

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE POUR LA FERMETURE RÉGLEMENTAIRE
DES LIVRES DE GAZIFÈRE INC. POUR LA PÉRIODE
DU 1er JANVIER 2015 AU 31 DÉCEMBRE 2015,
DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT
ET DEMANDE DE MODIFICATIONS DES TARIFS DE
GAZIFÈRE INC. À COMPTER DU 1er JANVIER 2017

DOSSIER : R-3969-2016 Phase 2

RÉGISSEURS : M. LAURENT PILOTTO, président
M. GILLES BOULIANNE et
Me SIMON TURMEL

AUDIENCE DU 18 JANVIER 2017

VOLUME 2

DANIELLE BERGERON & JEAN LAROSE
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me HÉLÈNE BARRIAULT
procureur de la Régie;

DEMANDERESSE :

Me LOUISE TREMBLAY et
Me ADINA-CRISTINA GEORGESCU
procureurs de Gazifère inc.

INTERVENANTS :

Me STEVE CADRIN
procureur de l'Association coopérative d'économie
familiale de l'Outaouais (ACEFO);

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

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

Me GENEVIÈVE PAQUET
procureure du Groupe de recherche appliquée en
macroécologie (GRAME)

Me DOMINIQUE NEUMAN
procureur des Stratégies énergétiques et de
l'Association québécoise de lutte contre la
pollution atmosphérique (SÉ/AQLPA)

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	6
LISTE DES PIÈCES	7
PRÉLIMINAIRES	8
JEAN-BENOÎT TRAHAN	10
BRANDON SO	10
RÉINTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY	10
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	20
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	40
INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE BARRIAULT	43
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	61
PREUVE GAZIFÈRE - PGEÉ (Panel 3)	72
JULIE-CHRISTINE LACOMBE	72
FRANÇOIS BOULANGER	72
JEAN-BENOÎT TRAHAN	72
INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY	73
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	88
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	96
INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE BARRIAULT	112
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	123

PREUVE DE SÉ/AQLPA	138
JACQUES FONTAINE	138
INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	138
PREUVE GAZIFÈRE - PANEL 2	149
ANTON KACICNIK	149
BRANDON SO	149
INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY	149
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	155
PREUVE DU GRAME	158
NICOLE MOREAU	158
INTERROGÉE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	159
PREUVE DE LA FCEI	174
ANTOINE GOSSELIN	174
INTERROGÉ PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS	174
PREUVE DE L'ACIG	198
ESTHER FALARDEAU	198
INTERROGÉE PAR Me GUY SARAULT	198

PREUVE DE L'ACEFO	215
JEAN-FRANÇOIS BLAIN	215
INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN	216
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	248
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me LOUISE TREMBLAY	251
ÉCHANGES DE PART ET D'AUTRE	253

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-7 (GI): Vérifier si les coûts reliés à l'évaluation des programmes du PGEÉ sont considérés comme des coûts indirects ou des coûts directs par Gazifère dans le cadre de la répartition tarifaire des coûts (demandé par le GRAME)

42

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
B-0379 : Réponse à l'engagement numéro 1 demandé par l'ACEFO	11
B-0380 : Réponse à l'engagement numéro 3 demandé par l'ACEFO	14
B-0381 : Réponse à la demande d'engagement numéro 5	16
A-37 : Tableau	68
B-0382 : Réponse à l'engagement no. 6	148
B-0383 : Tableau intitulé « Revenue to cost comparisons »	148
B-0384 : Tableau intitulé « Unit rates and revenues by component and rate class »	148
C-FCEI-0010 : Tableau intitulé « Proposition tarifaire FCEI Répartition du Revenue Sufficiency de 489 000\$ »	176
C-ACIG-0012 : Présentation PowerPoint	199

1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-huitième
2 (18e) jour du mois de janvier :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du dix-huit (18)
8 janvier deux mille dix-sept (2017), dossier R-3969-
9 2016 Phase 2. Demande pour la fermeture
10 réglementaire des livres de Gazifère inc. pour la
11 période du 1er janvier 2015 au 31 décembre 2015,
12 demande d'approbation du plan d'approvisionnement
13 et demande de modifications des tarifs de Gazifère
14 inc. à compter du 1er janvier 2017. Poursuite de
15 l'audience.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Bonjour tout le monde. Maître Cadrin, vous avez
18 réussi à vous sortir du banc de neige?

19 Me STEVE CADRIN :

20 Oui, Monsieur le Président. Et merci beaucoup de
21 m'avoir accommodé ce matin, c'est très gentil,
22 j'apprécie.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Je vous en prie. En fait, on a mis à profit ce
25 temps-là pour préparer nos questions. On espère

1 qu'on sera nous-même plus efficace. Maître Tremblay
2 n'est pas contente.

3 Me STEVE CADRIN :

4 C'est ça.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Je pense qu'il y en a qui regrette. Vous me le
7 direz la prochaine fois que vous voulez que je
8 fasse ça, comme ça...

9 LE PRÉSIDENT :

10 Oui.

11 Me STEVE CADRIN :

12 ... on se connecte bien, alors...

13 LE PRÉSIDENT :

14 Maître Tremblay, vous ne les aimez pas mes
15 questions!

16 Me LOUISE TREMBLAY :

17 Non, je n'ai pas de problème avec vos questions,
18 Monsieur le Président.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Est-ce qu'on a des engagements à déposer?

21 Me LOUISE TREMBLAY :

22 Les engagements sont prêts, oui. Les réponses aux
23 engagements sont prêtes.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Oui.

1 PREUVE GAZIFÈRE - Allocation des coûts entre les
2 tarifs et stratégie tarifaire (Panel 2)

3

4 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-huitième
5 (18e) jour du mois de janvier, ONT COMPARU :

6

7 Sous le même serment :

8 JEAN-BENOÎT TRAHAN

9 BRANDON SO

10 ANTON KACICNIK

11

12 RÉINTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY :

13 Oui. Alors, on pourrait commencer avec ça, si vous
14 le souhaitez. Effectivement, ce serait probablement
15 la meilleure façon de faire les choses.

