

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 31 MARS 2016

VOLUME 3

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 PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE DE L'ACIG	7
ESTHER FALARDEAU	7
INTERROGÉE PAR Me GUY SARAULT	7
INTERROGÉE PAR Me PIERRE RONDEAU	35
INTERROGÉE PAR LA FORMATION	46
PREUVE DE LA FCEI	57
ANTOINE GOSSELIN	58
INTERROGÉ PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS	58
INTERROGÉ PAR Me PIERRE RONDEAU	68
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	70
PREUVE DE SÉ-AQLPA	77
JACQUES FONTAINE	77
INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	77

R-3924-2015
31 mars 2016

- 4 -

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
B-0587 : Réponse de Gazifère à l'engagement numéro 1	6
C-ACIG-0015 : Présentation PowerPoint	8

1 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce trente et unième
2 (31e) jour du mois de mars :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du trente et un
8 (31) mars deux mille seize (2016), dossier R-3924-
9 2015 Phase 4. Demande de Gazifère inc. pour la
10 fermeture réglementaire des livres pour la période
11 du premier (1er) janvier deux mille quatorze (2014)
12 au trente et un (31) décembre deux mille quatorze
13 (2014), la fixation du taux de rendement sur
14 l'avoir de l'actionnaire pour l'année témoin deux
15 mille seize (2016), l'approbation du plan
16 d'approvisionnement pour l'exercice deux mille
17 seize (2016) et la modification des tarifs à
18 compter du premier (1er) janvier deux mille seize
19 (2016). Poursuite de l'audience.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Rebonjour. Maître Tremblay, l'engagement numéro 1.

22 Me LOUISE TREMBLAY :

23 Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Messieurs
24 les Régisseurs. Alors, tel que promis, Madame la
25 Présidente, nous allons déposer la réponse à

1 l'engagement numéro 1 comme pièce B-587. Voilà!

2

3 B-0587 : Réponse de Gazifère à l'engagement
4 numéro 1

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je vous remercie beaucoup, Maître Tremblay. Maître
8 Sarault, je pense qu'on va pouvoir passer...

9 Me GUY SARAULT :

10 Il faut que je fasse assermenter mon témoin, puis
11 il me manque quelqu'un.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Oui, oui, pas de problème. Ça ne sera pas long.

14 Me LOUISE TREMBLAY :

15 Je m'excuse, Maître Sarault, je veux juste vérifier
16 quelque chose. En fait, j'ai donné juste une cote,
17 là, mais en réalité, il y a trois numéros de pièce
18 pour Gazifère. Alors, je ne sais pas si ça va
19 correspondre à trois numéros pour le SDÉ ou pas.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Pour le SDÉ, ça peut être un seul numéro. Ça va
22 suivre.

23 Me LOUISE TREMBLAY :

24 Parfait. C'est beau. Merci.

25

1 PREUVE DE L'ACIG

2

3 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce trente et unième
4 (31e) jour du mois de mars, A COMPARU :

5

6 ESTHER FALARDEAU, analyste, résidant au 114, rue de
7 Gascogne, Saint-Lambert (Québec);

8

9 LAQUELLE, après avoir fait une affirmation
10 solennelle, dépose et dit :

11

12 INTERROGÉE PAR Me GUY SARAULT :

13 Q. [1] Alors, Madame Falardeau, vous avez déjà
14 produit, nous avons déjà produit sous la cote
15 C-ACIG-0013 un mémoire. Vous confirmez en être
16 l'auteur?

17 R. Oui.

18 Q. [2] Vous l'avez préparé. Ça a été sous votre
19 supervision et votre contrôle?

20 R. Absolument.

21 Q. [3] Et vous l'adoptez comme votre preuve dans le
22 présent dossier?

23 R. Oui.

24 Q. [4] Et en plus du mémoire ACIG-13, vous avez
25 également une présentation PowerPoint. Je ne sais

1 pas à quel numéro nous serions rendu, Madame la
2 greffière.

3 LA GREFFIÈRE :

4 C-ACIG-0015.

5

6 C-ACIG-0015 : Présentation PowerPoint

7

8 Me GUY SARAULT :

9 Q. [5] Que vous avez préparé pour les fins de
10 l'audience d'aujourd'hui?

11 R. Oui.

12 Q. [6] Et que vous allez nous présenter dans quelques
13 instants. Alors, sans plus tarder, je vais vous
14 laisser aller, parce que cette présentation va
15 souligner les points saillants de la position de
16 l'ACIG dans le présent dossier.

17 R. D'accord. Je vous remercie. Bonjour, Madame le
18 Régisseur, Messieurs les Régisseurs. Ça me fait
19 plaisir d'être ici dans ce nouveau rôle ce matin.
20 J'ai préparé une preuve pour le compte de l'ACIG et
21 je n'entends pas la répéter au complet. Donc,
22 simplement offrir un complément qui viendrait
23 clarifier certains principaux points ou certaines
24 principales recommandations, et puis m'inspirer
25 aussi ou inclure certaines des informations qui ont

1 été produites par Gazifère hier en réponse aux
2 questions posées par les différents procureurs,
3 notamment maître Sarault.

4 Donc, concernant les questions d'allocation
5 des coûts entre activités réglementées et non
6 réglementées, l'ACIG avait soulevé deux points.
7 Premièrement, l'application de la méthode du coût
8 complet. Et à ce sujet-là, la consultante de la
9 firme BDR, en réponse aux questions qui ont été
10 posées, bon, a reconnu que certains coûts pouvaient
11 donner l'impression qu'ils devraient faire l'objet
12 d'une recharge, notamment les coûts ayant trait aux
13 taxes municipales, les coûts ayant trait à la
14 publicité. Mais que, bon, d'après son étude à elle,
15 ces coûts-là devaient être attribués entièrement à
16 l'activité réglementée.

17 L'ACIG était satisfaite des réponses qui
18 ont été offertes qui semblaient bien raisonnables.
19 Mais le point que l'ACIG faisait, qui est que la
20 méthode du coût complet est celle qui a été, si on
21 veut, déjà adoptée par la Régie dans ses décisions
22 antérieures, doit être celle qui est appliquée.
23 Puis l'ACIG s'en remet à l'expertise et au jugement
24 de la Régie en ce qui concerne la question de
25 l'application de la méthode du coût complet si la

1 méthode est appliquée selon les règles de l'art
2 dans ce cas-ci mais bon, l'ACIG était grosso modo
3 satisfaite des réponses qui ont été offertes.

4 (9 h 12)

5 En ce qui concerne les estimés au niveau du
6 temps alloué entre les activités réglementées et
7 non réglementées, l'inquiétude de l'ACIG était à
8 l'effet que le consultant BDR avait fait une
9 recommandation que Gazifère avait choisi de ne pas
10 appliquer.

11 La recommandation, qui est celle que l'on
12 retrouvait à la page 39 de leur rapport qui
13 était...

14 Q. [7] C'est la pièce GI-20, vous êtes à la page 39
15 peut-être... Excusez-moi, page 39 c'est une annexe.

16 R. Oui, c'est ça. Excusez-moi, pourtant je l'ai
17 bien... Bon, O.K. Ce sont des recommandations qui
18 se trouvent à la page 7 du rapport de l'ACIG. J'ai
19 de la difficulté...

20 Q. [8] Le rapport de BDR.

21 R. Le rapport de BDR que j'avais cité, donc, les
22 recommandations de la firme BDR. Bon. Dans cette
23 recommandation-là, en fait, il y avait deux items.
24 Ça disait :

25 One of the following methods might be

1 adopted in order to improve the data
2 as to time allocation by management,
3 administration and customer service
4 staff.

5 Bon, et puis il y avait une première recommandation
6 puis une seconde recommandation qui disait :

7 Completing a time record for a short
8 period of time, from time to time, to
9 confirm the reasonableness of the
10 estimates, of time estimates for
11 recurring activities.

12 Alors ce que l'ACIG retient, c'est qu'il y a treize
13 pour cent (13 %) des employés, grosso modo, qui
14 produisent un estimé au niveau du temps alloué à
15 chacune des activités. Le consultant a fait une
16 recommandation là, c'est-à-dire que pour valider
17 l'exactitude des estimés, si des mesures
18 temporaires pouvaient être appliquées, c'est-à-dire
19 un sondage pendant une courte période de temps pour
20 valider à l'occasion les estimés, bien, ça serait
21 une mesure raisonnable.

22 Bon, bien l'ACIG considère que si
23 effectivement ce n'est pas un exercice exhaustif et
24 non raisonnable, parce que les coûts en excèdent
25 énormément les bénéfices, mais si ce n'est pas le

1 cas, effectivement, l'ACIG serait favorable à
2 l'application de cette recommandation-là du
3 consultant de BDR. Donc, c'est la position de
4 l'ACIG sur cette question-là et voilà, ça conclut
5 ces sujets-là.

6 Maintenant, j'aimerais vous parler de la
7 question de l'allocation des coûts entre tarifs.
8 Alors, l'ACIG fait certaines recommandations
9 concernant l'allocation des coûts entre tarifs,
10 notamment en ce qui touche l'ensemble des rapports
11 de l'exercice d'allocation des coûts, le format de
12 ces rapports-là ainsi que la méthode de
13 fonctionnalisation, certaines recommandations
14 précises sur des dépenses précises ainsi qu'une
15 recommandation qui touche la classification des
16 coûts des conduites de distribution.

17 Alors, j'aimerais compléter un peu
18 certaines des informations qui sont présentées dans
19 le rapport de l'ACIG, notamment en ce qui concerne
20 la fonctionnalisation. Notre procureur, maître
21 Sarault, a posé quelques questions aux gens
22 d'Enbridge et de Gazifère hier et nous aimerions
23 revenir sur ce thème-là parce qu'il est assez
24 important.

25 La fonctionnalisation, c'est le premier pas

1 dans l'exercice d'allocation des coûts. C'est un
2 pas qui est fondamental et essentiel. Ici, j'ai
3 retiré une citation que j'avais incluse dans une
4 des demandes de renseignements, l'unique demande de
5 renseignements au dossier donc ce n'est pas une
6 nouvelle citation mais c'est une citation qui est
7 tirée d'un volume qui est la bible, si on veut,
8 dans le domaine de la tarification du gaz naturel
9 qui s'intitule « Gas rate fundamentals ». Ça a été
10 produit il y a fort longtemps par l'American gas
11 association et ça nous dit que :

12 The fully allocated cost-of-service
13 study breaks down the total cost to
14 serve into four functions :
15 production, storage, transmission and
16 distribution. This facilitates the
17 allocation of the costs to classes of
18 service by the application of
19 allocation factors.

20 (9 h 17)

21 Et c'est mon souligné ici :

22 This functional disaggregation also
23 provides a framework for recovering
24 these costs through proper rate
25 design.

1 Ça, ça veut dire que la fonctionnalisation ici ça
2 va nous donner la structure qui va nous mener à la
3 tarification.

4 Alors les fonctions dont on parle quand on
5 parle de fonctionnalisation, c'est les fonctions
6 qui vont nous mener aux différents tarifs. Quelles
7 sont les grandes fonctions du Distributeur qui
8 mènent au grand tarif du Distributeur. Alors la
9 fonction de distribuer le gaz naturel, c'en est une
10 fonction et ça mène à un tarif de distribution. La
11 fonction de transporter le gaz naturel c'est une
12 fonction fondamentale qui mène à un tarif de
13 transport. La fonction de stocker ou d'équilibrer,
14 comme on dit maintenant, bien c'est une fonction
15 principale qui va mener à un prix d'équilibrage. La
16 fonction de fournir du gaz, ça va mener à un prix
17 de fourniture. Donc il y a un lien direct entre les
18 grandes fonctions et les prix qu'on va établir à la
19 fin.

20 Et Gazifère l'admet d'emblée, étant donné
21 que la citation qui est tirée ici d'une de ses
22 pièces dans la présente... dans le présent dossier,
23 qui dit :

24 The development of the gas supply,
25 load balancing and transportation

1 charges is based on the results of the
2 fully allocated cost study.

3 Autrement dit, ces coûts-là sont générés
4 directement par l'étude d'allocation des coûts.

5 Donc :

6 These rates are entirely cost based
7 and contain no rate design
8 adjustments.

9 C'est pas toujours le cas, comme ce n'est pas le
10 cas dans le cas du tarif de distribution, mais dans
11 le cas de ces tarifs-là c'est... c'est le cas.

12 Donc ici je vous ai fait un petit graphique
13 assez élémentaire, là, juste pour vous présenter la
14 vision qu'on propose de l'exercice d'allocation des
15 coûts puis l'importance de l'étape de la
16 fonctionnalisation. Alors on commence avec
17 différents coûts, des centaines de coûts, ce qu'on
18 appelle dans le domaine des centres de coûts. Alors
19 les centres de coûts, les comptables peuvent vous
20 les définir davantage, là, mais c'est des... c'est
21 des numéros de compte essentiellement dans lesquels
22 on regroupe différents coûts qui sont apparentés
23 d'une façon ou d'une autre. Alors les centres de
24 coûts ça peut regrouper, par exemple, tous les
25 coûts qui ont trait au mesurage ou tous les coûts

1 qui ont trait à l'équipement de bureau, tous les
2 coûts qui ont trait aux ordinateurs. On peut se
3 retrouver ici, dépendamment de l'entreprise, avec
4 une centaine, plusieurs centaines et même un
5 millier de centres de coûts. Donc dépendamment du
6 détail que l'entreprise va choisir de conserver
7 dans sa façon de tenir ses livres.

