très brève. Je vais l'adresser à  
11 monsieur Trahan parce que, comme directeur de la  
12 réglementation, je pense qu'il est celui qui serait  
13 davantage en mesure de me répondre.

14 La méthodologie d'allocation du coût de  
15 service qui est décrite dans la pièce GI-44  
16 Document 1, également pièce Régie B-0503, êtes-vous  
17 en mesure de nous préciser depuis quand elle est  
18 utilisée pour Gazifère?

19 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

20 R. Bonjour. Je sais que ça fait longtemps, je peux  
21 vous dire ça. Je vais plus aller vers Anton qui a  
22 une connaissance plus historique que moi là-dessus.

23 Q. [234] Je parle pour Gazifère.

24 Mr. ANTON KACICNIK:

25 A. We were discussing that this morning with my

1           colleague Jackie and she's been in the department  
2           for twenty (20) years, and been working on this  
3           file for twenty (20) years and the methodology has  
4           been in place for twenty (20) years. The last time  
5           the Régie approved that review, that approval was  
6           for the two thousand and six (2006) rate case.

7           Q. [235] O.K. Alors, c'était ma prochaine question,  
8           c'était la dernière approbation réglementaire par  
9           la Régie suite à un examen détaillé de la  
10          méthodologie au mérite. Vous me dites que ça serait  
11          deux mille six (2006).

12          A. Correct.

13          Q. [236] Merci. Êtes-vous en mesure de nous donner le,  
14          est-ce qu'on a le numéro de la décision?

15          LA PRÉSIDENTE :

16          Cinquante...

17          Me GUY SARAULT :

18          Oui, je le sais. On peut... 58? Mon Dieu, vous êtes  
19          bonne. On va regarder sur le site Web de la Régie.  
20          Merci. Alors, je prends ça. Ça complète.

21          LA PRÉSIDENTE :

22          Bien, c'est probablement l'année précédant le  
23          mécanisme incitatif parce qu'on ne change pas de  
24          méthodologie en ayant un mécanisme incitatif. Donc,  
25          probablement... on va le regarder.

1 Me GUY SARAULT :

2 Merci, ça complète mes questions. Merci beaucoup.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Je vous remercie beaucoup, Maître Sarault. Alors

5 Maître Charlebois? Monsieur Kacicnik, yes?

6 A. Yes, I just found the document number from that  
7 decision. It's D-2006-158.

8 Q. [237] Thank you.

9 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER

10 CHARLEBOIS :

11 Bonjour Madame la Présidente, Messieurs les  
12 Régisseurs. Pierre-Olivier Charlebois pour la  
13 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

14 Q. [238] Bonjour Messieurs, Madame. Alors, sans  
15 surprise, nous allons débiter le contre-  
16 interrogatoire concernant les sujets relatifs à  
17 l'allocation des actifs de régulation et de la  
18 distribution. Et je vous réfère tout de suite à la  
19 pièce GI-44 Document 1 à la page 12 où on dit :

20 Distribution Regulation includes the  
21 costs associated with district  
22 stations and gate stations. These are  
23 common costs incurred to regulate the  
24 pressure flow from the transmission  
25 system and within the distribution

1 system and are, therefore, classified  
2 as capacity-related.

3 Et vous l'avez dit donc, en interrogatoire en chef  
4 que l'allocation des stations devait être basée sur  
5 la capacité. Juste pour bien comprendre et pour  
6 mettre un peu de contexte, pourriez-vous nous  
7 confirmer qu'il existe trois types de postes, les  
8 « gates », « districts » et « sales »?

9 (14 h 21)

10 Mr. ANTON KACICNIK:

11 A. Yes, that's correct.

12 Q. [239] Et pourriez-vous brièvement nous expliquer  
13 quelles sont les fonctions de chacun de ces postes-  
14 là et de quelle manière ils se distinguent les uns  
15 des autres?

16 A. Gate stations are installed at the city gate. So,  
17 they really serve to reduce the pressure from  
18 transmission lines, upstream lines, to what I was  
19 explaining, pressures higher than one hundred  
20 seventy (170) PSI, so the gas enters gas  
21 distribution network from the gate stations and  
22 once it flows to the big feeder mains, then we have  
23 district stations that reduce pressure further down  
24 to the lower pressure network. Sales stations, if  
25 I'm not mistaking, are the stations specific to

1 larger volume, in other words industrial customers  
2 and the regulated... they're regulating pressure in  
3 those circumstances.