16 Alors, la réponse à l'engagement numéro 1
17 qui était de :

18 Préciser la portion augmentation

19 salariale dans les dépenses

20 d'exploitation salaires

21 alors ça a été demandé par l'ACEFO. Alors, on va
22 déposer la réponse à l'engagement. Madame la
23 Greffière, à quel numéro sommes-nous rendus?

24 LA GREFFIÈRE :

25 B-379.

1 Me LOUISE TREMBLAY :

2 Alors, B-379.

3

4 B-0379 : Réponse à l'engagement numéro 1
5 demandé par l'ACEFO

6

7 La réponse à l'engagement...

8 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

9 R. Si vous me permettez, juste sur cet aspect.

10 Me LOUISE TREMBLAY :

11 Q. [1] Oui.

12 R. Hier, on parlait de trois cent trente-six mille six
13 dollars (336 600 \$), mais il y avait une coquille
14 dans le chiffre de l'ACEF. C'est trois cent
15 soixante-six mille six cents (366 600 \$). Donc, si
16 jamais vous cherchez le lien entre les deux, c'est
17 la coquille de calcul de l'ACEF.

18 Q. [2] Parfait. Pour ce qui est de la réponse à
19 l'engagement numéro 2 qui est libellé comme suit :
20 Fournir le chiffre correspondant aux
21 réouvertures de compteurs effectuées
22 en 2016 pour le 4+8, ainsi que le
23 total de 2016 réalisées

24 une demande de l'ACEFO encore une fois. Alors, sur
25 cette question-là, je comprends, Monsieur Trahan,

1 que vous allez nous fournir la réponse ce matin à
2 cet engagement?

3 R. L'information que nous avons à ce jour, c'était le
4 4+8 qui était à neuf cent douze (912). Pour ce qui
5 est du... on a le budget deux mille dix-sept (2017)
6 et non pas le réel deux mille seize (2016), à huit
7 cents (800). C'est réel deux mille seize (2016)?
8 Excusez-moi, on me dit que c'est le réel deux mille
9 seize (2016). J'ai pris une note différente, là,
10 mais c'est le réel deux mille seize (2016) qui est
11 de huit cents (800), approximativement le chiffre
12 n'est pas complètement complet.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Q. [3] Ça pourra changer dans la fermeture, c'est...

15 R. Bien, c'est une information qu'on ne donne jamais
16 habituellement...

17 Q. [4] Non.

18 R. ... mais si jamais la question revient, on va peut-
19 être à huit cent un (801) ou à sept cent quatre-
20 vingt-dix-neuf (799) là, mais c'est le chiffre
21 approximatif pour fermeture.

22 Q. [5] Pour ma compréhension, Monsieur Trahan, pouvez-
23 vous répéter vos chiffres?

24 R. Neuf cent dix-huit (918) en prévision 4+8 et
25 environ huit cents (800) au niveau du réel deux

1 mille seize (2016).

2 Me LOUISE TREMBLAY :

3 Q. [6] Neuf cent dix-huit (918) ou neuf cent douze
4 (912)?

5 R. Qu'est-ce que j'ai dit?

6 Q. [7] Vous avez dit neuf cent douze (912) la première
7 fois et neuf cent dix-huit (918) la deuxième fois.

8 R. Je vais prendre une grande respiration et je vais
9 recommencer. Neuf cent douze (912) dans le 4+8 et
10 huit cents (800) dans le budget, pas dans le
11 budget, mais dans le prévisionnel deux mille seize
12 (2016) année complétée.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Q. [8] O.K.

15 R. Donc, il y a une réduction d'environ une centaine
16 de réouvertures entre les deux.

17 Q. [9] Le réel, mais pas encore officiel, c'est ça?

18 R. C'est ça.

19 Q. [10] Merci.

20 Me LOUISE TREMBLAY :

21 Q. [11] Maintenant, l'engagement numéro 3 :

22 Valider les chiffres du tableau

23 corrigé C-ACEFO-0021

24 Alors, nous allons déposer sous la réponse à cet
25 engagement sous la cote B-380. C'est ça?

1 LA GREFFIÈRE :

2 380.

3 Me LOUISE TREMBLAY :

4 Oui. 380.

5

6 B-0380 : Réponse à l'engagement numéro 3

7 demandé par l'ACEFO

8 (9 h 23)

9

10 Me LOUISE TREMBLAY :

11 Q. [12] Engagement numéro 4 :

12 Fournir la portion attribuable ou qui
13 a été facturée à Gazifère que le suivi
14 déposé dans la cadre de la tarifaire
15 2015 avait représenté chez Enbridge
16 Alors, c'était demandé par la Régie. Alors,
17 Monsieur Trahan, pourriez-vous donner la réponse à
18 cet engagement s'il vous plaît?

19 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

20 R. Malheureusement, nous n'avons pas la donnée
21 précise. Le montant qu'on a, c'est de onze mille
22 trois cent trente-sept dollars (11 337 \$), qui
23 représentait autant le travail effectué dans le
24 cadre de la cause tarifaire que dans la cadre du
25 dossier du MERN. On se souviendra que ces deux

1 dossiers-là étaient pratiquement conjoints en fait
2 de temps. Et la facture qu'on a, c'est une facture
3 conjointe des spécialistes de EGD pour les deux
4 dossiers. On n'a pas de séparation précise entre
5 les deux.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Q. [13] Puis tout le travail avait été fait chez EGD
8 pour ça. Est-ce que vous en aviez fait vous aussi?

9 R. Bien, moi, j'en avais fait aussi dans le cadre du
10 MERN. Il y avait une partie de mémoire qui avait
11 été effectuée à l'interne. Dans le cadre du suivi
12 qui avait été intégré à la cause tarifaire, il y
13 avait un travail de gestion, si on veut, là, mais
14 je n'avais pas participé à la rédaction ou ces
15 choses-là.