8 Alors ces centres de coûts-là, on doit
9 déterminer des pools, si on veut, là, des grands
10 ensembles. Ces grands ensembles-là doivent être
11 mutuellement exclusifs. C'est très important qu'on
12 divise ou on alloue ces centres de coûts-là. Il y a
13 le pool du service de distribution, le pool du
14 service de transport, le pool du service
15 d'équilibrage, le pool du service de fourniture. Et
16 donc ça, à l'issue de cette... de cette étape-là de
17 l'allocation, on connaît le montant global qui
18 devra ensuite être alloué aux différents tarifs
19 pour chacun des services. Donc on sait, par
20 exemple, que s'il y a dix dollars (10 \$) de
21 l'ensemble des coûts qui est fonctionnalisé au
22 service de distribution, bien on devra allouer et
23 récupérer auprès des différents tarifs au moins dix
24 dollars (10 \$).

25 Donc c'est important et c'est ce qui est

1 usuellement fait dans l'industrie, c'est important
2 qu'il y ait une cohérence ou une correspondance
3 entre les fonctions et les grands services du
4 Distributeur, à tout le moins les services pour
5 lesquels il y aura un prix qui sera déterminé à la
6 fin. Pour chaque prix qui est déterminé, bien il
7 doit y avoir une fonction au début.

8 Donc alors à l'étape de la
9 fonctionnalisation on va attribuer chacun des
10 centres de coûts à chacune des grandes fonctions.
11 Les coûts qui sont attribués au service de
12 distribution c'est le montant total qu'il en coûte
13 à l'entreprise pour son service de distribution et
14 ces coûts-là devront ensuite être alloués aux
15 différents tarifs en fonction de certaines règles
16 ou en fonction de certains facteurs causals, c'est-
17 à-dire sur le principe de causalité des coûts.

18 À l'issue de tout ça, on arrivera avec un
19 prix de distribution. Les coûts qui seront alloués
20 au service de transport, bien ces coûts-là, à
21 l'issue de l'exercice d'allocation des coûts, ça
22 nous mènera à un prix de transport.

23 (9 h 23)

24 Les coûts alloués à l'équilibrage à l'issu,
25 à la toute fin de l'exercice d'allocation des coûts

1 nous mènera à un prix équilibrage, la fourniture
2 nous mènera à un prix de fourniture. Donc, on ne
3 peut pas, ici, avoir une fonction qui s'appelle
4 « unidentifiable » qui nous mènera à un prix de
5 « unidentifiable » parce que c'est... ça n'a pas
6 ici... peut-être dans un autre contexte de
7 fonctionnalisation, peut-être dans un autre
8 contexte que c'est tout à fait cohérent mais dans
9 le contexte de l'allocation des coûts entre les
10 différents tarifs qui va nous mener à produire des
11 tarifs pour les différents services, bien, on ne
12 peut pas avoir une fonction qui porte cette
13 désignation-là. Alors, c'est notre position, à
14 l'ACIG. Et puis, bon, je pense... j'espère que...
15 en tout cas, voilà. Si vous avez des questions, je
16 suis certaine que vous les poserez.

17 Donc, l'ACIG est d'avis que les fonctions
18 utilisées par Gazifère ne correspondent pas à la
19 pratique usuelle de l'industrie. Puis, elle demande
20 à la Régie d'inviter Gazifère à revoir la méthode
21 de fonctionnalisation des coûts et les rapports qui
22 en découlent, de façon à clairement faire ressortir
23 les grands services du Distributeur. Parce que
24 chaque élément du service... des coûts de service,
25 chaque centre de coûts, le lecteur, le client, dans

1 le cadre de l'exercice d'allocation des coûts, le
2 client, et toute personne intéressée, doit pouvoir
3 retracer pour chacun des centres de coûts à quel
4 service ou à quelle fonction il est attribué. Donc,
5 dans le cadre de quel service les coûts vont être
6 récupérés, et de quelle façon il est alloué. Pour
7 chaque centre de coûts, on devrait pouvoir suivre
8 les étapes de l'allocation des coûts. Et en ce
9 moment, le format des rapports présentés par
10 Gazifère ne nous permet pas de faire ce suivi-là
11 part centre de coûts, de déterminer, bon, tel item,
12 et les fonctionnariser à quel service. Donc, on va
13 récupérer les coûts de cet item-là par
14 l'intermédiaire de quel prix : le prix de
15 transport? Le prix de distribution? Le prix
16 d'équilibrage? Et ensuite, bien, comment on va
17 allouer ces coûts-là entre les différents tarifs,
18 quelle va être la proportion de la contribution des
19 différents tarifs ou classe... des différentes
20 classes tarifaires lors de la récupération de ce
21 coût-là. Et la façon dont... peut-être à cause de
22 la méthode de fonctionnalisation mais la façon dont
23 les rapports sont présentés ne nous permet pas de
24 faire ce suivi-là. Et c'est important parce que ça
25 compromet la transparence de l'exercice

1 d'allocation des coûts qui, de l'avis de l'ACIG,
2 ici, la façon dont les rapports sont présentés, ça
3 n'offre pas la transparence attendue de l'exercice
4 d'allocation des coûts. Donc, ça ne me permet pas,
5 au lecteur, de suivre, pour chacun des centres de
6 coûts, comment ils sont attribués, à quel service
7 ils sont attribués et comment ils sont récupérés
8 auprès de chacune des classes tarifaires.

9 Donc, l'ACIG demanderait à la Régie de voir
10 à ce que les tableaux soient... les tableaux
11 déposés par Gazifère présentent les résultats de
12 chaque étape de l'allocation des coûts, devraient
13 être revu parce qu'ils ne permettent pas le suivi
14 avec suffisamment d'aisance de l'allocation de
15 chaque coût. Et dans ce sens, l'ACIG considère que
16 l'exercice n'offre pas la transparence attendue.

17 J'aimerais aborder maintenant la question
18 de l'allocation des coûts des conduites. D'abord,
19 nous avons posé, dans le cadre de nos demandes de
20 renseignements, à Gazifère la question à savoir :
21 quel serait l'impact sur le résultat final de
22 l'allocation des coûts du choix de différentes
23 méthodes d'allocation des coûts des conduites
24 principales? Et l'objet de la question de l'ACIG,
25 c'était de faire valoir que le choix de la façon

1 dont on alloue les coûts des conduites de gaz
2 naturel a une incidence vraiment très importante
3 sur le résultat final de l'allocation des coûts. Et
4 donc, ici, j'ai reproduit les résultats qui ont été
5 présentés par Gazifère en réponse aux demandes de
6 l'ACIG. Et j'ai ajouté deux lignes au tableau, donc
7 deux lignes qui sont produites par l'ACIG ici qui
8 comparent le résultat du passage.... le résultat de
9 l'allocation des coûts si on passait de la méthode
10 actuelle qui est intercepte-zéro à une méthode de
11 réseau minimal un pouce (1 po). Bon, on n'en a peu
12 discuté des méthodes alternatives mais c'en est
13 une. Notamment, il suffit de dire que ça ferait
14 passer l'importance de la composante accès de
15 vingt-neuf (29) à quarante-deux pour cent (42 %).
16 Et si on passait à un réseau minimal dont les
17 conduites, le réseau de référence est composé de
18 conduites de un pouce et un quart, à ce moment-là,
19 on passerait à une composante accès qui est évaluée
20 à cinquante-six pour cent (56 %).

21 (9 h 28)

22 On voit ici que l'incidence pour le tarif
23 5, pour le tarif 9 et pour le tarif 1 est assez
24 importante. Le passage, par exemple, pour le tarif
25 5, les clients du tarif 5, le passage de la méthode

1 de l'intercepte-zéro à la méthode du réseau minimal
2 un pouce entraînerait une baisse de quinze pour
3 cent (15 %) des coûts totaux qui sont alloués à ce
4 tarif-là. Et si on passait à la méthode du réseau
5 minimal un pouce et quart, ça entraînerait une
6 baisse des coûts de trente-trois pour cent (33 %).

7 Donc, c'est des montants en proportion qui
8 sont substantiels donc, c'est un choix qui porte à
9 conséquence. Alors, voilà pourquoi l'ACIG s'est
10 penchée sur cette question-là.

11 J'aimerais ici, avant de discuter du choix
12 qui a été fait par Gazifère, juste très rapidement
13 faire un retour ou une très brève discussion sur la
14 méthode utilisée pour l'allocation des coûts. Donc,
15 si on comprend que la méthode utilisée aura une
16 incidence très, très importante sur le résultat
17 final, on comprend que le choix de la méthode est
18 crucial ici.

19 Il est d'usage de considérer que les
20 conduites ont deux fonctions - il est d'usage
21 depuis les trente (30) dernières années, disons -
22 ont une fonction de procurer un accès au gaz
23 naturel et ont une fonction de transporter le gaz
24 naturel. Et donc, ainsi, on estime que le coût de
25 chaque dollar lié aux conduites de distribution a

1 une composante qui est liée à l'accès et une
2 composante qui est liée à la capacité.

3 La composante qui est liée à l'accès va
4 être distribuée entre les différents tarifs en
5 fonction du nombre de clients tandis que la
6 composante qui est liée à la capacité va être
7 distribuée entre les différents tarifs en fonction
8 d'une mesure de la capacité.

9 Donc ici, selon la méthode qu'on va
10 utiliser, la façon dont on estime la composante
11 accès et capacité, c'est que d'abord, on estime la
12 composante accès puis ensuite, par différence, on
13 estime la composante capacité.

14 L'accès est d'ordinaire exprimé en termes
15 de pourcentage, c'est-à-dire la proportion du coût
16 des conduites qui sera attribuée en fonction à la
17 composante accès. Il y a deux grandes méthodes qui
18 sont utilisées pour estimer la composante accès :
19 la méthode de l'intercepte-zéro est celle qui est
20 utilisée par Gazifère puis il y a une méthode
21 alternative qui a beaucoup été utilisée puis qui
22 fait l'objet d'une grande littérature qui
23 s'appelle, bien, en tout cas, d'une quantité
24 importante de textes écrits, qui est la méthode du
25 réseau minimal et puis ces différentes méthodes là

1 vont donner des résultats très, très différents.

2 Gazifère utilise la méthode de
3 l'intercepte-zéro. Une fois qu'on a déterminé
4 quelle méthode on utilise, on a quand même des choix
5 à faire et ces choix-là ont une incidence très
6 grande aussi.

7 Alors, par exemple, dans la méthode de
8 l'intercepte-zéro, ce que l'on fait, c'est on
9 construit une équation qu'on estime par régression.
10 L'équation, donc, met en relation le coût unitaire
11 d'une conduite et la capacité des conduites et,
12 donc, essentiellement, le coût unitaire des
13 conduites sera égal à une constante plus un
14 coefficient multiplié par une variable qui
15 représente la capacité. Et puis, ensuite, on
16 regarde la valeur de la constante - qui est la
17 valeur de l'intercepte - qui nous donne, lorsque la
18 capacité est nulle, le coût moyen d'une conduite.

19 Là, ici, quel est le modèle qui sera
20 choisi? Est-ce que c'est un modèle où on met en
21 relation le diamètre comme représentant la capacité
22 ou c'est un modèle qui met en relation le diamètre
23 porté à la puissance deux avec le coût moyen des
24 conduites? Ensuite, si on choisissait l'option du
25 réseau minimal, bien, comment définit-on ce réseau

1 minimal-là?

2 Sur la base des résultats qui ont été
3 offerts par Gazifère, le choix de ces quatre
4 options là, si nous n'avions que ces quatre
5 options-là, nous porterait à établir une composante
6 accès qui pourrait varier entre trente (30) et
7 soixante-dix pour cent (70 %) à peu près, juste
8 pour vous donner une idée de la sensibilité de la
9 méthode utilisée.

10 (9 h 34)

11 Donc l'ACIG est d'avis que le modèle qui a
12 été retenu par Gazifère, qui est un modèle qui met
13 en relation... c'est un modèle qui est basé sur
14 l'hypothèse de linéarité, c'est-à-dire qu'il y a
15 une relation linéaire entre la capacité et le coût
16 moyen des conduites. Et l'ACIG est d'avis qu'il a
17 été reconnu par différents experts ainsi que par
18 certains organismes réglementaires que ce modèle-là
19 sous-estime la composante accès et puis donc a fait
20 état de ce constat-là dans sa preuve et le rappelle
21 ici ce matin. Et que pour cette raison-là, en ce
22 moment les différents experts qui travaillent sur
23 la question de l'allocation des coûts des conduites
24 se questionnent, étant donné que les deux méthodes
25 ont des... ont des faiblesses, se questionnent sur

1 la façon la plus précise pour allouer le coût des
2 conduites et en arrivent certains d'entre eux à la
3 conclusion que, bien, c'est bon non seulement
4 d'appliquer le résultat, mais d'utiliser son
5 jugement dans l'application du résultat pour
6 s'assurer qu'il est juste et raisonnable ce
7 jugement-là.

8 Donc je vous sou mets la citation qui est
9 incluse dans la preuve d'ailleurs, qui dit que :

10 Most utilities surveyed use
11 professional judgment to separate
12 demand-related and customer related
13 distribution costs rather than relying
14 on minimum system or zero-intercept
15 analyses.

16 Donc ce que ça veut dire c'est on applique une
17 méthode, oui, mais étant donné qu'on sait que ces
18 méthodes-là ont des failles importantes, bien on
19 utilise notre jugement dans l'appréciation du
20 résultat qu'on obtient. Et les régies à travers du
21 Canada en viennent à cette conclusion-là et
22 continuent leur réflexion d'ailleurs. Et si jamais
23 on avait à développer davantage sur ce sujet-là, on
24 aurait à ce moment-là l'occasion de voir quelles
25 sont les nouvelles solutions qui émergent des

1 réflexions qui ont lieu en ce moment dans les
2 différentes provinces et en Amérique du Nord.