4 Q. [240] Et si l'on prend pour hypothèse que l'on fait  
5 face à un réseau de capacité très faible, est-ce  
6 qu'il serait possible de l'opérer sans les postes  
7 de régulation?

8 A. I'm not completely sure if I fully understood the  
9 question. If the low pressure network could be  
10 operated without regulating stations?

11 Q. [241] Exactly.

12 A. I think the answer would be yes, as long as you  
13 would fill continuous flow from upstream pipes all  
14 the way through the burner tip. Upstream pipes  
15 would be operating at the same low pressure as the  
16 gas distribution network. Then, you would just fill  
17 continuous flow of gas. You wouldn't need to  
18 regulate it in between.

19 Q. [242] Donc, il n'y aurait pas... il n'y aurait  
20 aucun des trois types de stations si nous avions...  
21 si nous faisons face à un réseau de faible  
22 capacité. Il ne serait pas nécessaire d'avoir sur  
23 le réseau aucun des trois types de stations dont  
24 vous avez mentionné au départ, si nous faisons  
25 face à un réseau de faible capacité.

1 A. I think you... I think you would still need the  
2 gate stations because it's just a fact of life,  
3 normal operating practice for upstream pipelines to  
4 operate at very high pressures. And we need to  
5 reduce those pressures to a much lower pressure to  
6 make it safe to be distributed in the urban area  
7 streets and then bring it to the safe pressure, to  
8 the burner tip. So, I think, as a minimum, you  
9 would need to fill something where gas distribution  
10 network meets the upstream pipelines.

11 Q. [243] Donc, si je comprends bien, ces « gate  
12 stations-là » serviraient une fonction d'accès,  
13 c'est-à-dire d'assurer l'accès du gaz aux  
14 résidences, par exemple.

15 A. No, gate stations really are designed in size to  
16 accommodate peak flows. You know, in the very cold  
17 days, like we had in two thousand fifteen (2015)  
18 and two thousand fourteen (2014), we need to be  
19 able to push this enormous amount of gas through  
20 those stations to get into the network and then to  
21 the burner tip. And that's the purpose of the  
22 stations, is to allow those peak flows and then to  
23 cut the pressure down from whatever the pressure is  
24 that comes in, down to safe levels so that then we  
25 can distribute it safely to our customers and

1 businesses.

2 Q. [244] O.K. Donc, juste pour bien comprendre,  
3 nonobstant la question de la capacité, le présence  
4 d'une « gate station » serait nécessaire.

5 A. Yes, I think if we look out and... yes, that's the  
6 normal operating practice. I think they are  
7 necessary.

8 Q. [245] Vous semblez faire une distinction entre les  
9 « gate » et des « district stations » à cet égard-  
10 là et je veux juste bien comprendre. Est-ce que...  
11 pourrait-on exploiter un réseau, nonobstant la  
12 capacité, sans des « district stations »?

13 (14 h 25)

14 A. The likelihood of having a network like that, we  
15 think it's very small. Because if you think about  
16 how the network is put together and works in an  
17 optimized manner, is you have transmission lines  
18 that come in at very high pressures, then through  
19 gate stations you reduce the pressure, you have a  
20 few feeder mains, and they are flowing us to the  
21 higher pressure network, and then we cut the  
22 pressure down again to a low network. Like, if you  
23 operated everything at the same pressure, you would  
24 need to have much bigger pipes. You would need to  
25 have more of them, I guess, in order to provide the

1 same quantity of gas to customers. Like, this is  
2 just kind of an optimal way to build a network, so  
3 you have three pressure categories, and that's how  
4 you minimize the expenditures. You allow for the  
5 appropriate flows, and make it safe for customers.

6 Q. [246] D'accord, mais malgré le fait que vous  
7 estimiez que ce soit peu probable qu'un type de...  
8 Malgré le fait que vous disiez que ce soit peu  
9 probable que ce type de réseau-là soit  
10 effectivement opérable, il n'en demeure pas moins  
11 que, au niveau de la question que j'ai posée,  
12 serait-il possible d'exploiter un réseau sans des  
13 district stations, la réponse à ça c'est non. C'est  
14 ma compréhension.