16 Q. [14] O.K.

17 R. Contrairement au MERN où là j'avais participé de
18 manière plus directe à produire une partie de
19 mémoire, et ceater. Bref, il y a toujours une
20 partie de coordination qui est nécessaire dans ces
21 choses-là, mais sans plus.

22 Q. [15] Merci.

23 Me LOUISE TREMBLAY :

24 Q. [16] L'engagement numéro 5 maintenant :

25 Donner des explications plus précises

1 justifiant le budget de 2017 quant aux
2 frais professionnels consultants

3 Alors, une demande de la Régie. Nous allons déposer
4 la réponse sous la cote B-381.

5

6 B-0381 : Réponse à la demande d'engagement
7 numéro 5

8

9 Pour ce qui est de l'engagement numéro 6...

10 R. Numéro 5, j'aurais des commentaires, si vous
11 permettez, Maître Tremblay.

12 Q. [17] Oui, pas de problème. Je vous permets.

13 R. Alors, ce tableau-là se complète en réalité à une
14 réponse que vous avez à la B-0248 (la GI-34,
15 Document 1) à la page 39. Vous avez à la réponse
16 22.1 un détail sur différentes lignes de frais au
17 niveau de tout ce qui est consultants, frais
18 professionnels, donc vous avez communication,
19 consultant en mesures et régulation, frais de
20 traduction, et ceater. L'élément qui... ce qu'on
21 comprendait notamment à la discussion, c'était
22 beaucoup au niveau des frais de réglementation où
23 on voyait une différence. Donc, je ne sais pas si
24 vous avez le tableau avec vous, si vous avez déjà
25 eu la chance de l'avoir, de l'engagement, de ce qui

1 vous est...

2 LE PRÉSIDENT :

3 Q. [18] La pièce B-381 que maître Tremblay vient de
4 vous donner.

5 R. Donc, on vous fournit ici le deux cent quatre-
6 vingt-quatre mille dollars (284 000 \$) des affaires
7 réglementaires versus le deux cent soixante-cinq
8 mille (265 000 \$). Et ce que vous pouvez voir donc,
9 c'est les différents frais qu'on retrouve. Ce qui
10 est annoté notamment, c'est qu'on devait retrouver
11 dans le cadre du 2016-48 des frais de trente-huit
12 mille dollars (38 000 \$) pour deux études qui
13 devaient se faire suite à l'étude de MNP dans le
14 cadre de la Phase 4. Ces travaux-là n'ont pas
15 encore été effectués et seront chargés donc à
16 l'année deux mille dix-sept (2017).

17 Donc, dans le budget que vous avez ici,
18 c'est un budget d'une certaine manière sous-estimé
19 pour deux mille dix-sept (2017) pour tenir compte
20 de cet élément-là. Et lorsqu'on compare des deux
21 côtés, bien, ultimement, il y a comme une réduction
22 de charges. Là, on parle de deux cent quatre-vingt-
23 quatre (284 000 \$) à deux cent soixante-cinq
24 (265 000 \$). Donc, il y a un vingt mille dollars
25 (20 000 \$) actuellement de moins.

1 Mais pourquoi il n'y a pas plus de dollars
2 comparativement? Bien, c'est l'explication que je
3 vous donnais hier. Il y a un cinquante mille
4 dollars (50 000 \$) pour le « capacity assessment »
5 qui s'ajoute, donc qui compense une partie des
6 coûts qu'on a obtenus l'année dernière, et il y a
7 un vingt mille dollars (20 000 \$). Là, on est à
8 quatre-vingt-quinze mille dollars (95 000 \$) en
9 tant qu'étude pour le mécanisme incitatif, pour
10 l'établissement du nouveau mécanisme incitatif.
11 Donc, il y a un vingt mille dollars (20 000 \$) de
12 plus que le soixante-quinze mille dollars
13 (75 000 \$) qui avait été mis au 4-8 de deux mille
14 seize (2016).

15 Donc, c'est les deux éléments qui varient
16 véritablement et qui compensent les coûts absorbés
17 pour les différentes études de deux mille seize
18 (2016). Les coûts de Mercer restent sensiblement
19 les mêmes, si jamais vous avez des questions là-
20 dessus. Il faut se souvenir que Mercer, le travail
21 a surtout été effectué dans l'année précédente.
22 Eux, ils ne sont pas venus en audience. Donc, il
23 n'y a pas véritablement de grands coûts. On a eu
24 des coûts pour signer des affidavits. Mais pour le
25 reste, c'était leurs études habituelles qu'on

1 retrouve. Et c'est pour ça que les coûts sont
2 sensiblement les mêmes entre les deux années.

3 Q. [19] La grosse charge pour Mercer, elle a été
4 effectuée et payée en deux mille quinze (2015)?

5 R. Exactement.

6 Q. [20] O.K.

7 (9 h 28)

8 R. Tout comme les grosses charges pour MNP puis pour
9 BDR ont été en partie payées dans l'année
10 précédente. Il y avait quand même... Puis même
11 chose avec Gannett Fleming. Il y avait quand même
12 des résiduels et de leurs études qu'il s'est
13 accompli durant l'année et, finalement, les
14 présences aux audiences et autres qui se sont
15 ajoutés, bien sûr.

16 Q. [21] O.K. Merci.

17 R. Bienvenue.

18 Me LOUISE TREMBLAY :

19 Pour ce qui est de la réponse à l'engagement numéro
20 6, Monsieur le Président, selon les informations
21 dont je dispose en ce moment, la réponse devrait
22 être prête après le dîner aujourd'hui. C'est
23 l'information que j'ai. Tout peut changer mais tout
24 porte à croire que ça sera prêt en début d'après-
25 midi.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci beaucoup, Maître Tremblay. Alors je crois que
3 nous sommes rendus au contre-interrogatoire de
4 l'ACEFO pour le panel numéro 2.

5 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

6 Alors bonjour. Merci beaucoup, Monsieur le
7 Président. Alors, Steve Cadrin pour l'ACEFO.

8 Q. [22] My questions will be asked in French as they
9 are written in French. If I try to translate them,
10 I'll be less successful than our translators so
11 thank you for the translators.