3 Donc je vous... je vous sou mets ça,
4 l'importance d'apprécier le résultat, d'utiliser
5 son jugement pour s'assurer que le résultat est
6 juste et raisonnable, parce que je veux comparer le
7 résultat de la composante accès de Gazifère à la
8 composante accès dans différentes... chez
9 différents distributeurs. Mais avant de le
10 comparer, je veux juste faire la distinction parce
11 que je pense que dans le rapport que nous avons
12 soumis, la preuve que nous avons soumise, nous
13 avons produit des proportions de composante accès
14 sans faire suffisamment la distinction entre celles
15 qui s'appliquent sur le réseau de distribution ou
16 les conduites de basse pression et celles qui
17 s'appliquent sur l'ensemble du réseau de
18 distribution, incluant le réseau de transmission.
19 Et là, bon, qu'est-ce qui est de la transmission,
20 qu'est-ce qui ne l'est pas? C'est pas clair, mais
21 en tout cas c'est de la haute pression, ça, on
22 s'entend là-dessus. Et selon les réponses de
23 Gazifère hier, il était clair que la composante
24 accès se calcule et s'applique sur le réseau basse
25 pression. C'est-à-dire le réseau de distribution et

1 sur le réseau de transmission il n'y a pas de
2 composante accès. Donc lorsque l'on fait le calcul
3 de la composante accès, on se base exclusivement
4 sur le réseau de distribution parce que sur le
5 réseau de transmission il n'y en a pas.

6 Normalement, lorsque le Distributeur
7 dépense un dollar (1 \$) sur le maintien, mettons,
8 d'une conduite ou la réparation d'une conduite il
9 devrait, si c'est une conduite de distribution,
10 allouer ce dollar-là en fonction de l'accès et de
11 la capacité. Et s'il dépense un dollar (1 \$) sur la
12 réparation d'une conduite de transmission, alors ce
13 dollar-là devrait être alloué entre les différents
14 tarifs uniquement en fonction de la capacité.

15 Par ailleurs, les distributeurs font
16 rarement la distinction entre le dollar dépensé sur
17 une conduite haute pression et le dollar dépensé
18 sur une conduite basse pression. Donc une
19 composante accès est calculée sur le réseau total,
20 qui est calculée avec l'équation qu'on retrouve ici
21 dans le bas de la diapositive.

22 Alors je vous amène ensuite au résultat ici
23 de l'allocation, du calcul de la composante accès.
24 Donc on voit que pour, par exemple, la première
25 colonne qui présente la composante accès lorsqu'on

1 considère uniquement que le réseau de distribution,
2 on voit que les résultats pour Gazifère sont
3 inférieurs à ceux de Union, à ceux Gaz Métro, à
4 ceux d'Enbridge New Brunswick et même à ceux de
5 Enbridge Gas Distribution.

6 Donc la position de l'ACIG c'est qu'on
7 comprend qu'il y aurait des circonstances
8 particulières, là, qui feraient en sorte que ce
9 trente-neuf pour cent (39 %)-là s'expliquerait par
10 ces circonstances particulières-là. Je ne suis pas,
11 en tant qu'analyste, entièrement satisfaite des
12 circonstances particulières qui nous ont été
13 décrites hier et qui permettrait de justifier un
14 tel écart.

15 (9 h 39)

16 On voit que, même applicable sur l'ensemble
17 du réseau... puis ici, c'est un peu difficile parce
18 que chez Gazifère on dit qu'il n'y a pas de réseau
19 de transmission. Donc, la colonne ici qui... chez
20 Gaz Métro, par ailleurs, c'est de la transmission.
21 C'est véritablement des conduites de transmission.
22 Donc... mais on voit tout de même que lorsqu'on
23 compare la troisième colonne, qui est la composante
24 accès sur l'ensemble du réseau, Enbridge New
25 Brunswick est à quarante-quatre pour cent (44 %),

1 Gaz Métro se situe entre quarante-cinq (45) et
2 cinquante-trois pour cent (53 %). Et puis, je mets
3 ces deux chiffres-là ici parce que, comme vous le
4 savez peut-être, Gaz Métro est à revoir ses
5 méthodes d'allocation des coûts et a produit, dans
6 le cadre de son dossier, son récent dossier, de
7 nombreux documents. Et certains documents ont mis à
8 jour certaines données. Donc, la donnée n'est pas
9 toujours la même selon le document qu'on consulte
10 parce qu'il y a eu beaucoup de mises à jour dans le
11 cadre de ce document-là. Donc, dans certains
12 documents plus récents, on retrouve la donnée de
13 cinquante-trois pour cent (53 %); et dans certains
14 documents qui n'avaient pas été à jour, on retrouve
15 la donnée de quarante-cinq pour cent (45 %). Et
16 ceci pour l'ensemble du réseau.

17 Donc là, il faut se poser la question :
18 bien, qu'est-ce qui ferait en sorte que chez
19 Gazifère on allouerait le coût des conduites en
20 fonction du nombre de clients, dans une proportion
21 si faible comparée aux autres distributeurs?
22 Quelles sont les caractéristiques? Comment est-ce
23 qu'on peut... outre le fait que l'équation de
24 régression linéaire nous donne ce chiffre-là. Et
25 puis on sait que la méthode, ici, donne des

1 résultats très, très différents d'une méthode à
2 l'autre. On sait aussi que c'est une méthode qui
3 est très sensible aux données qu'on utilise. On
4 sait que s'il y a une certaine épuration des
5 données, ça aurait pu nous.... Donc, ce qu'on sait,
6 c'est que le résultat est excessivement sensible à
7 la méthode utilisée. Et qu'on utilise l'Intercepte
8 Zéro comme méthode, le modèle va nous donner des
9 résultats très, très différents. Donc... donc, à la
10 fin du compte, on est obligé de s'assurer, en tant
11 qu'êtres humains, qu'on est confiant qu'on a un
12 résultat qui est raisonnable et qui est acceptable.
13 Pour ceux qui sont intéressés, ici, j'ai inscrit à
14 la diapositive qui suit les références exactes des
15 chiffres que j'ai présentés à ce tableau-ci, au
16 tableau précédent.

17 Donc, c'est pour ces raisons-là que l'ACIG
18 demande à la Régie de valider l'approche de
19 l'Intercepte Zéro utilisée par Gazifère pour la
20 classification des coûts des conduites de
21 distribution, valider que cette approche-là soit
22 encore appropriée et produise un résultat qui est
23 raisonnable. Puis, dans l'attente d'une telle
24 validation, de fixer la composante accès à un
25 niveau que l'ACIG juge raisonnable, qui serait de

1 quarante-cinq pour cent (45 %), pour le réseau
2 basse pression, ce qui lui donnerait une proportion
3 de trente-quatre pour cent (34 %) pour l'ensemble
4 du réseau. Écoutez, ce n'est pas un saut très, très
5 important mais je pense que ça mettrait la
6 proportion accès de Gazifère dans l'ensemble... en
7 tout cas qui la rendrait plus raisonnable que ce
8 qu'elle est en ce moment, bon. Voilà pour la
9 question de l'allocation des coûts des conduites.

10 Maintenant, au niveau de
11 l'interfinancement, alors, Gazifère a produit à sa
12 pièce 414 page 4 les ratios d'interfinancement
13 entre différents tarifs. Donc, chez Gazifère, les
14 tarifs... le tarif 5, 9 et 3, ainsi que le tarif 1
15 interfinance le tarif 2 qui est le tarif qui
16 regroupe la clientèle résidentielle.

17 Ce que ça nous dit, ça, c'est que les
18 clients du tarif 3, bien, pour chaque dollar que ça
19 en coûte à Gazifère, par exemple, pour les
20 desservir, bien, ces clients-là... on récupère
21 auprès de cette clientèle-là, de ces clients-là, un
22 dollar et soixante-quatre (1,64 \$). Et les clients
23 du tarif 5, bien, bien c'est presque un dollar et
24 cinquante (1,50 \$) qu'on récupère pour chaque
25 dollar qu'on débourse pour produire un service à

1 ces clientèles-là.

2 Écoutez, j'ai ajouté ici une citation qui a
3 été prise d'une décision qui date de dix-neuf cent
4 quatre-vingt-dix-sept (1997). Donc, le débat sur
5 l'interfinancement, ça en est un qui date. Et j'ai
6 ajouté cette citation-là parce que, en quatre-
7 vingt-dix-sept (97), l'ACIG avait fait des
8 représentations incitant la Régie à adopter des
9 mesures menant à une réduction de
10 l'interfinancement. Bon, mais la Régie avait agi à
11 cette époque-là mais dans cette décision-là avait
12 dit : « Bien, écoutez, on est en train... il a y
13 avoir une révision de la méthode d'allocation des
14 coûts, et ensuite, on verra à voir qu'est-ce qu'on
15 fera de cet objectif-là. » Alors, l'ACIG relance
16 cette invitation-là à la Régie. Tout l'exercice de
17 l'allocation des coûts est basé sur le principe de
18 causalité des coûts; on a un grand principe en
19 tarification qui est le principe d'utilisateur-
20 payeur. Et puis, bon, donc on dit que tout
21 l'exercice de tarification puis d'allocation des
22 coûts est assis sur ces grands principes-là. Et
23 puis ensuite, bien, on voit qu'on a de la
24 difficulté à les appliquer. C'est-à-dire qu'on
25 demande aux industriels et aux commerces, qui ne

1 sont pas tous des gros commerces nécessairement, à
2 payer un dollar et soixante-quatre (1,64 \$) pour
3 chaque dollar de coût qu'on débourse pour eux.

4 (9 h 44)

5 Donc, l'ACIG invite la Régie à évaluer la
6 possibilité d'établir un plafond à
7 l'interfinancement dans un dossier qu'elle jugera
8 approprié. Et on sait que des plafonds ont été
9 adoptés récemment au Nouveau-Brunswick. Et ils sont
10 appliqués à Enbridge au Nouveau-Brunswick. Ce
11 qu'Hydro-Québec aussi a déjà fait un exercice à ce
12 chapitre-là. Donc, l'ACIG considère que ça serait
13 un objectif qui pourrait être envisagé par la Régie
14 de mettre en place des plafonds qui pourraient
15 progressivement, là, qu'on pourrait progressivement
16 viser. Ça complète ma présentation.

17 Me GUY SARAULT :

18 Alors, je n'aurai pas d'autres questions pour
19 madame Falardeau. Elle est disponible pour être
20 contre-interrogée.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Je vous remercie. Maître Tremblay.

23 Me LOUISE TREMBLAY :

24 Je n'ai aucune question, Madame la Présidente.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie. Maître Rondeau?

3 INTERROGÉE PAR Me PIERRE RONDEAU :

4 Q. [9] Bonjour, Madame Falardeau.

5 R. Bonjour.

6 Q. [10] Je me réfère pour la prochaine question aux
7 pièces B-0310 (GI-26, Document 1) ainsi qu'à la
8 pièce B-096 (GI-36, Document 2). La pièce B-0317
9 est en fait l'état annuel du nombre de clients des
10 volumes et des revenus de distribution et revenus
11 totaux pour la cause tarifaire. Pour l'année témoin
12 deux mille seize (2016), les marchés de Gazifère se
13 résument à quarante-deux mille trois cent soixante-
14 dix-neuf (42 379) clients, dont trente-neuf mille
15 cent vingt-neuf (39 129) clients pour le secteur
16 résidentiel au tarif 2, de trois mille deux cents
17 trente-six (3236) clients commerciaux aux tarifs 1
18 et 3, onze (11) industriels aux tarifs 1 et 5, et
19 trois clients industriels au tarif 9. Les deux
20 secteurs, résidentiel et commercial, occupent à eux
21 seuls soixante-seize pour cent (76 %) des volumes.

22 Par ailleurs, à la pièce GI-36, Document 2,
23 Gazifère indique à la ligne 2 de ce tableau
24 l'allocation du coût de service entre ces tarifs
25 pour l'année témoin. On peut noter que, sur un coût

1 total de vingt-cinq point cinq millions (25,5 M\$),
2 dix-neuf point sept millions (19,7 M\$) sont alloués
3 au tarif 2 utilisé par les clients du secteur
4 résidentiel, soit soixante-dix-sept point cinq pour
5 cent (77,5 %) du coût du service total; des clients
6 industriels, 3, 5 et 9, ont respectivement zéro six
7 (06 %), un pour cent (1 %) et un point 1 pour cent
8 (1,1 %) des coûts.

9 Alors la question est la suivante :
10 Considérant les données que je viens de vous lire
11 de façon extensive, selon vous, est-ce que les
12 niveaux actuels de l'allocation des coûts entre les
13 tarifs de Gazifère reflètent la nature et la
14 structure des marchés de Gazifère, à partir du
15 nombre de clients, proportion des coûts, et
16 caetera?

17 R. Bien, sous réserve...

18 Q. [11] Quelle est votre opinion?

19 R. Sous réserve des commentaires qui ont été faits
20 concernant l'allocation des coûts des conduites et
21 les autres commentaires qui ont été faits
22 concernant les autres, ce sont les commentaires que
23 nous avons à faire. Voilà!

24 (9 h 49)

25 Q. [12] Je vous réfère ensuite à la page 11 du mémoire

1 que vous avez déposé où vous indiquez que :

2 Gaz Métro fonctionnalise ses coûts
3 entre la fourniture, la compression,
4 le transport, 12 l'équilibrage et la
5 distribution. Elle fixe des prix
6 distincts pour chacun de ces 13
7 services.