15 A. I think the answer would be no, you know,  
16 considering the real life situations out there.  
17 Hypothetically, maybe yes, it would be possible,  
18 but that would not be an optimized cost-effective  
19 network. Because, as I said, you would need much  
20 bigger pipes to push the same amount of gas through  
21 to the burner tips. So I don't see that as a real  
22 life solution.

23 Q. [247] Je vous réfère maintenant à la pièce,  
24 toujours la pièce GI-44, au document 1.8. À l'item  
25 5.2, donc nous avons les sales stations, et à la

1 dernière colonne nous avons le facteur  
2 d'allocation, qui est quatre point deux (4.2). Et  
3 donc, le montant est cinq cent soixante-dix-neuf  
4 mille six cents dollars (579 600 \$). Je vous réfère  
5 par la suite à la pièce GI-44, document 1.11, donc  
6 quelques pages plus loin. Nous allons voir, donc,  
7 l'item 4.2, on voit toujours les sales stations, et  
8 juste pour bien comprendre, le montant à la pièce  
9 1.8 était de cinq cent soixante-dix-neuf point six  
10 (579.6), et là il est de cinq cent quatre-vingt-six  
11 (586) ici. Juste pour bien comprendre, peut-être,  
12 la différence entre les deux montants.

13 A. Yes. What's listed at document 1.8, the document  
14 deals with allocation of rate base. What you see  
15 there, five hundred seventy-nine point six thousand  
16 (579,600), that's the rate base amount, so it's net  
17 rate base, so which is initial investment minus  
18 accumulated depreciation. And what you see in the  
19 allocator, I think that is, that represents  
20 investment cost by rate class for sales stations.

21 Q. [248] Et si on demeure, là, au niveau de la pièce  
22 1.11, on voit de quelle manière le cinq cent  
23 quatre-vingt-six (586) a été distribué, a été  
24 réparti, en fait. Pourriez-vous, justement, nous  
25 expliquer, nous détailler la manière dont le cinq

1 cent quatre-vingt-six mille (586 000) a été  
2 réparti, là, quatre-vingt-dix (90) pour le tarif 1,  
3 quatre cent quarante (440) pour le tarif 2, et  
4 cinquante-trois (53) pour le tarif 9?  
5 (14 h 30)

6 A. Yes, those allocation factors are derived by  
7 looking at how much investment in sales stations  
8 has been made for each rate class in question.

9 Q. [249] Au départ, les questions que je vous avais  
10 posées par rapport aux trois types de stations,  
11 vous m'avez indiqué, à moins que je me trompe, que  
12 les sales stations étaient principalement utilisées  
13 pour les gros clients. Est-ce que ma compréhension  
14 est la bonne?

15 A. Yes, that's my testimony, yes, correct.

16 Q. [250] Donc, pourriez-vous m'expliquer pourquoi il y  
17 a quatre-vingt-dix mille (90 000) qui est réparti  
18 au niveau du tarif 1 et quatre cent quarante (440)  
19 au tarif 2.

20 A. This is something I would like to take away and  
21 have another look. We used to have a lot of  
22 institutional, commercial customers in Rate 2 and  
23 then, I think, it was maybe three years ago, we  
24 changed the eligibility criteria for Rate 2 -  
25 perhaps the Board panel may remember that. So, we

1           made Rate 2 completely residential. So now, I  
2           testify that sales stations are there to serve  
3           larger customers so this is not inconsistent.

4                        So, I would like to take it away and have a  
5           look. It's possible that this hasn't been updated.  
6           I see a potential inconsistency there that I would  
7           like to verify.

8       Q. [251] Donc, ça pourrait être l'engagement numéro 3,  
9       ce serait de clarifier la répartition des sales  
10      stations prévue à l'item 4.2 que l'on retrouve à la  
11      pièce GI-44 Document 1.11.

12

13      E-3 (GI) :   Clarifier la répartition des sales  
14                               stations prévue à l'item 4.2 de la  
15                               pièce GI-44 Document 1.11 (demandé par  
16                               FCEI)

17

18      LA PRÉSIDENTE :

19      Je m'excuse, vous avez dit l'item 4.2 ou 5.2?

20      Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

21      4.2.