12 Alors, Monsieur Kacicnik, nos questions
13 portent sur votre témoignage d'hier et, au besoin,
14 feront référence à certaines des pièces déposées
15 par Gazifère. Pour être efficaces, nous allons donc
16 mentionner les pages et les lignes des notes
17 sténographiques d'hier, de l'audience d'hier, pour
18 situer les extraits de votre témoignage sur
19 lesquels portent nos questions. Ça sera libre à
20 vous d'y référer ou non selon votre souvenir, au
21 besoin. Alors, ce n'est pas toujours obligatoire de
22 suivre finalement dans les notes sténographiques.

23 Donc, à la page 183 du volume des notes
24 sténographiques d'hier, aux lignes 5 à 12, vous
25 établissez d'abord la toile de fond, à savoir que

1 les revenus générés en deux mille dix-sept (2017)
2 par les Tarifs actuels, toutes composantes réunies,
3 excéderaient les revenus requis de plus ou moins
4 deux cent soixante mille dollars (260 000 \$) et que
5 cela résulte de revenus de distribution
6 excédentaire par environ trois cent soixante-dix-
7 sept mille dollars (377 000 \$) combiné à un déficit
8 de revenus d'environ cent dix-sept mille dollars
9 (117 000 \$) par rapport au coût du gaz.

10 Ça, c'était la situation avant les
11 amendements additionnels apportés à votre demande,
12 à la demande de Gazifère, c'est des modifications
13 que vous avez apportées hier, suite aux
14 modifications que vous apportées hier, pardon, est-
15 ce que c'est exact?

16 Mr. ANTON KACICNIK:

17 A. Yes, that's correct.

18 Q. [23] O.K. Toujours à cette même page 183 aux lignes
19 13 à 24, vous expliquez ensuite que la proposition
20 de Gazifère se traduit en termes de variations des
21 Tarifs par des diminutions allant de zéro virgule
22 trois pour cent (-0,3 %) pour le Tarif 2 à zéro
23 virgule neuf (-0,9 %) pour le Tarif 5 au niveau de
24 la distribution et pour l'ensemble des composantes
25 excluant le coût du gaz, l'équivalent du service T,

1 par des diminutions allant de zéro virgule quatre
2 pour cent (-0,4 %) pour le Tarif 2 à un virgule six
3 pour cent (-1,6 %) pour le Tarif 5. Est-ce que
4 c'est exact également?

5 A. Yes, it is correct. However, I want to clarify that
6 the first set of impacts that range from a
7 reduction of point three percent (-0.3%) for Rate 2
8 at the low end to point nine percent (-0.9%) for
9 Rate 9 at the high end, those are all impacts,
10 distribution and upstream. So those are all-in.
11 When we remove gas supply charges, we get these
12 service impacts. So, I want to make sure you
13 understand that because I think when you were
14 speaking, I think you said that the first set of
15 impacts was for distribution cost only and that's
16 not the case.

17 Q. [24] À cette étape-là, les Tarifs proposés
18 n'incluent pas encore la correction relative à
19 l'allocation erronée des coûts d'équilibrage, load
20 balancing, intégrée à la preuve de Gazifère le
21 vingt-deux (22) décembre deux mille seize (2016).
22 Est-ce exact?

23 A. No, it is not correct. The impacts that are quoted
24 here include the correction for load balancing
25 charges.

1 Q. [25] Alors peut-être, vous corrigerez également
2 notre compréhension mais à vous de nous le dire.
3 Donc, vous parlez plus loin dans votre témoignage à
4 la page 186, aux lignes 15 à 22, que la correction
5 de l'allocation des coûts d'équilibrage, ce serait
6 elle qui, à elle seule, fait passer le ratio
7 revenu-coûts du Tarif 2, distribution seulement, de
8 zéro virgule quatre-vingt-dix (0,90) à zéro virgule
9 quatre-vingt-onze (0,91).
10 (9 h 34)

11 A. Yes, that is correct. I want to make it completely
12 clear that all of the impacts that I quoted in my
13 testimony are from corrected rate design evidence
14 that was filed at GI-32, Document 2, pages 1 and 2,
15 and then there is also a set of rate design
16 exhibits. And the reason that we filed that set of
17 exhibits was to correct for the error we had in
18 load balancing charges. So, all of the impacts that
19 I quoted are in the evidence filed in December
20 twenty-second (22nd).

21 Q. [26] Yes.

22 A. And then, when we were reviewing everything, we
23 noticed that this correction would allow us to
24 increase revenue to cost ratio for Rate 2 from zero
25 point nine (0.9) in two thousand sixteen (2016) to

1 zero point nine one (0.91) in two thousand
2 seventeen (2017). So that's the testimony on page
3 186 of yesterday's transcript.

4 Q. [27] Yes. Thank you. Et la valeur nette en dollars
5 des coûts d'équilibrage additionnels qui sont
6 alloués, donc, au Tarif 2 par cette correction, est
7 bien de deux cent quarante-cinq mille dollars
8 (245 000 \$)?

9 A. Like, I'm not certain where you got that number, so
10 I... I'm not sure if I can verify it for you.

11 Q. [28] Nous allons faire la vérification pour
12 vérifier la provenance du chiffre lorsqu'on a
13 rédigé la question. Oh, I'm sorry. We'll do the
14 verifications as to where we found the amount, the
15 dollar amount.

16 A. Hum, hum.

17 Q. [29] Maître Tremblay, vous...

18 A. Yes. I see the number now. This is on page 4 of
19 GI-32. And that number shows the adjustment we made
20 to Rate 2 revenues in order to achieve revenue to
21 cost ratio of zero point nine one (0.91). And as I
22 testified, this level of adjustment still provides
23 Rate 2 residential customers with a small decrease
24 of zero point one percent (0.1%) in their
25 distribution rate.