8 Vous réferez également à Fortis qui fonctionnalise
9 ses coûts en trois services et Hydro-Québec.

10 Vous recommandez à la page 13 que Gazifère
11 adopte une approche qui regrouperait les
12 composantes des coûts de service selon les services
13 distribution, transport, fourniture et entreposage.
14 Alors, la question que je vous pose, est-ce que
15 vous recommandez que Gazifère adopte une approche
16 d'allocation similaire à celle proposée par Gaz
17 Métropolitain dans son dossier - dont la décision
18 n'est toujours pas rendue - ou celle de Fortis ou
19 Hydro-Québec, entre les trois?

20 R. En fait, aucune de ces réponses.

21 Q. [13] Aucune de ces réponses?

22 R. Non. Ce que je propose, c'est que Gazifère adopte
23 une méthode de fonctionnalisation qui la serve,
24 elle, en fonction de ces services. Pour chaque prix
25 qui est déterminé, qui est fixé par Gazifère, doit

1 correspondre à une fonction. Alors, dans ses
2 conditions de service et tarif, Gazifère fixe des
3 prix, dans le cadre de ses différents tarifs, fixe
4 des prix pour la distribution, le transport et
5 l'équilibrage ou l'entreposage ainsi que la
6 fourniture.

7 Ces prix-là qui sont fixés se sont les
8 extrants de l'exercice d'allocation des coûts et de
9 l'exercice tarifaire. L'intrant c'est les coûts
10 mais les coûts doivent être d'abord regroupés dans
11 les grands services pour lesquels on va
12 éventuellement établir des prix. Donc, il doit y
13 avoir une correspondance entre les fonctions et les
14 prix qui sont produits à la fin de l'exercice
15 d'allocation des coûts et de tarification.

16 Donc, Gazifère doit établir quelles sont
17 les fonctions qui seraient appropriées pour elle
18 mais les fonctions, ce que l'ACIG soumet, c'est que
19 les fonctions qui sont identifiées ici, il y a une
20 incompréhension ou, en tout cas, l'ACIG est d'avis
21 que ces fonctions-là ne peuvent pas être les
22 fonctions retenues dans l'exercice d'allocation des
23 coûts.

24 C'est important que chacune des fonctions
25 soit mutuellement exclusive, c'est-à-dire qu'on ne

1 peut pas avoir une fonction qui se rapporte à un
2 prix de distribution et se rapporte à un prix de
3 transport comme, par exemple, la fonction « gas
4 supply » ou la fonction « unidentifiable ». Il faut
5 qu'on fasse, on fait des enveloppes distinctes au
6 début de l'exercice d'allocation des coûts et on
7 distingue les montants qui seront récupérés par
8 l'intermédiaire du prix de distribution, des
9 montants qui seront récupérés par l'intermédiaire
10 du prix de transport, des montants qui seront
11 récupérés par l'intermédiaire des prix
12 d'entreposage ou d'équilibrage et de fourniture.

13 C'est à Gazifère de déterminer quelles sont
14 les fonctions mais ce sera dans cet ordre-là
15 nécessairement. Maintenant, est-ce que ça doit être
16 exactement celle de Fortis, ce n'était ici qu'un
17 cas de figure pour faire comprendre.

18 Q. [14] D'accord. Alors, vous êtes d'accord que le
19 tarif 200 de Enbridge répond à tous les besoins
20 gaziers de Gazifère. Ça comprend, ça, la
21 fourniture, l'équilibrage et la compression et le
22 transport, vous êtes d'accord avec ça?

23 R. Oui. Oui.

24 Q. [15] Par ailleurs, parce que j'essaie de bien
25 comprendre un petit peu à la page sur votre

1 présentation, la page 3 de votre présentation
2 portant sur la fonctionnalisation, pour bien
3 comprendre votre témoignage, c'est que vous donnez
4 l'exemple de la fonctionnalisation des quatre
5 postes : distribution, transport, équilibrage et
6 fourniture.

7 Ce que vous souhaitez, c'est qu'on
8 redistribue la section « unidentifiable » qu'on
9 retrouve ici dans la preuve de Gazifère entre ces
10 différents postes là, est-ce que c'est ce que je
11 dois comprendre? Vous devez...

12 R. Non, parce que... Excusez-moi.

13 Q. [16] Oui, qu'est-ce qu'on fait avec le poste
14 « unidentifiable »? Je veux bien comprendre votre
15 position.

16 R. Non, mais ce n'est pas une fonction. Ça n'a pas à
17 exister comme fonction. Vous comprenez que
18 « unidentifiable » a été créé comme étant une
19 fonction. Il y a des centres de coûts qui ont été
20 inclus dans cette fonction-là. Ces centres de coûts
21 là portaient une définition, c'était des centres de
22 coûts qui étaient considérés comme négligeables
23 selon les réponses de Gazifère. Alors, bon, c'était
24 peut-être sûrement des coûts négligeables.

25 Néanmoins, on doit attribuer ces coûts-là

1 soit au service de distribution, transport, ils
2 devront être récupérés, même s'ils sont
3 négligeables. On doit trouver une façon de les
4 attribuer aux différents grands services pour
5 pouvoir récupérer ces coûts-là par l'intermédiaire
6 du tarif approprié.

7 (9 H 55)

8 Q. [17] D'accord, je vous remercie. À la page 24 de
9 votre mémoire vous soulignez qu'en ce qui a trait à
10 la composante accès des coûts, étant donné la
11 faiblesse, les faiblesses documentées des apports
12 de l'Intercepte Zéro et de niveau minimal, qu'il
13 faut s'assurer que les résultats obtenus ne soient
14 pas arbitrairement appliqués, mais soient logiques
15 et raisonnables, ce qui requiert l'exercice d'un
16 certain jugement, suivant ma compréhension de votre
17 témoignage.

18 Vous demandez à la Régie, par ailleurs, à
19 la page 27, que la composante justement d'accès
20 soit fixée à quarante-cinq pour cent (45 %) dans le
21 présent dossier, soit le taux correspondant à celui
22 appliqué par la compagnie affiliée EGD ainsi que
23 Gaz Métro, en attendant que l'approche Intercepte
24 Zéro soit validée. C'est bien ce que j'ai compris.

25 Alors veuillez expliquer pourquoi le taux

1 de quarante-cinq pour cent (45 %) appliqué à EGD et
2 Gaz Métro est logique et raisonnable pour Gazifère.
3 R. Écoutez, le vingt-neuf pour cent (29 %) ou le
4 trente-neuf pour cent (39 %), là, selon qu'il est
5 appliqué sur le réseau de distribution ou le réseau
6 total, c'est le résultat d'une équation, d'une
7 régression linéaire. Le résultat de cette équation-
8 là est très fragile ou est très sensible à la
9 qualité des données, au type d'épuration des
10 données qui a été fait. Gazifère, dans ses réponses
11 à nos questions, a indiqué pour le lecteur averti
12 qu'il y avait une certaine épuration des données
13 qui avait été faite. On n'a pas... nous n'avons pas
14 posé de questions à cet effet-là, mais on sait que
15 les données extrêmes qui sont enlevées, qui sont
16 retirées de la base de données peuvent avoir une
17 grosse incidence et quelle est la règle qu'on va
18 appliquer pour retirer ces données-là.

19 Donc on sait que les données, les intrants
20 qui sont utilisés pour l'estimation du modèle de
21 régression linéaire ont une grande incidence sur le
22 résultat. On sait que le modèle qui est utilisé,
23 d'estimation qui est utilisé par Gazifère est un
24 modèle qui est reconnu pour sous-estimer la
25 composante accès. Il est reconnu pour sous-estimer

1 la composante accès au moins par deux experts qui
2 ont été reconnus ici par la Régie dans le cadre du
3 dossier de Gaz Métro, le 3867, c'est-à-dire
4 monsieur Knecht et le docteur Overcast, qui ont
5 tous les deux affirmés que cette hypothèse de
6 linéarité-là, qui est celle qui est utilisée par
7 Gazifère dans son modèle, elle sous-estime, elle
8 mène à une composante accès qui est sous-estimée.

9 Donc... donc on sait que ce modèle-là - et
10 ce n'est pas seulement que ces deux experts
11 américains-là - on sait qu'ici au Canada aussi les
12 organismes réglementaires qui se penchent sur la
13 question, dans les dernières années, ont reconnu
14 que ce modèle-là sous-estimait la composante
15 d'accès. Donc, c'est notre perception que la
16 composante accès de vingt-neuf (29 %) ou trente-
17 neuf pour cent (39 %) n'est exclusivement que le
18 résultat du fait qu'on utilise une approche qui
19 biaise le résultat obtenu. Et qu'il n'y a pas de
20 raison autre que le fait qu'on a utilisé ce modèle-
21 là avec ces données-là et que ça a donné trente-
22 neuf pour cent (39 %). Et que justement, quand nous
23 demandions hier à Gazifère d'expliquer quelles sont
24 les circonstances qui pourraient expliquer, bien
25 nous n'avons pas été satisfaits dans les réponses

1 que nous avons obtenues.

2 Donc à ce moment-là on considère qu'il n'y
3 a pas de raison que Gazifère... qui expliquerait
4 que Gazifère pourrait avoir une composante accès
5 qui serait si faible et qui ne serait pas au moins
6 comparable à celle qui est appliquée chez Enbridge
7 en Ontario. Et chez Gaz Métro même dépendamment Des
8 documents qu'on utilise, là, ce serait une
9 composante accès supérieure, qui serait de l'ordre
10 de cinquante pour cent (50 %), qui serait
11 appliquée.

12 Q. [18] Ma dernière question, Madame Falardeau,
13 porterait sur le plafond au ratio
14 d'interfinancement que vous proposez. Alors si on
15 considère les niveaux d'interfinancement
16 présentement chez Gazifère, que l'on retrouve à la
17 page 12 de votre présentation, est-ce que vous
18 pourriez préciser comment un plafond pourrait être
19 appliqué à Gazifère, compte tenu des financements
20 actuels? Je vous demande juste d'élaborer un petit
21 peu sur votre proposition; vous avez fait référence
22 à 1.20 au Nouveau-Brunswick. Là, il y a divers...
23 tenter de retrouver un équilibre graduel, si j'ai
24 bien compris votre proposition.

25 Alors, est-ce que vous pourriez élaborer un

1 petit peu sur la façon...

2 R. Oui.

3 Q. [19] ... au regard des niveaux d'interfinancement
4 qu'on a présentement...

5 (10 H 00)

6 R. Écoutez...

7 Q. [20] ... chez Gazifère?

8 R. ... la proposition de l'ACIG, c'est que cette
9 question-là soit discutée puis analysée dans le
10 cadre du dossier que la Régie jugera approprié.
11 Donc, l'ACIG n'a pas fait son analyse sur ces
12 questions-là. Cependant, l'ACIG observe que tout
13 l'exercice d'allocation des coûts et de
14 tarification est basé sur des principes de
15 causalité, c'est-à-dire... causalité, ça veut dire,
16 le consommateur qui cause, qui engendre un coût,
17 devra payer... on devra allouer à ce consommateur-
18 là ce coût-là qu'il a engendré, et on devra établir
19 une tarification sur la base du principe
20 utilisateur-payeur, c'est-à-dire on devra établir
21 une tarification qui va, le plus possible, refléter
22 ce coût-là qu'il aura engendré.

23 Donc, on établit ces principes-là. On les
24 défend lorsque nous établissons les méthodes
25 d'allocation des coûts. Mais quand vient le temps

1 d'établir une tarification, on s'éloigne de ces
2 principes-là. Donc, l'ACIG soumet simplement qu'il
3 y aurait lieu... comme c'est fait dans d'autre
4 juridictions, il y aurait lieu de voir s'il n'y a
5 pas lieu de fixer un plafond, même si un certain
6 interfinancement existe inévitablement, mais tout
7 de même de fixer un plafond à cet interfinancement-
8 là et de revoir toute cette question-là dans le
9 cadre d'un dossier approprié.

10 Q. [21] D'accord, je vous remercie infiniment, Madame
11 Falardeau. Ça va être tout.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci, Maître Rondeau. Monsieur Pilotto.

14 INTERROGÉE PAR LA FORMATION :

15 M. LAURENT PILOTTO :

16 Q. [22] Oui, bonjour, Madame Falardeau. Avant de
17 débiter les questions à vous, je voudrais juste
18 faire un point. Puis, je ne sais pas si peut-être
19 monsieur Sarault... maître Sarault est mieux placé
20 que vous pour répondre à ces questions-là. Ça fait
21 longtemps que l'ACIG n'est pas venue devant la
22 Régie dans les dossiers de Gazifère. Puis, on avait
23 des discussions à l'interne, puis là, on n'était
24 plus certain. Ça fait que, peut-être, Maître
25 Sarault, vous pouvez nous préciser : l'ACIG

1 représente quelques grands clients industriels au
2 Québec puis en Ontario, n'est-ce pas?

3 Me GUY SARAULT :

4 Oui.

5 M. LAURENT PILOTTO :

6 Donc, c'est un regroupement de très, très grands
7 clients industriels. Puis, je porte... ne me prêtez
8 pas d'intention, c'est vraiment juste pour
9 clarifier notre compréhension : est-ce que, parmi
10 les clients que regroupe l'ACIG, il y a des clients
11 qui sont clients de Gazifère?

12 Me GUY SARAULT :

13 Il y en a au moins un.

14 M. LAURENT PILOTTO :

15 Il y en a au moins un.

16 Me GUY SARAULT :

17 Il y en a au moins un. Et il y a aussi... si je
18 peux me permettre d'ajouter quelque chose, nous
19 sommes intervenus, comme vous le savez, dans le
20 dossier d'allocation du coût du service de Gaz
21 Métro. Nous avons pris une position. Nous avons un
22 expert. Et il y a une question aussi de cohérence
23 réglementaire. On sait que, par exemple, certaines
24 décisions qui pourraient être rendues sur des
25 questions de principe dans des dossiers de Gazifère

1 pourraient éventuellement se répercuter chez Gaz
2 Métro ou vice versa. Alors, c'est aussi une source
3 de préoccupation. Mais, oui, nous avons au moins un
4 client industriel dans la franchise de Gazifère.