22      LA PRÉSIDENTE :

23      4.2

24      Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

25      Oui.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 C'est beau. Parfait, merci.

3 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

4 Ça va?

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci.

7 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

8 Q. [252] Alors, passons à un autre sujet maintenant.

9 Encore une fois, sans surprise, nous allons parler  
10 de l'allocation des coûts de promotion et je vous  
11 réfère toujours à la pièce GI-44 Document 1 à la  
12 page 14. Gazifère indique :

13 Many of the costs incurred in the  
14 fourth functional group, Sales  
15 Promotion, can be identified with  
16 specific classes. General Sales  
17 Promotion, Item 4.4, is related to the  
18 general promotion of natural gas  
19 resulting in increased utilization of  
20 distribution capacity. Accordingly,  
21 this expense is classified as  
22 capacity-related.

23 En réponse à une question de la FCEI, en fait, on  
24 peut y aller, vous pourrez aller la voir, c'est la  
25 question 9.3 que l'on retrouve à la pièce GI-49

1 Document 1, page 23. Alors, la question était  
2 relativement à la référence 4 :

3 Veuillez confirmer que les dépenses  
4 générales de promotion, l'item 4.4.,  
5 ne sont pas requises pour répondre aux  
6 besoins de capacité des clients.

7 Et la réponse est sans équivoque :

8 Confirmed.

9 Puisqu'il semble qu'on peut répondre aux besoins de  
10 capacité sans faire de promotion, comment pourriez-  
11 vous expliquer le fait que vous concluez que le  
12 facteur causal de la promotion est la capacité?

13 (14 h 37)

14 A. The causal effect in this case is to increase or to  
15 better utilize the capacity. And that's where the  
16 link is.

17 Q. [253] Est-ce que vous pouvez convenir avec moi que  
18 la promotion comme telle, les dépenses reliées à la  
19 promotion, la promotion, n'est pas nécessaire au  
20 bon fonctionnement d'un réseau de distribution de  
21 gaz?

22 A. I would agree that there are not absolutely  
23 necessary.

24 Q. [254] Donc, êtes-vous d'accord avec moi que le  
25 concept de causalité peut difficilement s'appliquer

1           aux dépenses de promotion qui ne semblent pas être  
2           des dépenses essentielles selon votre réponse?

3           A. Well, as I testified, general promotion expenses  
4           are not essential to owning and operating the  
5           system but it's still something good, prudent to  
6           have, because the company has invested a lot into  
7           the network. So, it's just good business practice  
8           to have it... utilize as much as we can and provide  
9           gas service to as many customers as we have.  
10          Because you know natural gas, it's an economic,  
11          abundant and clean fuel so it does provide good  
12          value proposition to customers.

13          Q. [255] Vous avez indiqué en témoignage en chef, et  
14          vous venez de le réaffirmer à nouveau, que  
15          l'objectif de la promotion est d'accroître  
16          l'utilisation du réseau. Pourriez-vous nous  
17          expliquer pourquoi accroître l'utilisation du  
18          réseau devrait-il être un objectif souhaitable du  
19          point de vue des payeurs de tarifs?

20          A. Well, higher the system utilization, right, because  
21          system costs are what they are, they are fixed. So,  
22          if you're able to increase utilization of the  
23          system, then the unit rates charged for the service  
24          will decrease because you take the same fixed costs  
25          and divide it over a larger denominator.

1 Q. [256] O.K. Faisons un peu de chemin sur cette  
2 réponse-là. Supposons que Gazifère ait la  
3 possibilité d'ajouter un client, donc d'augmenter  
4 l'utilisation de son réseau, mais que cet ajout-là  
5 ne soit pas rentable. Est-ce que Gazifère va tout  
6 de même raccorder ce client-là?

7 A. No, Gazifère is not permitted, as far as I know, to  
8 add uneconomic investments. Régie has feasibility  
9 guidelines in place that ensure that Gazifère and  
10 other natural gas utilities in the province expand  
11 the system in an economic, rational way. So, if the  
12 feasibility analysis shows that the investment is  
13 uneconomic, the customer then is asked to pay  
14 contribution in aid of construction, which then  
15 reduces the cost of the project and makes it  
16 economic. If the customer declines to pay  
17 contribution, then the company would not proceed  
18 with the project.