1 Q. [30] Donc, à cette étape il n'y a que la correction
2 de l'allocation des coûts d'équilibrage qui réduit
3 la diminution dont aurait autrement bénéficié le
4 Tarif 2. Vous mentionnez maintenant qu'il y a une
5 modification, mais à l'étape où on se parle
6 actuellement - et je fais la liste avec vous en
7 descendant, là - il n'y a que la correction de
8 l'allocation des coûts d'équilibrage qui fait cette
9 modification-là de la réduction dont aurait
10 bénéficié le Tarif 2. Est-ce exact?

11 A. Would you please say the question again? I think
12 something was lost in translation, or translation
13 wasn't very good, so... Just please repeat it, and
14 I'll...

15 Q. [31] Maybe it's my fault also.

16 A. Hum, hum.

17 Q. [32] Donc, à cette étape-là, où nous en sommes
18 rendus dans notre discussion, il n'y a que la
19 correction de l'allocation des coûts d'équilibrage
20 qui réduit la diminution dont aurait autrement
21 bénéficié le Tarif 2.

22 A. Well, I'm still not completely clear about the
23 question. However, if you look at the change in
24 load balancing rates for Rate 2 in the original
25 evidence, an update from November the eighth (8th),

1 you could see there that we were proposing to
2 increase load balancing rates for Rate 2 by
3 seventy-two point seven thousand (72,700), and
4 subsequently we discovered the error. With the
5 error correction, load balancing rates for Rate 2
6 customers will decrease by sixty-eight thousand
7 (68,000). And you can see that at exhibit GI-32,
8 Document 2.1, page 1, column 7, line 2. Does this
9 answer your question?

10 Q. [33] Just... I'll be asking the question, to see if
11 it answers the question.

12 A. Okay.

13 (9 h 39)

14 Q. [34] Thank you. Nous avons discuté tout à l'heure
15 ensemble que l'impact de cette modification des
16 coûts d'équilibrage étaient d'environ deux cent
17 quarante-cinq mille dollars (245 000 \$), peut-être
18 que j'ai mal compris votre dernière réponse où vous
19 nous parliez de soixante-douze mille (72 000 \$) qui
20 passe à soixante-huit mille (68 000 \$) suite à
21 votre correction, est-ce que j'ai bien compris que
22 là, vous mentionnez maintenant que l'impact de
23 l'allocation des coûts d'équilibrage est de
24 soixante-douze mille (72 000 \$) à soixante-huit
25 mille dollars (68 000 \$), c'est ça que je dois

1 comprendre?

2 A. Yes, the impact of load balancing correction
3 actually is on top of two hundred forty thousand
4 (\$240,000) that we just discussed.

5 Q. [35] Okay.

6 A. So two hundred forty thousand (\$240,000) is
7 strictly related to distribution rates, right? So
8 we made an adjustment at two forty-five thousand
9 (\$245,000) to Rate 2 distribution rates. When it
10 comes to load balancing, that's a completely
11 separate and distinct topic, and in our original
12 evidence and update from November the eighth (8th),
13 they're proposing to increase load balancing
14 charges for Rate 2 by seventy-two thousand
15 (\$72,000) I believe, and with correction, those
16 rates will go down by sixty-eight (\$68,000), which
17 is a shift of, this is roughly one hundred forty
18 thousand (\$140,000) decrease, right, instead of
19 increasing by seventy-two thousand (\$72,000), we
20 are decreasing by sixty-eight thousand (\$68,000).

21 Q. [36] D'accord. So moving forward, continuons. Et
22 donc après cet ajustement d'allocation des coûts
23 d'équilibrage dont nous venons d'avoir les
24 précisions, vous mentionnez deux autres éléments
25 dont l'allocation des coûts a été modifiée, à

1 savoir les coûts des « Sales Stations » et ceux des
2 « General Promotion Expenditures », à la page 189,
3 lignes 18 à 25, et 190, lignes 1 à 6, des notes
4 sténographiques.

5 Quelle est l'incidence en dollars sur le
6 Tarif 2 de ces deux autres modifications
7 d'allocation des coûts, est-ce que ceci apparaît
8 déjà dans une des pièces que vous nous avez
9 mentionnées tout à l'heure peut-être?

10 A. It does not appear in the evidence for this year,
11 the impact was discussed in the testimony, I think,
12 for two thousand and sixteen (2016) case, where we
13 noticed that the allocation of sales stations was
14 not appropriate because sales stations are not
15 built to serve Rate 2 customers. And if memory
16 serves me correctly, that moved around fifty
17 (\$50,000) or sixty thousand dollars (\$60,000) away
18 from Rate 2 onto other rate classes.

19 Q. [37] Je continue. Ensuite, les amendements
20 additionnels apportés à la demande de Gazifère hier
21 en audience portent l'excédent des revenus générés
22 par les tarifs à cinq cent quatre-vingt-neuf mille
23 dollars (589 000 \$), donc un excédent de sept cent
24 six mille dollars (706 000 \$) des tarifs de
25 distribution, combiné à une insuffisance de cent

1 dix-sept mille dollars (117 000 \$) des revenus de
2 fourniture, c'est exact?

3 A. Yes, that's correct.

4 Q. [38] Okay.

5 A. Like it wasn't really a question, you're just
6 stating the numbers, right?

7 Q. [39] Yes...

8 A. Okay.

9 Q. [40] ... just to make sure I'm on the right page.
10 Vous proposez donc un ajustement additionnel du
11 Tarif 2, invoquant la même approche visant à
12 corriger le ratio revenus/coûts pour porter ce
13 ratio du Tarif 2 de zéro virgule neuf cent seize
14 (0,916) à zéro virgule neuf deux (0,92), page 191,
15 lignes 13 à 18, des notes sténographiques; encore
16 une fois, est-ce exact?

17 A. Yes, that is correct.

18 Q. [41] Quel est l'impact net en dollars de cette
19 modification additionnelle sur le Tarif 2?

20 A. Like... I am not sure if you noticed but in our
21 proposal, reflecting the additional reduction in
22 revenue requirement of three hundred twenty-nine
23 thousand (\$329,000). When I was stating the impacts
24 on various rate classes from this additional
25 reduction, I am not sure if you noticed but the

1 impact on Rate 2 customers was the same as before,
2 reduction of minus point three percent (-0.3%) on
3 the total bill.