5 M. LAURENT PILOTTO :

6 Ce qui ne vous enlève rien en termes de
7 représentativité de clients industriels au sens
8 large. Puis, je ne voulais pas...

9 Me GUY SARAULT :

10 Non, non.

11 M. LAURENT PILOTTO :

12 ... avancer là-dessus mais...

13 Me GUY SARAULT :

14 C'est tout à fait légitime. Il faut avoir un
15 intérêt.

16 M. LAURENT PILOTTO :

17 Bien, oui, c'est un minimum mais ça, on vous l'a
18 déjà reconnu, cet intérêt-là puisque vous êtes
19 intervenant au dossier.

20 Me GUY SARAULT :

21 Oui.

22 M. LAURENT PILOTTO :

23 Ça fait que, voilà, ça clôt ma question là-dessus.

24 Il ne demeure pas moins que chez Gazifère, les
25 clients industriels ou les grands clients

1 industriels, appelons-les comme ça, pas
2 nécessairement membres de l'ACIG mais les grands
3 clients industriels, il y en a très peu. Tantôt,
4 maître Rondeau en a fait la nomenclature. Mais
5 quand on fait le tour des tarifs 3, 5 et 9...

6 Me GUY SARAULT :

7 Il y en a onze (11) au total, des clients
8 industriels.

9 M. LAURENT PILOTTO :

10 Voilà. Et c'est ça, ma question était... puis là,
11 je pense que je peux m'adresser à votre témoin, ma
12 question était autour des ratios
13 d'interfinancement, parce que je vous connais des
14 talents en mathématiques, Madame Falardeau. Donc,
15 vous conviendrez avec moi que quand on regarde, par
16 exemple, à votre diapositive 5, quand vous faites
17 des comparaisons de l'impact qu'aurait le choix
18 d'une méthode par rapport à une autre, êtes-vous
19 d'accord avec moi que si demain matin la Régie
20 rendait une décision et disait à Gazifère :
21 « Dorénavant, vous allez utiliser le réseau de
22 taille minimale d'un pouce (1 po) ou d'un pouce et
23 quart (1,25 po), » il n'y en a plus de problème
24 d'interfinancement pour les clients industriels?
25 Hein? Parce que là, tout d'un coup, le ratio

1 revenus-coûts, on vient de changer le dénominateur.
2 Puis, le coût vient de diminuer considérablement, à
3 tarif égal, le ratio qui semble catastrophique de
4 un point soixante-quatre (1,64) ou un point
5 quarante-huit (1,48), bien, il devient 1.

6 (10 h 06)

7 R. Bien, je ne comprends pas en fait. Excusez-moi!
8 Mais si on ne change pas le numérateur puis on
9 réduit le dénominateur, est-ce que la fraction ne
10 va pas justement gonfler?

11 Q. [23] Bien, oui. Mais faites l'effet inverse. Peu
12 importe, dans le fond ce que vous dites, c'est
13 très, très sensible, la méthode d'allocation de
14 coûts, puis le ratio revenu-coût qui va en
15 découler, parce qu'il y a des très petits nombres,
16 contrairement aux tarifs 1 et 2 qui regroupent des
17 grands ensembles et de clients et de dollars...

18 R. Non.

19 Q. [24] ... dans le cas des tarifs 3, 5 et 9...

20 R. Je comprends l'essence de ce que vous voulez dire.
21 C'est que le trente-trois pour cent (33 %) ici, il
22 paraît assez impressionnant, mais que c'est un
23 petit chiffre. Alors...

24 Q. [25] C'est ça.

25 R. C'est sûr que si on passe de 1 à 2, bien, on

1 augmente de cent pour cent. Mais on a juste
2 augmenté de une unité. Donc, c'est sûr que de
3 l'exprimer en proportion... Mais c'est pour
4 exprimer quand même... Il n'y a pas juste... Dans
5 le tarif 1 aussi, il y a beaucoup de monde dans le
6 tarif 1. Il y a du commercial, de l'industriel. Il
7 y a un impact moins important, à dix-sept pour cent
8 (17 %). Mais c'est quand même considérable. Puis si
9 on passait donc à ces méthodes-là, puis je ne dis
10 pas qu'on devrait passer à ces méthodes-là,
11 simplement qu'on devrait revoir que la méthode
12 actuelle sous-évalue la composante accès et qu'il y
13 a lieu de valider quelle est la méthode appropriée.

14 Mais si jamais il y avait un passage à une
15 méthode qui amenait la composante accès à quarante-
16 deux pour cent (42 %) ou à cinquante-six pour cent
17 (56 %), bien, ça réduirait quand même de façon
18 importante soit de huit pour cent (8 %) ou de dix-
19 sept pour cent (17 %) si on se base sur le tarif 1
20 où les revenus sont... les coûts sont quand même
21 plus importants, là, mais les coûts qui sont
22 alloués au tarif 1. Si on réduit les coûts puis on
23 continue d'aller récupérer le même montant auprès
24 de cette classe tarifaire là, le tarif 1, bien,
25 notre coefficient d'interfinancement vient de

1 gonfler.

2 Q. [26] J'en conviens. En fait, vous avez dit ce que
3 je voulais entendre, c'est que, essentiellement,
4 quand on parle d'interfinancement et de
5 problématique de répartition de coûts ou de « rate
6 design » chez Gazifère, ça se passe entre le tarif
7 1 et 2. Les autres tarifs, ils représentent
8 tellement peu de clients puis les chiffres sont
9 tellement petits que, parler de ratio
10 d'interfinancement, quand ça concerne un client
11 puis qu'on alloue quinze mille piastres (15 000 \$)
12 de coûts à un client, bien, qu'on alloue quinze
13 (15 000 \$) ou vingt mille piastres (20 000 \$), je
14 veux dire, sur un revenu requis de distribution de
15 vingt-cinq millions (25 M\$), vous convenez avec moi
16 que ça se passe entre le tarif 1 et 2. Et, là, je
17 suis d'accord avec vous, le choix de la méthode va
18 faire que les ratios d'interfinancement entre le
19 tarif 1 et 2 vont changer. Mais pour ce qui est des
20 clients aux tarifs 3, 5, 9, à la limite, demain
21 matin, on pourrait faire des corrections qui
22 annuleraient complètement l'interfinancement dans
23 ces tarifs-là. Les montants sont tellement petits.
24 R. Puis les clients dans ces tarifs-là, le client qui
25 retire... qui sont assujettis à ces tarifs-là en

1 seraient bien contents.

2 Q. [27] Assurément, mais ce n'est pas ce que j'ai dit
3 que nous allions faire. Bien, voilà! J'ai peut-être
4 une dernière question. Parce que l'ACIG se dit, par
5 votre voix, se dit étonnée des explications,
6 étonnée ou insatisfaite des explications de
7 Gazifère à l'endroit des circonstances
8 particulières du réseau. Mais êtes-vous d'accord
9 avec moi que Gazifère parmi votre liste de
10 comparables, Gazifère, c'est vraiment ce qu'on
11 appelle une « munies », pas du tout comparable à
12 même Enbridge Nouveau-Brunswick qui est un petit
13 distributeur, mais très étiolé, peu de clients,
14 mais Gazifère puis Gaz Métro, Gazifère puis Union
15 ou Gazifère, un distributeur mais très étiolé, peu
16 de clients mais Gazifère puis Gaz Métro, Gazifère
17 puis Union, ou Gazifère puis Enbridge Gas
18 Distribution, on n'est pas dans la même ligue, là,
19 on n'est pas dans le même type de coûts, de nature,
20 de service, non? Bien sûr que ce sont tous des
21 distributeurs mais on ne parle pas de la même
22 taille de joueurs.

23 R. Mais qu'est-ce qui devrait justifier que le réseau
24 basse pression soit alloué en fonction de la
25 capacité dans une bien plus large mesure chez

1 Gazifère que chez ces autres distributeurs là,
2 outre le fait que la régression donne ça?

3 Puis si on avait choisi de ne pas exclure
4 certaines données extrêmes, bien, ça aurait donné
5 autre chose. Donc, il faut être capable de
6 l'expliquer.

7 Q. [28] Je voulais juste vous faire réaliser que vous
8 comparez Gazifère à des joueurs qui sont d'une
9 autre nature selon moi mais...

10 R. Hum, hum.

11 Q. [29] ... bon. Je n'ai pas d'autres questions.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. [30] Je vous remercie. Une question pour vous,
14 Madame Falardeau. À la page 28 de votre mémoire,
15 vous parlez de la rémunération des comptes de frais
16 reportés et vous indiquez, concernant la question
17 de la rémunération des comptes de frais reportés :

18 L'ACIG était préoccupée par le fait
19 que les charges d'exploitation liées
20 au programme de francisation étaient
21 traitées de la même façon que les
22 investissements liés au programme.

23 mais que, comme le CFR lié au programme de
24 francisation a été terminé - je vais dire ça comme
25 ça - vous n'avez pas de commentaires.

1 Évidemment, ce type de décision-là sur la
2 méthodologie ou pour la rémunération des comptes de
3 frais reportés, on espère ne pas faire ça à chaque
4 année. C'est une vision à long terme qu'on essaie
5 d'avoir pour ces comptes-là.

6 S'il y avait encore un compte de frais sur
7 les programmes de francisation, qu'est-ce qui vous
8 préoccupait dans ce compte-là pour être traité
9 comme un investissement? Parce que l'histoire nous
10 enseigne qu'avec Gazifère et d'autres
11 distributeurs, les comptes d'écarts et de report
12 fluctuent grandement alors il peut y en avoir
13 beaucoup d'ajoutés et beaucoup d'enlevés alors,
14 quelques fois, il faudrait avoir une vision plus à
15 long terme de dire « Bien, qu'est-ce qui vous
16 préoccupait? ».

17 R. Bien, écoutez, je me resitue dans ce sujet-là. À ce
18 moment-là, c'était de se demander si les montants
19 considérés comme des investissements versus des
20 montants considérés comme des dépenses
21 d'exploitation, je crois, devaient être rémunérés
22 de la même façon, au même niveau. Est-ce qu'ils
23 représentent des risques comparables? Donc, c'était
24 cette question-là que j'avais l'intention
25 d'investiguer et quand j'ai vu que le sujet, que le

1 compte était terminé...

2 Q. [31] Terminé.

3 R. Donc, c'était au niveau, c'est ça, des risques et
4 de la rémunération de ces composantes-là.

5 Q. [32] Donc, si je comprends bien, c'est lorsque l'on
6 fait le choix - bien, en fait, le choix - lorsqu'il
7 y a un CER ou un CRI - je vais dire CER ou CRI
8 parce que je pense que c'est la terminologie qui a
9 été retenue - entre le CRI, un des critères qu'on
10 devrait regarder lorsqu'on fait cette
11 détermination-là au moment de la création d'un
12 prochain compte, ça serait de regarder si les
13 risques sont similaires à celui d'un investissement
14 ou celui d'une dépense? Je veux juste bien
15 comprendre.

16 R. Bien, c'était ce que j'ai cru comprendre des
17 lectures que j'ai faites, effectivement, qu'il doit
18 y avoir un lien entre la rémunération des comptes
19 et puis le risque associé à ces montants-là.

20 Q. [33] D'accord. Je vous remercie. Alors, ça va être
21 l'ensemble des questions pour la formation. Je vous
22 remercie. À moins que vous ayez un
23 réinterrogatoire, Maître Sarault?

24 Me GUY SARAULT :

25 Pas de réinterrogatoire. Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, je vous remercie beaucoup. Il est
3 présentement dix heures et quart (10 h 15), on va
4 prendre une pause de quinze (15) minutes, ça
5 permettra également à la FCEI de s'installer comme
6 témoin. Alors, je vous remercie beaucoup. Maître...
7 Là, je donne du monsieur et puis je vous appelle
8 maître. Alors, je me trompe. Alors, merci beaucoup,
9 Madame Falardeau, merci beaucoup de votre
10 témoignage et puis on se revoit à dix heures trente
11 (10 h 30).

12 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

13

14 REPRISE DE L'AUDIENCE

15 (10 h 30)

16

17 PREUVE DE LA FCEI

18

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Bonjour, Maître Charlebois.

21 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

22 Bonjour, Madame la Présidente, messieurs les
23 régisseurs. Nous allons présenter ce matin la
24 preuve de la FCEI. Monsieur Gosselin est disponible
25 pour être assermenté.

1 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce trente et unième
2 (31e) jour du mois de mars, A COMPARU :

3

4 ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place
5 d'affaires au 1039, rue de Dijon, Québec (Québec);

6

7 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
8 solennelle, dépose et dit :

9

10 INTERROGÉ PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

11 Q. [34] Alors, bonjour, Monsieur Gosselin. Bon matin.

12 R. Bonjour.

13 Q. [35] Nous allons procéder à l'adoption de la
14 preuve. Alors, la FCEI a déposé dans le présent
15 dossier une preuve sous la cote C-FCEI-0041.

16 Monsieur Gosselin, cette preuve a-t-elle été
17 préparée par vous ou sous votre supervision?

18 R. Oui.

19 Q. [36] Avez-vous des corrections à faire ce matin
20 dans ce document?

21 R. Oui, je ferais une petite correction à la page 4.

22 Au troisième paragraphe à partir du bas qui
23 commence par « cette information constitue un
24 début ». Donc, à la dernière phrase de ce
25 paragraphe-là, la phrase se lit :

1 Si les conduites d'acier sont
2 concentrées dans les plus grands
3 diamètres, cela augmente-t-il
4 artificiellement la pente de la
5 régression et le niveau de
6 l'intercepte?