19 Q. [257] Donc, l'objectif... le seul objectif de la  
20 promotion ne peut pas être que l'augmentation de  
21 l'utilisation du réseau parce que, nécessairement,  
22 ce que vous venez de me dire, c'est que si  
23 l'investissement n'est pas rentable, Gazifère ne  
24 pourra pas raccorder le client. Alors, l'activité  
25 de promotion ne peut pas qu'être dans une

1 perspective d'augmentation de l'utilisation du  
2 réseau.

3 (14 h 43)

4 A. We are struggling a little bit with the question  
5 itself, what does it mean. And our general  
6 promotion really is about telling customers gas is  
7 good, it's economic, it's available, abundant, and  
8 so forth. And safe. So, maybe you can restate the  
9 question? We are struggling with this question a  
10 little bit.

11 Q. [258] C'est que vous indiquez que l'objectif de la  
12 promotion est d'accroître l'utilisation du réseau.  
13 Là-dessus, sur cette partie-là on s'entend.  
14 L'objectif de la promotion, des activités de  
15 promotion, est d'accroître l'utilisation du réseau.  
16 Par ailleurs, ce que l'on dit, c'est que le seul  
17 fait d'ajouter un client, donc d'augmenter  
18 l'utilisation du réseau, dans la mesure où l'ajout  
19 de ce client-là n'est pas rentable, Gazifère ne va  
20 pas procéder avec le raccordement. Alors,  
21 l'objectif ne devrait-il pas être davantage de  
22 créer de la valeur pour les payeurs de tarif que  
23 d'augmenter l'utilisation du réseau?

24 A. I think we are on the same page. Like, I don't have  
25 any examples of Gazifère's promotion at my

1           fingertip, but I think that's what they are trying  
2           to achieve. So I believe we are on the same page  
3           here.

4       Q. [259] Ça complète mes questions, Madame la  
5           présidente. Juste vérifier une petite seconde avec  
6           mon analyste, si vous me permettez.

7           LA PRÉSIDENTE :

8           Merci.

9           Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

10          Nous avons terminé. Merci beaucoup.

11          LA PRÉSIDENTE :

12          Merci beaucoup, Maître Charlebois. Ça va être au  
13          tour de maître Rondeau?

14          INTERROGÉS PAR Me PIERRE RONDEAU :

15       Q. [260] Good afternoon. I'll put my first question to  
16          Mr. Trahan.

17          (14 h 46)

18          Je vous réfère à la réponse 21.1 de la demande de  
19          renseignements numéro 7, GI-47, document 1, page 25  
20          de 48. Vous êtes là?

21          M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

22       R. Oui oui oui oui oui.

23       Q. [261] Bon, O.K., d'accord.

24       R. Désolé, je... j'étais en attente.

25       Q. [262] Alors vous faites référence... J'adresse la

1 question à vous pour question de refléter la  
2 réalité de Gazifère. Ce sont une terminologie  
3 anglaise, je voudrais juste vérifier si c'est  
4 applicable à Gazifère. Essentiellement, ce que je  
5 veux vous demander, est-ce que vous pourriez  
6 préciser la signification des acronymes DSM et SSM?  
7 À quoi ça correspond pour Gazifère?

8 Mr. ANTON KACICNIK:

9 A. DSM stands for demand system management, and SSM  
10 stands for success shared mechanism.

11 Q. [263] Okay. Or shared saving mechanism, is it...

12 A. Yes.

13 Q. [264] Shared saving mechanism, puis...

14 A. Yes.

15 Q. [265] ... demand site management? Which corresponds  
16 to the... le PGEÉ. That's why I was putting the  
17 question to Mr...

18 A. Yes.

19 Q. [266] Shared saving mechanism, I don't have the  
20 translation in French. À quoi ça correspond  
21 exactement?

22 A. SSM could also stand for success sharing mechanism,  
23 if I'm not mistaken.

24 Q. [267] Okay. What would be success sharing  
25 mechanism? I would identify it the same thing,

1 but...