4 What that means really is that this
5 additional reduction in revenue requirement will be
6 streamed to other rate classes, but not to Rate 2.
7 So Rate 2 rates will stay at the same level,
8 however, the allocated cost will drop, that's why
9 we get a better revenue-to-cost ratio. However, the
10 sufficiency that comes from here will be streamed
11 to Rate 1, 3, 5, and 9.

12 (9 h 45)

13 Q. [42] Juste pour être certain d'avoir bien compris
14 votre réponse, vous mentionne que l'impact de la
15 réduction sur le Tarif 2, désolé, je reprends la
16 question. Juste pour confirmer correctement, ce que
17 vous venez de nous mentionner versus ce que nous
18 avons peut-être mal compris de votre témoignage
19 d'hier, suite à cette correction que je pense que
20 vous venez de nous expliquer, vous indiquez que la
21 réduction du Tarif 2, toutes composantes excluant
22 le coût du gaz, ne serait plus que de zéro virgule
23 deux pour cent (-0,2 %) ou zéro virgule trois pour
24 cent (-0,3 %)? C'est peut-être là que j'ai mal
25 saisi.

- 1 A. Yes, the reduction to Rate 1 on the distribution
2 end will be a reduction of point one percent
3 (-0.1%). When that reduction is combined with
4 sufficiency or reduction in load balancing, gas
5 supply charges, the impact on the total bill, all-
6 in, will be a decrease of point three percent
7 (-0.3%). So, distribution alone a decrease of point
8 one (-0.1), when combined with all other impacts,
9 it's a reduction of point three percent (-0.3%).
- 10 Q. [43] Et ceci reprend toutes les modifications
11 apportées à ce stade-ci par Gazifère à sa preuve,
12 toutes les corrections, les ajustements apportés,
13 exact?
- 14 A. Yes, that's right.
- 15 Q. [44] En réaction à une suggestion de l'ACIG à
16 l'effet de revoir l'allocation des coûts des
17 conduites principales entre les catégories de
18 clients en fonction de niveaux de pression, vous
19 indiquez aux pages 192 et suivantes des notes
20 sténographiques être en accord avec cette
21 proposition et, en réponse aux questions posées par
22 maître Sarault, plus particulièrement affirmez être
23 disposé à soumettre une proposition en ce sens lors
24 de la cause tarifaire deux mille dix-huit (2018).
25 Cette réallocation de coûts des conduites

1 principales aurait un impact à la hausse de quatre
2 cent mille dollars (400 000 \$) sur les Tarifs 1 et
3 2 de ce qu'on lit à la page 197 des notes
4 sténographiques. Quels sont les critères sur
5 lesquels vous vous appuyez et quels sont les
6 principes réglementaires qui vous guident lorsqu'il
7 s'agit d'apporter un ou des changements à des
8 facteurs d'allocation des coûts?

9 A. First, your conclusions of my testimony are
10 correct.

11 Q. [45] Thank you.

12 A. And what we are looking at is really cost
13 causality, what causes the cost to be incurred to
14 provide service to customers. And I think
15 Gazifère's case, their gas distribution network, is
16 split into three distinct categories: the extra
17 high pressure network, high pressure and low
18 pressure network. Some customers are attached only
19 from extra high and high, therefore they are not
20 using low pressure.

21 So, if you look at the cost causality
22 principles, customers should only pay for the
23 assets or for the services that they are using. So,
24 if you are able to reflect the usage of different
25 mains assets by customers through our cost

1 allocation, then we would improve cost causality
2 for Gazifère's customers. As I testified, this
3 could only be done if necessary data is available
4 and it's accurate and reliable.

5 Gazifère has that data and we can leverage
6 that data to allocate main assets in this way. And
7 as I said, if the Régie is supportive, then we
8 would prepare a proposal as part of the two
9 thousand eighteen (2018) case.

10 Q. [46] Comme il s'agit cette fois-ci d'un changement
11 spécifique, vous suggérez qu'il faudrait regarder
12 peut-être, parce que vous identifiez un élément,
13 regarder pour la cause deux mille dix-huit (2018)
14 si la Régie vous y invite. La question suivante,
15 c'est-à-dire combien de changement ou à combien
16 d'éléments d'allocation des coûts vous apparaît-il
17 raisonnable d'effectuer sans considérer un réexamen
18 complet et approfondi de la méthode d'allocation
19 des coûts?

20 Est-ce que vous pouvez toujours faire des
21 petites modifications comme ça ou il ne faut pas,
22 justement, revoir de façon un peu plus large
23 l'allocation des coûts que de seulement choisir de,
24 excusez-moi l'expression anglophone, patcher les
25 erreurs ou des éléments qui sont moins bien

1 alloués.

2 A. It can only be done in the context of the overall
3 methodology and my testimony said that when we
4 would propose a change like that, we would propose
5 the change, make sure it's sound and solid, it's
6 easily understood by parties but we would also look
7 at the impacts to customers. So, the proposal would
8 not just simply be just to move the cost. It would
9 be looked at the overall context of impacts on
10 customers and if possibly we need to mitigate any
11 impacts.

12 (9 h 51)

13 My colleague reminds me that I should tell
14 you that of course, we look at all components of
15 Gazifère's costs and cost allocation study every
16 year to make sure it's still current, it still
17 reflects how Gazifère owns and operates the system,
18 it's still reflective of cost causality, et cetera,
19 right? So if we... If our review indicates that
20 some things are out of date, or no longer reflect
21 their operations, then we would bring forth
22 proposals to change it.

23 In this case, it was a question from IGUA
24 that showed us that Gazifère in fact has all the
25 data necessary in order to go one step further and

1 allocate mains assets to customers in this way to
2 improve cost causality on mains costs.

3 Q. [47] Lorsque vous constatez successivement que
4 divers facteurs d'allocation sont erronés,
5 pourraient être erronés, ne respectent pas le
6 principale de la causalité des coûts, qu'est-ce que
7 cela vous indique sur la fiabilité des ratios
8 revenus/coûts auxquels, justement, vous vous
9 référez?