7 Ici, j'ajouterais entre le « et », le dernier
8 « et » de la phrase « et le niveau de
9 l'intercepte » vers la fin « et cela réduit-il
10 artificiellement le niveau de l'intercepte? » Donc,
11 ici, l'idée étant que si vous augmentez la pente,
12 vraisemblablement, vous allez réduire le niveau de
13 l'intercepte et non pas l'augmenter.

14 Q. [37] Très bien. Merci beaucoup. Alors, est-ce que
15 vous adoptez cette preuve-là comme étant la preuve
16 de la FCEI dans le présent dossier?

17 R. Oui.

18 Q. [38] Merci beaucoup. Alors, sur ce, Madame la
19 Présidente, monsieur Gosselin va présenter les
20 faits saillants de notre preuve. Monsieur Gosselin.

21 R. Merci. Bonjour. Je vais vous parler surtout de la
22 question de la promotion des ventes. Mais avant,
23 j'aimerais aborder rapidement deux petits points.
24 Le premier concerne la question de l'allocation des
25 installations générales.

1 On fait la recommandation d'allouer ces
2 coûts-là en fonction des salaires suivant ce qui
3 avait notamment été recommandé par l'expert
4 Overcast dans le dossier de Gaz Métro. Et les
5 témoins de Gazifère ont mentionné qu'il n'y avait
6 pas d'indicateur de salaires et qu'il faudrait en
7 développer un si jamais on décidait d'aller dans
8 cette direction-là.

9 Simplement mentionner que je ne pense pas
10 que ce soit quelque chose qui soit très compliqué
11 parce que, quand on regarde l'exercice d'allocation
12 qu'on a, à mon sens, tout ce qu'il suffirait de
13 faire, c'est d'identifier dans chacun des groupes
14 de coûts, au début de la fonctionnalisation,
15 qu'est-ce qui est du salaire puis qu'est-ce qui ne
16 l'est pas, puis de prendre la portion salaire puis
17 de procéder dans l'exercice d'allocation jusqu'à la
18 fin, puis on se retrouverait avec une répartition
19 des coûts salariaux entre les différents tarifs.

20 Donc, selon toute vraisemblance, je pense
21 que c'est assez simple de faire ça. Si jamais ça ne
22 l'était pas pour une raison qui m'échappe, je pense
23 qu'on peut utiliser des proxy. Dans le cas de Gaz
24 Métro, du dossier de Gaz Métro, ils ne l'ont pas
25 fait, je pense, sur les salaires. Ils l'ont fait

1 sur les dépenses d'exploitation. Donc, ils se sont
2 rapprochés des salaires sans aller directement là.
3 Mais il y a moyen quand même d'aller vers une
4 allocation en fonction des salaires.

5 Le deuxième point concerne les conduites
6 principales. Madame Falardeau l'a mentionné à
7 quelques reprises dans son témoignage, mais je
8 trouve important d'insister quand même sur le fait
9 que, même si ça peut paraître banal, les choix
10 méthodologiques qui sont faits au niveau de
11 l'épuration des données, du choix de la méthode, de
12 l'actualisation des données, les indices qu'on
13 utilise pour actualiser les données, le fait de
14 grouper ensemble les conduites de métal puis les
15 conduites de plastique quand on fait les
16 régressions, tout ça peut avoir des incidences qui
17 peuvent être très importantes.

18 Puis la FCEI estime que c'est fondamental
19 d'aller s'assurer qu'on est confortable avec la
20 façon dont la méthode est appliquée.

21 (10 h 35)

22 Maintenant sur la question de promotion des
23 ventes. La... ce que... ce que Gazifère propose
24 c'est d'allouer les coûts de promotion des ventes
25 en fonction de la capacité. Par contre, Gazifère a

1 admis d'emblée que la promotion des ventes c'était
2 pas quelque chose qui était nécessaire pour
3 desservir le besoin de capacité des clients. Et
4 que... également qu'il n'y avait pas, par
5 incidence, il n'y avait pas une causalité entre le
6 besoin de capacité et le fait de faire de la
7 promotion des ventes.

8 Ce qu'on nous a expliqué plutôt c'est qu'en
9 fait ce n'est pas tant le besoin de capacité des
10 clients qui implique la nécessité de faire de la
11 promotion, c'est la capacité excédentaire. C'est le
12 fait que la capacité du réseau n'est pas pleinement
13 utilisée puis qu'on va chercher à améliorer le
14 facteur d'utilisation. Et à ce niveau-là je pense
15 que c'est important de faire attention de ne pas
16 mélanger deux choses. Même si d'un côté on a
17 quelque chose qui s'appelle de la capacité, qui est
18 la capacité qu'on utilise, puis de l'autre côté un
19 autre concept qui est la capacité, mais qui est la
20 capacité non utilisée, c'est quand même deux choses
21 qui sont complètement différentes. Et l'idée de
22 dire je vais... j'engage des coûts pour remplir le
23 tuyau et je vais exiger ces coûts-là
24 proportionnellement à la quantité, la part de
25 capacité qui est utilisée dans le tuyau par les

1 clients n'a pas de fondement logique. Même, à la
2 limite, la relation est à l'inverse. Si vous avez
3 un tuyau qui est plein à moitié puis qu'un client
4 augmente sa consommation pour... et contribue donc
5 à réduire l'excédent dans le tuyau, on va exiger
6 plus de lui en fonction de ce qui est proposé pour
7 l'effort qui va être fait éventuellement pour
8 continuer à remplir ce qui reste de disponible dans
9 le tuyau. Donc c'est un peu contre-intuitif à la
10 base comme façon de procéder.

11 L'autre élément c'est que l'idée même que
12 la promotion est faite pour augmenter le facteur de
13 capacité ne nous semble pas très crédible. Je doute
14 fort que Gazifère surveille le niveau de saturation
15 de son réseau et module ses efforts de promotion en
16 fonction du niveau de saturation du réseau ou qu'il
17 choisisse de faire plus de promotion dans un
18 secteur où il y a... le réseau est moins saturé
19 puis qu'il arrête de faire la promotion dans un
20 réseau où il l'est plus.

21 Dans la pratique, je ne vois pas comment
22 une chose comme ça pourrait être gérée, si on prend
23 en compte le fait qu'au-delà de la promotion il y
24 aurait de toute façon beaucoup d'ajouts qui se
25 feraient au réseau et que là, vous devriez doser

1 vos efforts pour dire : bien là je vais arrêter de
2 faire de la promotion parce que ma croissance
3 naturelle de toute façon va remplir le tuyau. Puis
4 éventuellement de toute façon on arrive à un moment
5 où on va faire un renforcement de réseau. De toute
6 façon, Gazifère en fait, des renforcements de
7 réseau.

8 Alors ce que ça impliquerait en termes
9 d'analyse puis de raffinement de la promotion pour
10 en arriver à la conclusion qu'effectivement des
11 activités promotionnelles permettent d'améliorer le
12 coefficient d'utilisation puis visent ça
13 consciemment m'apparaît tout à fait irréaliste.

14 Et l'autre élément sur lequel je pense
15 important de revenir c'est : on nous a répondu en
16 demande d'interven... en réponse écrite puis lors
17 du contre-interrogatoire que l'objectif était
18 d'augmenter l'utilisation du système, mais bon on a
19 eu une petite discussion sur le fait qu'au fond ce
20 qui est recherché c'est la rentabilité. C'est pas
21 tant augmenter la quantité de gaz qui passe dans le
22 tuyau pour augmenter la quantité de gaz qui passe
23 dans le tuyau, ce n'est pas une fin en soi. Ce
24 qu'on recherche c'est de raccorder les clients pour
25 créer de la valeur. Raccorder des clients bien pour

1 les desservir parce qu'on a l'obligation de les
2 desservir, mais d'une façon qui engendre de la
3 valeur pour le reste de la clientèle ou, à tout le
4 moins, qui ne détruit pas de la valeur.

5 (10 h 41)

6 Et, donc, notre position, c'est que le réel
7 objectif de la promotion des ventes, c'est ça,
8 c'est créer de la valeur. Ce n'est pas faire passer
9 du gaz dans un tuyau ou augmenter un facteur
10 d'utilisation. Ce sont plutôt des moyens qui
11 permettent d'atteindre la fin ultime qui est de
12 créer de la valeur.

13 Et pour l'ensemble de ces raisons-là, c'est
14 pour ça qu'on pense que le lien de causalité qui
15 est fait entre la capacité et les dépenses de
16 promotion n'est pas un lien qui est valide. Puis,
17 je vous dirais, suite aux commentaires que,
18 Monsieur Pilotto, vous avez faits hier, je pense
19 que ce n'est pas plus vrai des volumes, à notre
20 avis, et pour essentiellement les mêmes raisons.

21 Et le constat qu'on fait, c'est que, en
22 fait, les activités de promotion, c'est un choix
23 qui est fait. C'est une activité qui est faite par
24 l'entreprise, en quelque sorte au nom de ses
25 clients, pour dire : « Bien, on va aller essayer

1 d'aller chercher d'autre monde, d'embarquer d'autre
2 monde dans notre bateau pour partager nos coûts
3 fixes et donc pour optimiser nos tarifs. » Mais
4 quand la clientèle se met ensemble pour faire ça,
5 ce qu'elle cherche, c'est à créer de la valeur.
6 Puis, cette valeur-là, ultimement, que le client
7 qui soit raccordé soit un client résidentiel,
8 commercial ou industriel, dans la vaste majorité
9 des cas, le bénéfice qui va en découler, tout le
10 monde va en profiter.

11 Si vous imaginez, par exemple, que vous
12 avez une franchise ou vous avez que des clients
13 identiques, une centaine de clients identiques,
14 disons quatre-vingt-dix-neuf (99) clients
15 identiques, puis vous en rajoutez un autre et que
16 l'ajout de ce client-là rajoute certains coûts et
17 les revenus qui sont équivalents à ceux de tous les
18 clients, bien, tous les coûts qui sont variables
19 vont être neutres mais tous les coûts qui sont
20 fixes, eux, vont être partagés par un plus grand
21 nombre de clients. Et si, par exemple, vous
22 imaginez que ces cent (100) clients-là sont des
23 clients résidentiels puis que vous avez un client
24 commercial à côté, bien, en ajoutant un client
25 résidentiel, vous allez augmenter les volumes

1 résidentiels, vous allez augmenter la capacité
2 résidentielle. Puis, tous les coûts fixes qui sont
3 alloués en fonction des volumes puis de la capacité
4 vont se retrouver alloués un petit peu plus au
5 résidentiel, puis l'allocation aux autres classes
6 de tarifs va diminuer suite à ça.

7 On parle... dans la preuve, on donnait
8 l'exemple d'un client industriel, parce que ça
9 frappe plus, mais si vous imaginez que vous avez
10 une franchise puis qu'il n'y a pas de clients
11 industriels puis, tout à coup, vous en ajoutez un
12 puis que vous avez besoin de le subventionner de
13 quelques millions de dollars pour le convaincre de
14 venir, bien... puis que... c'est sûr que l'impact
15 sur les volumes, le besoin de capacité, va déplacer
16 une quantité de coûts importante dans l'allocation
17 pour tout ce qui est des coûts fixes, puis il y en
18 a. Et donc, tout le monde va tirer un bénéfice de
19 ça.

20 Puis, l'autre chose que je voudrais
21 mentionner par rapport à ça, c'est que, oui, on
22 recherche la causalité de façon générale quand on
23 fait l'allocation des coûts. Puis, c'est le
24 principe de base partout. Mais... mais derrière la
25 causalité, la raison pour laquelle on recherche la

1 causalité, c'est parce qu'on juge que c'est une
2 façon de répartir qui est équitable. Je pense que
3 derrière la causalité, il y a une notion d'équité
4 qui est là. Puis, dans la mesure où on n'est pas
5 capable de trouver une causalité, où il n'existe
6 pas de causalité, ce qu'on doit faire, c'est
7 chercher une autre façon de le faire qui soit
8 équitable. Et, bien, à notre avis, celle que l'on
9 propose permet d'atteindre cet objectif-là. Alors,
10 ça complète ma présentation.

11 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

12 Alors, le témoin est disponible pour le contre-
13 interrogatoire.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Je vous remercie, Maître Charlebois. Maître
16 Tremblay?

17 Me LOUISE TREMBLAY :

18 Je n'ai pas de questions, Madame la Présidente.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci. Maître Rondeau?

21 INTERROGÉ PAR Me PIERRE RONDEAU :

22 Q. [39] Bonjour, Monsieur Gosselin. J'aurais juste une
23 question, en fait, la même question que je posais à
24 madame Falardeau un petit peu plus tôt, concernant
25 les niveaux actuels d'allocation des coûts entre

1 Gazifère et la nature et la structure des marchés
2 de Gazifère. Est-ce que vous avez des commentaires
3 à formuler? En fait, la question que je posais à
4 madame Falardeau, c'est si les niveaux actuels
5 d'allocation reflétaient bien la situation ou les
6 caractéristiques.

7 R. Bien, écoutez, je vous avoue que quand vous avez
8 posé cette question-là, je me suis demandé : mais
9 c'est quoi la question, au juste? Alors, je vous
10 demanderais peut-être de la préciser plus parce que
11 j'ai de la misère à saisir le sens de la question.
12 (10 h 47) :

13 Q. [40] En fait, c'est le niveau d'allocation des
14 coûts avec le marché de Gazifère principalement,
15 quand on tenait compte des intrants dont je faisais
16 l'énumération, le nombre de clients, la proportion
17 des clients qui sont au tarif 2, par opposition aux
18 clients commerciaux qui sont à d'autres tarifs, aux
19 tarifs 1 et 3 et aux industriels, puis également le
20 fait que sur les revenus, pas des revenus, plutôt
21 le coût de service total de vingt-cinq millions
22 (25 M), il y en a dix-neuf point sept millions
23 (19,7 M) qui sont alloués au tarif 2 alors c'est
24 cette relation-là.