2 A. Yes.

3 Q. [268] ... what is it exactly?

4 A. This is the... The amount represented by SSM  
5 represents the incentive for the company to meet  
6 and exceed certain DSM or energy conservation  
7 targets. For its customers.

8 Q. [269] Okay. Within the DSM program, you have a  
9 sharing mechanism which is shared. Is it  
10 something... Because... Or I'll put it another way.  
11 Does it exist within Gazifère, this notion of SSM,  
12 or... 'Cause I note that it totals zero, so I would  
13 assume that's something maybe Enbridge has, but  
14 that Gazifère doesn't have. I just want to make  
15 sure that we're talking...

16 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

17 R. C'est... Excusez.

18 Me LOUISE TREMBLAY :

19 Je m'excuse, juste... C'est parce que je veux juste  
20 être certaine. Maître Rondeau, vous avez dit GI-47,  
21 document 1, page 27? Est-ce que c'est ça?

22 Me PIERRE RONDEAU :

23 25.

24 Me LOUISE TREMBLAY :

25 Ah, 25. Bon ben c'est pour ça que je ne le trouvais

1 pas. Merci beaucoup.

2 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

3 R. Il y a déjà... Il y a des... En tout cas, notre  
4 compréhension de la chose, c'est qu'il y a déjà eu  
5 des discussions à cet égard. Le résultat, c'est  
6 qu'il n'y a pas eu de sharing mechanism qui a été  
7 mis en place. Ça fait que la ligne est là, mais si  
8 vous remarquez, c'est des zéros qu'on y retrouve.

9 Me PIERRE RONDEAU :

10 Q. [270] O.K., alors ce n'est pas applicable dans la  
11 réalité de Gazifère présentement?

12 R. Présentement, à tout événement.

13 Q. [271] Présentement, ce n'est pas... Mais c'est une  
14 ligne qui est faite, qui... C'est préparé par  
15 Enbridge, alors j'imagine que c'est la raison pour  
16 laquelle ça se retrouve comme ça.

17 R. Ça s'est fait, bien...

18 Q. [272] Bien, ça s'est fait...

19 R. C'est ce qu'on voyait, c'est que ça avait été  
20 proposé dans le temps, ça avait été refusé...

21 Q. [273] C'est ça. O.K.

22 R. ... et donc, ça a été inclus et depuis ce temps-là,  
23 bien, c'est maintenu, mis à zéro.

24 Q. [274] Par ailleurs, toujours à la même référence,  
25 on parle de « DSM Direct + Fees ». À quoi

1 correspond le « fees »? What would be comprised in  
2 the component fees? What does it stand for?

3 A. I think it's best to take an undertaking, so we can  
4 go back and verify what is in those cost centres  
5 and give you a full description of it.

6 (14 h 51)

7 Q. [275] D'accord. Alors, engagement numéro 4,  
8 j'essaierais de le formuler comme suit : fournir la  
9 nature et la définition des composantes DSM direct  
10 plus fees plus SSM which is not applicable or  
11 rather DSM direct and fees which is referred to in  
12 response to question 21.1 of the request for  
13 information number 7. And if you wish to have a  
14 further reference, I guess, in the proposed  
15 allocation cost study, it's line 4.3 at GI-44  
16 Document 1.10. Thank you, that will be all.

17

18 E-4 (GI) : Fournir la nature et la définition des  
19 composantes « DSM direct and fees »  
20 auxquelles on réfère à la demande de  
21 renseignements numéro 7, dans la  
22 réponse à la question 21.1 (demandé  
23 par la Régie)

24

25 Sorry, one small last question. I refer you to

1 response 24.1 at GI-47 Doc.1 page 31. You indicate  
2 in your response that Gazifère intends to use the  
3 same study to determine its working capital  
4 requirements for the twenty seventeen (2017) rate  
5 year. What about the subsequent years, eighteen  
6 (18), nineteen (19) and on.