10 A. Well, we certainly regret having errors in our
11 evidence. Like, I think there were some formatting
12 errors, and those did not affect the results of the
13 study. It was just the numbers that, when the final
14 exhibit was produced, they shifted one row over. So
15 that did not affect.

16 However, we did have a calculation error in
17 our load balancing charges, and that has led to,
18 for example, Rate 2 customers, they would be paying
19 more for load balancing costs than necessary, and
20 Rate 9 customers were paying less for load
21 balancing costs than necessary. So that has been
22 corrected now, and I think we are moving ahead now
23 with a clear and complete picture.

24 Q. [48] Sur une autre question, aux pages 192 et
25 suivantes des notes sténographiques d'hier, on est

1 toujours en discussion avec des propositions de
2 l'ACIG concernant l'allocation des conduites à
3 basse et haute pression. Vous vous êtes dit en
4 accord avec l'ACIG à l'effet que les clients qui
5 n'utilisent que la très haute pression ne devraient
6 pas contribuer aux coûts des conduites à haute ou
7 basse pression. Ça va? Vous vous êtes replacé dans
8 les notes sténographiques?

9 A. The interpreter said that they didn't catch the
10 entire question, so I'm afraid...

11 Q. [49] They said that? Alors aux pages 192, vous vous
12 êtes dit en accord avec l'ACIG à l'effet que les
13 clients qui n'utilisent que la très haute pression
14 ne devraient pas contribuer aux coûts des conduites
15 à haute ou basse pression. Est-ce que c'est exact,
16 tout d'abord, avant d'aller plus loin?

17 A. Yes. Yes, that's accurate.

18 Q. [50] Est-ce que, à partir d'une sales station, en
19 utilisant des équipements de repressurisation, on
20 pourrait techniquement hausser le niveau de
21 pression fourni par une conduite à haute pression
22 pour alimenter un client en très haute pression,
23 justement? Est-ce que vous avez la réponse
24 technique, ou est-ce que cette réponse technique-là
25 pourrait être obtenue des personnes appropriées,

1 compte tenu de votre témoignage d'hier, où vous
2 vous montriez favorable à cette proposition de
3 l'ACIG?

4 A. There are several reasons that the gas distribution
5 network is built the way it's built. Right? So we
6 have transmission pipelines, upstream pipelines
7 that come to the city gate. And those operate at
8 very high pressures. And then we have extra high
9 pressure main, like a backbone of the gas
10 distribution system, and those mains typically run
11 from the city gate to another location, which is
12 still not in a densely-populated area, and that's
13 where the gas is then cut down from extra high
14 pressure to high pressure, and then those feeder
15 mains come further into the city, and then again
16 pressure is cut down to low pressure, and then low
17 pressure mains are everywhere, on every single
18 street, and that's how we serve our customers.

19 The reason for that is that in densely-
20 populated areas, it's not the most safe. Or it's
21 not... Like, if you can, you can avoid running
22 extra high pressure mains in densely-populated
23 areas, because if you do have a leak, or you have
24 an emergency, that can release a lot of gas. And
25 the likelihood of serious incident, it's much

1 higher.

2 (9 h 57)

3 So when customers locate their businesses
4 and their plants, etc..., they would locate it
5 wherever it's most beneficial for them. Now, it
6 depends on the type of equipment that the customer
7 has, what kind of pressure they would prefer to
8 have at their meter location, right? If it's a
9 natural gas fired power plant, they would like to
10 feel extra high pressure because they use gas
11 turbines, and that equipment needs high pressure to
12 be delivered to the location.

13 But, at the same time, they could attach to
14 a high pressure or even low pressure and have a
15 compressor on their property that would boost the
16 pressure up to whatever it's needed for the
17 equipment to run. When they do that, customers
18 would have a choice, I imagine, when they're
19 attaching to the system, they would meet with
20 Gazifère and Gazifère would explain to them, "Okay,
21 where your location is, maybe we need to run extra
22 high pressure for many kilometers to reach you,
23 your feasibility is like this, right? Maybe it's
24 feasible, if it's not feasible, you need to pay
25 contribution. For low pressure, it's right in front

1 of your plant, we only need to run a few meters of
2 main, it's feasible, but given the equipment, you
3 may need to install compression equipment
4 downstream of the meter to boost the pressure."

5 So then the customer would have the choice,
6 and they would make the choice based on their own
7 needs and if they're willing to pay contribution up
8 front, or they would rather pay cost through
9 ordinary rates, and so forth.

10 Me STEVE CADRIN :

11 Je vous remercie. Thank you very much for your
12 testimony, thank you for the answers. That will be
13 all, thank you. Merci, Monsieur le Président.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Merci, Maître Cadrin. Oh... venez, venez, venez...

16 Me GENEVIÈVE PAQUET :

17 Bonjour, Monsieur le Président. Messieurs les
18 Régisseurs.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Bonjour.

21 Me GENEVIÈVE PAQUET :

22 Geneviève Paquet, pour le GRAME. On n'avait pas
23 annoncé de questions mais j'aurais seulement une
24 petite question de précision. Je me rends compte
25 que ça porte sur, c'était sur les coûts de gestion

1 du PGEE mais c'est la répartition tarifaire, donc
2 j'ai peur que le panel du PGEE me réfère à ce
3 panel-ci, donc avec votre permission, j'aurais une
4 question de clarification, qui prendrait cinq
5 minutes.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Très bien, je comprends que ça sera une question de
8 moins à l'autre panel?

9 Me GENEVIÈVE PAQUET :

10 Oui, certainement.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Allez-y.

13 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

14 Merci. Bonjour.

15 Q. [51] Je vous réfère, pour fins de ma question, à la
16 réponse à la demande de renseignements du GRAME,
17 qui est la pièce B-0253, GI-38, Document 1, et
18 c'est aux pages 7 et 8, c'est la réponse 1.7. Donc
19 la réponse avait été fournie en anglais, donc je
20 suppose que c'est monsieur Kacicnik qui lui avait
21 répondu, donc ça...