25 R. Je vais probablement vous donner une réponse qui,

1 au final, va être un peu semblable à celle que vous
2 a donnée madame Falardeau. J'ai l'impression que
3 votre question, j'ai l'impression que vous me
4 demandez, en quelque sorte - puis corrigez-moi si
5 je me trompe - mais j'ai l'impression que vous me
6 demandez : si on regarde les chiffres globalement,
7 est-ce que ça n'a pas l'air d'avoir de l'allure
8 cette affaire-là, en quelque sorte?

9 Puis la seule réponse que je peux vous
10 donner à ça, c'est que je ne peux pas porter un
11 jugement comme ça juste en prenant le vent comme au
12 pifomètre, en quelque sorte, pour vous dire si ça a
13 du bon sens ou pas.

14 Pour savoir si l'allocation des coûts est
15 raisonnable, il faut faire l'exercice. Il faut
16 faire l'exercice détaillé puis le résultat, si on
17 fait bien l'exercice, on espère est ce qui est
18 raisonnable.

19 Q. [41] D'accord. Je vous remercie.

20 INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. [42] Moi, j'ai des questions. C'est surtout sur la
23 promotion.

24 R. Oui.

25 Q. [43] Moi, je notais qu'il y avait, des réponses de

1 monsieur Kacicnik d'hier et des réponses qu'on
2 avait obtenues de monsieur Giroux en phase 3, qu'il
3 y avait trois types de promotion, en fait.

4 R. Oui.

5 Q. [44] Alors, il y avait la sécurité du réseau qui
6 était le « call before you dig » ou, enfin, tout ce
7 type de promotion-là de sécurité du réseau et qui,
8 je pourrais être d'accord avec vous, n'amène pas
9 nécessairement un facteur d'utilisation du réseau
10 beaucoup plus important. On s'assure qu'il reste, à
11 tout le moins, le facteur d'utilisation, en
12 s'assurant de la sécurité du réseau.

13 Il y a la promotion de l'entreprise à
14 l'aide de deux moyens : les commandites et la
15 promotion en tant que telle. Alors, les
16 commandites, et vous étiez là à la phase 3,
17 monsieur Giroux nous disait les commandites, c'est
18 faciliter les relations avec les citoyens, avec les
19 entreprises donc que l'entreprise ait une bonne
20 image. Encore là, je pourrais être d'accord avec
21 vous que ça n'amène pas nécessairement un facteur
22 d'utilisation substantiel ou, enfin, de manière
23 importante.

24 Et il y a la promotion qui est la recherche
25 de clientèle, donc les efforts de vente qui

1 pourraient être faits. Si ce n'est pas ça, si on
2 dit « O.K. On ne croit pas que c'est le facteur
3 d'utilisation qui est le même driver pour la
4 promotion. », c'est quoi?

5 R. C'est la recherche de valeur.

6 Q. [45] Oui, mais pouvez-vous définir pour moi? Parce
7 que ce concept-là de recherche de valeur, pour moi,
8 il est extrêmement flou dans ce que vous exprimez.

9 R. Bien, écoutez, on ajoute des clients au réseau puis
10 quand Gazifère raccorde des clients, la première
11 chose qu'il fait, c'est qu'il fait une analyse de
12 rentabilité.

13 Q. [46] Oui.

14 R. Puis il se dit « Je vais raccorder le client s'il
15 est rentable puis je ne le raccorderai pas s'il ne
16 l'est pas. ». Puis ce critère-là de rentabilité, il
17 est absolument central pendant toutes ces
18 décisions-là. Alors, le critère de rentabilité,
19 c'est ça. C'est la recherche de la valeur. La
20 raison pour laquelle on a un critère de
21 rentabilité, c'est parce qu'on veut s'assurer que
22 les ajouts créent de la valeur.

23 Donc, quand je parle de créer de la valeur,
24 là, je fais référence à la valeur actuelle nette.
25 Si vous voulez vraiment une définition très

1 précise, quand vous regardez les analyses de
2 rentabilité, il y a un élément qui s'appelle la
3 « VAN », la « VAN » d'un projet. Bien, la création
4 de valeur, c'est ça, c'est la VAN du projet.

5 Q. [47] Est-ce que c'est ça que vous voulez dire par -
6 parce que je ne comprenais pas ce bout-là de votre
7 mémoire, honnêtement - quand vous dites :

8 Par conséquent, la FCEI estime que les
9 budgets de promotion (résidentielle,
10 commerciale et générale)...

11 Je m'excuse, je ne vous ai pas donné la référence,
12 c'est à la page 7 de votre mémoire.

13 ... devraient être alloués en fonction
14 des bénéfices qu'ils procurent aux
15 différentes clientèles.

16 Est-ce que vous parlez de la VAN quand vous parlez
17 des bénéfices? Parce que ma question suivante
18 c'était : comment vous les calculez ces bénéfices-
19 là?

20 R. Bien, les bénéfices d'avoir des projets avec des
21 VAN positives c'est une réduction des tarifs, une
22 réduction des tarifs pour l'ensemble de la
23 clientèle.

24 Q. [48] Parce que... Je m'excuse de vous interrompre,
25 je veux juste être sûre que mon point est clair :

1 je pars avec la prémisse de base qu'on ne raccorde
2 que des clients qui sont, enfin, tous les clients
3 résidentiels, ceux-ci devraient être rentables et
4 que les clients qui ne sont pas rentables, on exige
5 habituellement une contribution de leur part qui
6 fait qu'ils sont à tout le moins neutres. J'ai de
7 la misère avec votre notion de clients non
8 rentables.

9 (10 h 53)

10 R. Mais les clients non rentables, on ne les raccorde
11 pas.

12 Q. [49] Oui.

13 R. Tous les clients qu'on raccorde, à ma connaissance,
14 sont rentables. Puis quand je dis « rentables »,
15 j'inclus la notion de contribution dans le calcul.
16 Donc, rentables du point de vue du distributeur,
17 c'est-à-dire que peut-être que le projet est non
18 rentable sans contribution, mais si le client donne
19 une contribution, il devient rentable. Donc c'est
20 un projet rentable. Donc, tous les clients qu'on
21 raccorde sont rentables. Donc, tous les clients
22 qu'on raccorde entraînent une baisse tarifaire. Et
23 cette baisse tarifaire là, mon point, c'est que ce
24 n'est pas parce que c'est un client résidentiel que
25 je raccorde que la baisse tarifaire va bénéficier

1 seulement aux clients résidentiels. Alors, pourquoi
2 est-ce que je lui demanderais d'assumer tout le
3 coût de branchement de ce client-là à la clientèle
4 résidentielle si elle partage le bénéfice de ce
5 raccordement-là en termes d'effet sur les tarifs
6 avec tous les autres tarifs?

7 Q. [50] O.K. On part toujours du même point de vue que
8 le FU, donc on... parce que quand on raccorde le
9 client rentable, ça augmente le facteur
10 d'utilisation, ou du moins c'est une prémisse de
11 base, ça se peut qu'avec des retraits, ça soit
12 similaire, mais ça augmente, donc il y a... Et
13 ceci, ces coûts-là de promotion pour obtenir des
14 clients, ces efforts-là devraient être répartis
15 également entre l'ensemble des clients ou enfin en
16 proportion peut-être?

17 R. En proportion des...

18 Q. [51] Des clients.

19 R. ... bénéfiques qu'ils en retirent. Puis les
20 bénéfices qu'ils en retirent, bien, c'est en
21 fonction des revenus essentiellement qui sont
22 attribués à chaque tarif. Mais j'ajouterais juste
23 une chose. Vous parlez de la prémisse que la
24 promotion permet d'améliorer le FU. Je veux juste
25 rappeler que c'est une prémisse que l'on conteste.

1 Q. [52] Oui. Je comprends que... C'est pour ça que je
2 disais, bien, évidemment, il peut y avoir des
3 retraits qui fait en sorte qu'il n'y a pas
4 nécessairement un facteur d'utilisation qui est
5 augmenté par l'ajout?

6 R. Non, mais même au-delà des retraits, même s'il n'y
7 a pas de retraits, vous pouvez faire de la
8 promotion. Puis peut-être que les clients que vous
9 allez rajouter par votre promotion va faire en
10 sorte que vous allez devoir faire un renforcement
11 de réseau. Puis votre FU va diminuer.

12 Q. [53] Bon point. Je vous remercie beaucoup. Alors,
13 ça va être l'ensemble de mes questions. Ça sera
14 l'ensemble des questions pour la formation. Maître
15 Charlebois, avez-vous un réinterrogatoire?

16 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

17 Non, Madame la Présidente.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Je vous remercie. Alors ça va être tout. Je vous
20 remercie. Vous êtes libéré. Et on va pouvoir là-
21 dessus passer à la preuve de SÉ-AQLPA.

22

23 PREUVE DE SÉ-AQLPA

24

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Bonjour, Maître Neuman.

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, messieurs
5 les régisseurs. Dominique Neuman pour Stratégies
6 énergétiques et l'AQLPA. Monsieur Fontaine est
7 présent et est prêt à être assermenté.

8

9 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce trente et unième
10 (31e) jour du mois de mars, A COMPARU :

11

12 JACQUES FONTAINE, consultant en énergie, ayant une
13 place d'affaires au 10946, avenue de Rome,
14 Montréal-Nord (Québec);

15

16 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
17 solennelle, dépose et dit :

18

19 INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Q. [54] Bonjour, Monsieur Fontaine. Je vous
21 demanderais d'identifier le document suivant comme
22 ayant été préparé et rédigé conjointement par vous
23 et par le procureur de SÉ-AQLPA. Il s'agit de la
24 pièce C-SÉ-AQLPA-0026 (SÉ-AQLPA-3, Document 1)
25 intitulé « Le passage de la comptabilité

1 réglementaire de Gazifère inc. aux PCGR des
2 États-Unis ».

3 R. Oui, je le reconnais.

4 Q. [55] Monsieur Fontaine, d'abord, je vous
5 demanderais ce que vous pensez en général du choix
6 du référentiel comptable de Gazifère à des fins
7 réglementaires devant la Régie de l'énergie?

8 R. Alors, dans sa pièce B-207 (GI-45, Document 1) au
9 paragraphe 8, Gazifère nous indique qu'elle n'est
10 pas strictement contrainte dans sa comptabilité
11 corporative par les limites des règles des PCGR des
12 États-Unis, ni d'un quelconque autre référentiel
13 comptable si une autre base comptable peut
14 raisonnablement être choisie. En effet, Gazifère
15 précise qu'il en est ainsi car elle n'est pas une
16 compagnie publique. En effet, à la question 3.2A de
17 SÉ-AQLPA, dans sa pièce B-470 (GI-50, Document 1),
18 Gazifère a même énuméré certains des référentiels
19 comptables qu'elle aurait pu choisir d'adopter aux
20 fins de sa comptabilité corporative. Mais nous
21 savons que Gazifère a choisi pour sa comptabilité
22 corporative d'employer le même référentiel
23 comptable qu'Enbridge, à savoir les PCGR des États-
24 Unis.

25 (10 h 59)

1 Une fois ce choix interne effectué par Gazifère, la
2 Régie a déjà exprimé le principe selon lequel il
3 était souhaitable, afin d'éviter une double
4 comptabilité, que les méthodes comptables
5 réglementaires soient les mêmes que celles de la
6 comptabilité corporative de l'assujetti.

7 Nous sommes toutefois bien conscients,
8 comme monsieur le régisseur Pilotto l'a souligné en
9 audience le vingt-neuf (29) mars deux mille seize
10 (2016) aux notes sténographiques en page 74, lignes
11 15 à 19, que ce n'est pas une religion. Et pour
12 toutes sortes de raisons, la comptabilité
13 réglementaire peut en effet s'écarter de temps en
14 temps de la comptabilité corporative.

15 Q. [56] Monsieur Fontaine, existe-t-il un avantage
16 majeur des PCGR des États-Unis par rapport, par
17 exemple, aux IFRS?

18 R. Oui. Les PCGR des États-Unis accordent aux
19 entreprises une large latitude leur permettant de
20 reconnaître dans leur comptabilité corporative des
21 actifs ou des passifs qui ne seraient pas
22 normalement admissibles comme tels, mais que le
23 régulateur reconnaît comme actifs ou passifs dans
24 sa comptabilité réglementaire de l'entreprise.

25 Ceci confère au régulateur une plus grande

1 souplesse, lui permettant de donner effet à ses
2 préoccupations sans contrevenir à son sujet... lui
3 permettant de donner effet à ses préoccupations
4 sans contrevenir à son souhait d'harmonisation
5 entre les comptabilités corporatives et
6 régulatoires de l'assujetti.

7 Le meilleur exemple consiste dans le choix
8 de Gazifère de faire reconnaître, à titre de passif
9 réglementaire, sous les PCGR des États-Unis, dans
10 les coûts de ses immobilisations, une provision
11 pour les coûts prévus de fin de vie utile de ses
12 actifs, à savoir leur démantèlement, leur
13 disposition et autres médiations. Nous sommes tout
14 à fait d'accord avec ce choix de Gazifère, pour
15 lequel nous la félicitons. Et nous recommandons à
16 la Régie de l'énergie d'accepter ce choix. Ceci
17 permettra de faire assumer par l'ensemble de la
18 clientèle pendant la vie utile de chaque actif ses
19 coûts futurs de démantèlement, décontamination et
20 disposition. Ce choix de Gazifère contraste avec le
21 choix inverse qu'avait effectué Hydro-Québec
22 Transport et Distribution à son propre dossier de
23 passage au PCGR des États-Unis.