7 A. Yes, that would apply to subsequent years as well.

8 Q. [276] That would apply...

9 A. Yes. Just Jackie tells me to highlight that it's  
10 updated every year, of course.

11 Q. [277] Okay.

12 A. Yes.

13 Q. [278] Thank you.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci Maître Rondeau. Monsieur Pilotto?

16 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

17 M. LAURENT PILOTTO :

18 Q. [279] Bonjour, Laurent Pilotto pour la formation.

19 Une seule petite question. Je veux continuer sur la  
20 ligne de maître Charlebois tantôt sur le meilleur  
21 facteur d'allocation des sales promotion. Vous avez  
22 discuté amplement du facteur, puis je ne veux pas  
23 rentrer dans la ligne qu'il a suivie mais plus...  
24 Vous avez mentionné que pour vous, le meilleur  
25 facteur c'est la capacité, mais dans vos réponses,

1 vous avez mentionné que, essentiellement, cette  
2 promotion-là est là pour augmenter le facteur  
3 d'utilisation du réseau d'une certaine façon. Est-  
4 ce que je vous ai bien compris?

5 A. Yes, your understanding is correct. I would just  
6 like to take you back to my examination in chief as  
7 well. Gazifère has dual type of expenditures in  
8 that cost centre.

9 Q. [280] Uh, huh.

10 A. One deals with increasing utilisation of the system  
11 and the other one is general system safety. So,  
12 when we reflected on that, we said that we could  
13 support fifty-fifty (50-50) classification, fifty  
14 percent (50%) of capacity utilisation and fifty  
15 percent (50%) of those costs to number of customers  
16 because what they have in there, it's one call one  
17 locate that aims to increase awareness of customers  
18 working on fences, doing house renovations and  
19 things like that and those activities are driven by  
20 the number of customers in the system. So, that's,  
21 you know, we could easily support it fifty-fifty  
22 (50-50).

23 (14 h 56)

24 Q. [281] Yes, I understand the fifty-fifty (50-50)  
25 sharing but the one related to capacity, in my mind

1 it's more related to volumes than capacity, no?  
2 Because you are making promotion to increase the  
3 utilization factor of the system. So, it's related  
4 to volume, not capacity. Let's... with a given  
5 capacity system, what you want is... the best  
6 system is ninety percent (90%) used.

7 A. Yes.

8 Q. [282] So, you just want to add volume, not  
9 capacity.

10 A. We agree with your observation. You are correct. In  
11 some instances, adding additional volumes may  
12 require as to that to add additional capacity as  
13 well. And then, we go back to feasibility  
14 guidelines and is it economic, et caetera. But yes,  
15 we agree with your observations.

16 Q. [283] Okay. Thank you.

17 (14 h 58)

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. [284] Une question et elle est pour monsieur Trahan  
20 et elle n'est pas reliée nécessairement au panel 7.  
21 Vous aviez mentionné hier que l'engagement numéro 1  
22 serait prêt soit mercredi soir, soit jeudi matin. À  
23 quoi peut-on s'attendre?

24 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

25 R. Demain matin.

1 Q. [285] Merci.

2 R. Je n'ai pas encore les papiers et tout. C'est très  
3 avancé, ce que j'ai eu comme information ce midi.  
4 Je ne sais pas si... Je ne vois pas de yeux qui...  
5 Je vois des yeux qui disent oui, c'est très avancé,  
6 mais je n'en ai pas plus pour le moment. Donc,  
7 demain matin sans faute.

8 Q. [286] Je vous remercie. Et puis pour les  
9 engagements 3 et 4, est-ce que... À quand pourrait-  
10 on s'attendre, Monsieur Kacicnik? When can we  
11 expect your undertakings?

12 Mr. ANTON KACICNIK:

13 A. Yes. We will prepare those undertaking responses by  
14 end of day Friday.

15 Q. [287] Thank you. Juste un instant s'il vous  
16 plaît... Sorry. We were just wondering,  
17 Mr. Kacicnik, we were wondering if you would change  
18 your recommendation, following your undertakings,  
19 and you would change the numbers. Would you like to  
20 present that in that phase, or would you like to do  
21 it in the next rate case? If you have to change. Or  
22 is it something... If you see something major,  
23 whatever.

24 A. Madam Chair, our preference would definitely be  
25 next rate case. We think that any impacts here

1 would be very small. So, we shall find our rates  
2 already out there, so we would much prefer to  
3 implement any changes for two thousand seventeen  
4 (2017).