24 En effet, les PCGR des États-Unis rendent
25 obligatoire l'immobilisation des coûts de fin de

1 vie d'un actif lorsque ceux-ci font déjà
2 l'obligation d'une obligation juridique, c'est-à-
3 dire par exemple au Québec lorsqu'une contamination
4 déjà existante a déjà été explicitement constatée.
5 Ce qui survient habituellement lorsqu'une
6 contamination... lorsque l'actif est proche de sa
7 date de mise hors service prévue.

8 Mais avant même qu'une contamination soit
9 constatée il est possible. dès la mise en service
10 d'un actif, d'en évaluer les coûts prévus de mise
11 hors service et si ces coûts sont reconnus comme
12 passif réglementaire, alors tant la comptabilité
13 corporative que la comptabilité réglementaire
14 pourront les considérer ainsi. C'est ce que
15 Gazifère propose de faire ici et nous l'appuyons.

16 Nous recommandons aussi à la Régie de
17 l'énergie de prendre acte de l'interprétation de
18 Gazifère selon laquelle, selon les PCGR des États-
19 Unis, les coûts de ces immobilisations incluent
20 aussi leur coût préparatoire et d'autorisation.
21 C'est selon la norme AEC-360-10-30-1. De la preuve
22 présentée en audience par le panel 5 à la page 14
23 de la présentation B-582 GI-43, Document 4, nous
24 comprenons également que la contribution financière
25 versée à la ville de Gatineau par Gazifère fera

1 partie aussi des coûts d'un actif, s'il y a
2 effectivement mise en service. Enfin nous
3 comprenons de la preuve de Garnett Flemming que la
4 valeur prévue de disposition future de l'actif est
5 soustraite à sa valeur à être amortie dans la base
6 de tarification, ce qu'il déclare être la norme
7 dans deux-tiers des entreprises et que nous
8 appuyons pour les mêmes motifs d'équité
9 intergénérationnelle.

10 Q. [57] Monsieur Fontaine, que pensez-vous que devrait
11 être la période d'amortissement du compte de
12 nivellement de la température?

13 (11 h 05)

14 R. En premier lieu, nous ne pensons pas que ce compte
15 puisse s'annuler par lui-même, notamment en raison
16 de l'erreur de prévision des effets des écarts par
17 rapport à la température normale et, deuxièmement,
18 en raison de la réévaluation continue de la
19 température normale elle-même. Par ailleurs, le
20 cycle global d'évolution des températures par
21 rapport à la normale se rapprocherait probablement
22 du cycle solaire court qui est évalué entre neuf et
23 quatorze (14) ans. Par conséquent, si l'on pose la
24 prémisse que le compte de nivellement de la
25 température ne s'annulera pas par lui-même, la

1 question que se pose à la Régie consiste à
2 déterminer selon quel délai son solde devrait être
3 amorti dans les tarifs. À cette fin, la Régie doit
4 se poser deux questions, selon nous. D'une part,
5 elle doit se demander si la récupération de ce
6 solde doit ou non transmettre un signal de prix aux
7 consommateurs. Et d'autre part, elle doit se
8 demander s'il doit exister un souci d'équité
9 intergénérationnelle, selon lequel la génération
10 qui paye ou bénéficie du solde du compte doit ou
11 non être la même que celle qui a consommé le gaz
12 naturel durant la période qui a permis au solde du
13 compte de se constituer.

14 En ce qui a trait au signal de prix, nous
15 constatons que les consommateurs...

16 Q. [58] Excusez-moi, est-ce que vous pouvez aller un
17 petit peu moins vite...

18 R. O.K.

19 Q. [59] ... je pense que le... ah, non, ça va, O.K. Je
20 pensais que le sténographe s'essoufflait. O.K.

21 R. O.K. Alors, en ce qui a trait au signal de prix,
22 nous constatons que les consommateurs reçoivent
23 déjà normalement une partie de signal de prix
24 associé à leur consommation hivernale plus élevée
25 par climat froid, et inversement plus faible par

1 climat chaud. Ainsi, par climat froid, leur
2 consommation nette pour la chauffe sera plus
3 élevée, donc leur facture aussi.

4 De plus, dépendant de la stratégie
5 d'approvisionnement de Gazifère, les clients
6 pourraient subir en temps réel les coûts de gaz, de
7 transport et d'équilibrage plus élevés survenant
8 lorsque la demande est plus élevée. Cependant,
9 lorsque le climat est plus froid que la normale,
10 ayant servi à la prévision des ventes, un crédit dû
11 aux revenus plus élevés reçu par Gazifère
12 s'accumulera dans le compte de nivellement de la
13 température.

14 Nous croyons qu'il serait logique que les
15 clients qui reçoivent déjà le signal de prix
16 associé à un climat plus froid reçoivent également
17 dans le délai le plus court possible cet autre
18 signal de prix qui se trouve contenu au compte de
19 nivellement de la température.

20 Si le solde du compte de nivellement de
21 température était liquidé en l'étalant sur une
22 période plus longue, le signal de prix serait perdu
23 ou amoindri et, en outre, serait transmis à des
24 générations de clients plus éloignées de celles
25 dont la consommation est à l'origine du solde du

1 compte, d'où notre recommandation 4.2 à la Régie de
2 l'énergie, dans notre rapport à l'effet que le
3 solde du compte d'étalement de la température de
4 Gazifère soit récupéré selon la période la plus
5 courte possible, soit en temps réel d'un ou deux
6 mois, au moyen d'un ajustement tarifaire dès après
7 la constatation des écarts.

8 Q. [60] Monsieur Fontaine, que pensez-vous, par
9 ailleurs, de la reconnaissance demandée par
10 Gazifère de ces programmes commerciaux comme actif
11 réglementaire?

12 R. Ce choix est rendu possible par la norme ASC-980-
13 350-25 et nous recommandons à la Régie de l'énergie
14 de prendre acte de ce choix de Gazifère Inc. de
15 faire reconnaître ces programmes commerciaux à
16 titre d'actif réglementaire sous les PCGR des
17 États-Unis. Il y aurait lieu aussi d'évaluer, par
18 la suite, s'il devrait en être de même des
19 programmes en efficacité énergétique, à l'instar de
20 ce que Hydro-Québec Distribution reconnaît déjà.

21 Q. [61] Monsieur Fontaine, que pensez-vous de la
22 proposition de Gazifère visant à améliorer sa
23 prévision de la demande de pointe?

24 R. Oui. À la pièce B-462, GI-43, document 1, pages 6
25 et 7, la proposition de Gazifère de tenir compte de

1 l'évolution du nombre de clients depuis la mesure
2 de janvier de l'année précédente va dans le bon
3 sens, et nous l'appuyons.

4 Suite aux quelques questions que nous avons
5 posées en audience hier, le trente (30) mars deux
6 mille seize (2016), il nous semble toutefois que
7 cette proposition de Gazifère pourrait être
8 davantage bonifiée en ajustant la consommation de
9 la clientèle constatée à la pointe du mois de
10 janvier antérieur, en fonction des températures des
11 cinq dernières années.

12 Nous tenons à souligner au tribunal qu'il
13 ne s'agirait pas d'une variation complexe à la
14 proposition déjà exprimée par Gazifère. Il s'agit
15 d'une variation simple à implanter qui bonifiera
16 celle déjà présente, présentée par l'entreprise.

17 Gazifère dispose déjà, d'ailleurs, de
18 l'outil approprié pour l'implanter, puisqu'elle
19 établit déjà aux fins de son compte de nivellement,
20 les effets des variations des températures sur les
21 ventes.

22 (11 h 10)

23 À titre comparatif, nous notons que d'autres
24 entreprises calculent leur pointe en fonction de
25 leur journée historique la plus froide, par

1 rapport, par exemple, Gaz Métro dont le rapport au
2 dossier R-3879 Phase 2, à la pièce B-0017 (Gaz
3 Métro-4, Document 2), dont le rapport Sussex en
4 annexe à la page 23, nous ne proposons toutefois
5 pas d'aller aussi loin car l'approche de la journée
6 historique la plus froide risquerait d'amener
7 Gazifère à réserver inutilement un surplus de
8 capacité de façon récurrente.

9 Q. [62] Merci, Monsieur Fontaine. Par ailleurs,
10 j'aimerais revenir sur un élément dont vous avez
11 déjà traité dans votre rapport en Phase 3 et dans
12 votre témoignage en Phase 3, et qui est revenu
13 aujourd'hui notamment. En Phase 3, vous aviez déjà
14 déposé un rapport qui traitait notamment de la
15 réduction de l'interfinancement entre les classes
16 tarifaires de Gazifère. Et vous aviez présenté
17 oralement vos recommandations à ce sujet en
18 audience, tel qu'il apparaît aux notes
19 sténographiques du quatre (4) novembre deux mille
20 quinze (2015) en pages 130 et 131. Aujourd'hui,
21 l'ACIG a soumis une recommandation sur le même
22 sujet. Celui-ci étant également traité dans son
23 propre rapport. Avez-vous une précision que vous
24 désirez apporter à ce sujet?

25 R. Oui. Bien, en effet, je me suis exprimé en Phase 3

1 en faveur de la stratégie que mène Gazifère depuis
2 plusieurs années...

3 Q. [63] Est-ce qu'on peut parler plus proche du micro?

4 R. Oui. Excusez! Alors, je me suis en effet exprimé en
5 Phase 3 en faveur de la stratégie que mène Gazifère
6 depuis plusieurs années visant à graduellement
7 réduire l'interfinancement entre les classes
8 tarifaires, particulièrement entre les tarifs 1 et
9 2. Cet interfinancement anticipé pour deux mille
10 seize (2016) est effectivement moindre qu'en deux
11 mille quinze (2015), quoiqu'il soit moindre que ce
12 qui avait été prévu suite aux réajustements
13 survenus par la décision finale de la Régie en
14 Phase 3.

15 À ce sujet, nous notons que le tableau
16 d'interfinancement qui se trouvait en page 12 de la
17 présentation de l'ACIG de ce matin et à la page 27
18 de son rapport C-ACIG-0013 n'est pas à jour. Les
19 données à jour de l'interfinancement pour deux
20 mille seize (2016) sont plutôt celles contenues à
21 la pièce B-496 (GI-36, Document 2) révisée le dix-
22 sept (17) février deux mille seize (2016). On y
23 voit que le tarif 1 est interfinanceur selon un
24 taux de un virgule trente-quatre (1,34) en deux
25 mille seize (2016) et non plus de un virgule vingt-

1 cinq (1,25) tel qu'il avait été prévu.

2 Le souci de réduire l'interfinancement
3 devrait être d'autant plus accru que si la Régie
4 retient la méthode d'allocation des coûts selon un
5 réseau de taille minimum de un pouce sur un pouce
6 et quart, les coûts alloués au tarif 2 seront
7 encore plus grands. Nous notons par ailleurs que
8 nous avons déjà appuyé la méthode d'allocation
9 selon le réseau de taille minimale pour des motifs
10 similaires à ceux énoncés par l'ACIG lors de notre
11 preuve au dossier de Gaz Métro, R-3867-2014 Phase
12 1.

13 Q. [64] Je vous remercie beaucoup, Monsieur Fontaine.
14 Monsieur Fontaine est prêt à répondre à d'autres
15 questions.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je vous remercie beaucoup. Maître Tremblay.

18 Me LOUISE TREMBLAY :

19 Il n'y a pas de questions, Madame la Présidente.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Maître Rondeau.

22 Me PIERRE RONDEAU :

23 Je n'ai pas de questions, Madame la Présidente.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Monsieur Pilotto.

1 M. LAURENT PILOTTO :

2 Non. Je n'ai pas de questions.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 La formation n'a pas de questions pour vous,
5 Monsieur Fontaine. Alors je vous remercie. Il n'y
6 aura pas de réinterrogatoire cette fois-là.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Je vous remercie beaucoup. Est-ce qu'il serait
9 possible de libérer monsieur Fontaine?

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Absolument. Alors merci beaucoup, Monsieur
12 Fontaine. Vous êtes maintenant libéré.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Et avec ceci, cela conclut la partie de la preuve,
17 la présentation de la preuve de l'audience, sauf
18 évidemment pour les trois engagements qu'il reste à
19 déposer et des commentaires qui pourraient avoir
20 lieu suite à ces engagements.

21 Me LOUISE TREMBLAY :

22 Madame la Présidente, également demain, je ferai
23 parvenir à tous une demande réamendée, je n'ose pas
24 dire « ré-ré-amendée », qui comprendra la
25 conclusion additionnelle concernant les

1 pourcentages pour les dépenses en capital, tel
2 qu'il a été discuté lors de l'audience.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Je vous remercie beaucoup. Alors, sous réserve des
5 points qu'il reste à être discutés, cette partie de
6 preuve est terminée. On va se revoir lundi à dix
7 heures trente (10 h 30) le quatre (4) avril. Voilà!
8 Et je vais vous souhaiter une belle journée. Merci.
9 Bon retour.

10 AJOURNÉ LUNDI LE 4 AVRIL À 10 H 30.

11

12

13

1 SERMENT D'OFFICE :

2 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,
3 certifie sous mon serment d'office, que les pages
4 qui précèdent sont et contiennent la transcription
5 exacte et fidèle des notes recueillies par moi au
6 moyen du sténomasque, le tout conformément à la
7 Loi.

8

9 ET J'AI SIGNE:

10

11

12

Sténographe officiel. 200569-7