5 Q. [288] Thank you.

6 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

7 R. Je voudrais peut-être juste ajouter une petite  
8 chose.

9 Q. [289] Oui.

10 R. Monsieur Kacicnik nous a indiqué qu'il nous  
11 enverrait l'information d'ici vendredi, fin de  
12 journée. Dépendamment quand nous, nous allons la  
13 recevoir, la capacité de vous la transmettre. Donc,  
14 prenons l'engagement qu'au plus tard lundi, nous  
15 pourrions vous la transmettre? Dépendamment du  
16 moment où on l'aura chez nous pour faire la  
17 continuité de la chose.

18 Q. [290] Oui. Vous êtes conscient, toutefois, que,  
19 évidemment, les participants, les intervenants  
20 auront, en toute équité, devront pouvoir avoir  
21 l'opportunité de vous interroger. Ça pourra être  
22 par écrit, remarquez bien, mais cette partie-là de  
23 la preuve ou de la plaidoirie qui est annoncée pour  
24 lundi pourrait être prise sous réserve, ce bout-là  
25 de plaidoirie pourrait être fait par la suite, là.

1 En toute équité pour les gens, s'ils n'ont pas le  
2 temps de vous interroger, si c'est donné lundi  
3 matin, là...

4 R. On enverra...

5 Q. [291] Ça pourrait être difficile.

6 R. On enverra dès que c'est possible, là, il n'y aura  
7 pas d'inquiétudes là-dessus, mais s'il advenait  
8 qu'on le reçoit vraiment en fin de journée, il est  
9 peut-être possible, à ce moment-là, que... qu'on ne  
10 soit plus là.

11 Me LOUISE TREMBLAY :

12 Madame la présidente, Louise Tremblay pour  
13 Gazifère. Je veux juste m'assurer, par contre, là,  
14 tout serait, dans le fond, déposé au plus tard  
15 lundi, mais si jamais... Je n'ai aucun problème,  
16 c'est tout à fait... Ça a bien du bon sens que les  
17 intervenants, effectivement, ont le droit de poser  
18 des questions, mais il faudrait que ces questions-  
19 là... On ne fera pas revenir les gens d'Enbridge  
20 lundi, là.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Ça pourrait être des questions par écrit. Ce n'est  
23 pas...

24 Me LOUISE TREMBLAY :

25 C'est juste ça. Je veux juste m'assurer que les

1 intervenants n'ont pas d'objection que si ça peut  
2 se faire par écrit par la suite, puis qu'on dépose  
3 le tout au dossier par voie écrite, que ça ne  
4 causerait pas de difficultés, là.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Alors, ce que je comprends du langage non verbal  
7 des intervenants - c'est juste pour les notes  
8 sténographiques - c'est que ça ne semble pas poser  
9 de difficultés pour les intervenants qu'on puisse  
10 procéder par écrit.

11 Q. [292] Et puis, dernier point à l'ordre du jour, je  
12 pense, pour aujourd'hui, monsieur Trahan, c'est sur  
13 la question de la rémunération globale. Alors, le  
14 point est pris sous réserve. Je pense qu'on va en  
15 discuter, et puis on va... Vous verrez le résultat  
16 dans la décision. Vous allez pouvoir vous  
17 concentrer à faire la fermeture réglementaire et le  
18 dossier tarifaire d'ici là, n'ayez crainte, alors  
19 je pense que vous avez de l'ouvrage à faire d'ici à  
20 ce qu'on vous indique si oui ou non un rapport,  
21 comme je le mentionnais, serait nécessaire ou pas.  
22 Alors, si ça peut vous rassurer.

23 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

24 R. Merci.

25 Q. [293] Alors voilà. Je pense que ça va clore les

1 débats pour la journée, et puis on reprend demain à  
2 neuf heures (9 h 00) avec la preuve des  
3 intervenants. Je vous remercie. Oh! Oui. Alors je  
4 vous libère, les témoins. Merci beaucoup. Thank you  
5 very much for your testimony.

6 AJOURNEMENT

7

8

9

10 SERMENT D'OFFICE :

11 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,  
12 certifie sous mon serment d'office, que les pages  
13 qui précèdent sont et contiennent la transcription  
14 exacte et fidèle des notes recueillies par moi au  
15 moyen du sténomasque, le tout conformément à la  
16 Loi.

17

18 ET J'AI SIGNE:

19

20

21

Sténographe officiel. 200569-7