22 Mr. ANTON KACICNIK :

23 A. Yes, indeed. Yes, we provided the answer.

24 Q. [52] Thank you. Donc la question portait sur la
25 répartition tarifaire des coûts du PGEE et

- 1 Gazifère, vous nous indiquez la méthodologie qui
2 est utilisée. On voulait savoir, concernant le
3 salaire de l'employé qui est dédié au PGEÉ et le
4 consultant en efficacité énergétique, est-ce que
5 ces salaires sont considérés comme des coûts
6 indirects? Quand on fait la différence entre les
7 coûts directs et les coûts indirects, on voulait
8 avoir une précision par rapport aux salaires des
9 employés qui sont dédiés au PGEÉ.
- 10 A. The salaries of Gazifère employees that support DSM
11 programs would be grouped under DSM indirect costs.
- 12 Q. [53] Thank you. Et concernant les frais relatifs à
13 l'évaluation des programmes du PGEÉ, est-ce que ce
14 serait des, est-ce que c'est considéré dans les
15 frais directs ou dans les frais indirects?
16 (10 h 02)
- 17 A. Well, we have a split opinion here on the panel.
18 Like I think it's best to take an undertaking and
19 confirm. Like we feel that it's indirect but Jean-
20 Benoît may feel that it's part of direct costs, so
21 let's verify it through an undertaking.
- 22 Q. [54] Thank you. Alors l'engagement...
- 23 LA GREFFIÈRE :
24 Numéro 7.
25

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Q. [55] ... numéro 7, merci, serait de vérifier si les
3 coûts reliés à l'évaluation des programmes du PGEÉ
4 sont considérés comme des coûts indirects ou des
5 coûts directs par Gazifère dans le cadre de la
6 répartition tarifaire des coûts.

7

8 E-7 (GI): Vérifier si les coûts reliés à
9 l'évaluation des programmes du PGEÉ
10 sont considérés comme des coûts
11 indirects ou des coûts directs par
12 Gazifère dans le cadre de la
13 répartition tarifaire des coûts
14 (demandé par le GRAME)

15

16 Donc ça va compléter, je vous remercie.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Pour quand voulez-vous la réponse et pour quand
19 Gazifère peut-elle la fournir?

20 Me GENEVIÈVE PAQUET :

21 Effectivement, c'est une bonne...

22 A. Yes, definitely today. We will deliver a response
23 to that undertaking today.

24 Me GENEVIÈVE PAQUET :

25 Je suggère peut-être que s'il y avait une

1 modification à notre position, on la présentera en
2 argumentation finale.

3 LE PRÉSIDENT :

4 C'est très bien, je vous l'aurais proposé. Merci.

5 Maître Neuman était là tantôt? Je l'ai vu. Non?

6 Non. Bon. Alors Maître Barriault, je crois qu'on
7 est rendus aux questions de la Régie.

8 Me HÉLÈNE BARRIAULT :

9 On peut débiter, oui?

10 LE PRÉSIDENT :

11 Oui.

12 INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE BARRIAULT :

13 Q. [56] Bonjour Messieurs, bon matin. Mes premières
14 questions vont porter sur le coût total alloué au
15 service de distribution. Je vais vous amener tout
16 d'abord à la pièce B-0297 qui, si vous voulez la
17 traduction Gazifère, je l'ai également. Donc, ça
18 présente l'allocation des coûts de Gazifère
19 incluant le coût du gaz.

20 A. We need a minute to turn it up, please. Thank you.

21 Q. [57] Oui.

22 A. We have the exhibit in front of us.

23 Q. [58] Alors, je vous amène à la ligne 7 de la
24 troisième colonne, « Total facilities ». Donc, on
25 peut retrouver un montant de vingt-cinq millions

1 cent quatre-vingt-seize mille (25,196 M). Donc, ce
2 montant va être utilisé à titre de référence avec
3 ma prochaine pièce. Je vais vous amener maintenant
4 à la pièce B-0347 qui est la sixième demande de
5 renseignements de la Régie, à la page 36, c'était
6 la question 14.1.

7 Donc, ma question va porter sur la fin du
8 deuxième paragraphe, si vous souhaitez relire.

9 (10 h 07)

10 A. Yes, I would like to. Thank you. Yes, please.

11 Q. [59] Ça va? Donc, la compréhension de la Régie est
12 la suivante. Vous nous indiquez, en réponse à la
13 question 14.1, que le montant total qui devrait
14 être récupéré du service de distribution, en
15 fonction de la méthode d'allocation de coûts,
16 serait de vingt-cinq millions deux cent quarante-
17 trois mille huit cents dollars (25 243 800 M\$). La
18 Régie comprend donc que si le document qui est à la
19 pièce B-0297 était structuré de façon à présenter
20 le montant global alloué au service de
21 distribution, on devrait alors retrouver un montant
22 de vingt-cinq millions deux cent quarante-trois
23 mille huit cents dollars (25 243 800 M\$) sous le
24 libellé « Total facilities » au lieu du montant
25 actuel de vingt-cinq millions cent quatre-vingt-

1 seize mille (25,196 M). Est-ce que notre
2 compréhension est exacte?

3 A. I'm afraid I need to ask you to repeat the
4 question, please. Thank you.

5 Q. [60] Il n'y a aucun problème. Donc, vous indiquez,
6 en réponse à la question 14.1, que le montant total
7 qui devrait être récupéré du service de
8 distribution, en fonction de la méthode
9 d'allocation de coûts, serait de vingt-cinq
10 millions deux cent quarante-trois mille huit cents
11 dollars (25 243 800 M\$). La Régie comprend donc que
12 si le document de la pièce B-0297 était structuré
13 de façon à présenter le montant global alloué au
14 service de distribution, on devrait alors retrouver
15 un montant de vingt-cinq millions deux cent
16 quarante-trois mille huit cents dollars
17 (25 243 800 M\$) sous le libellé « Total
18 facilities » au lieu du montant actuel de vingt-
19 cinq millions cent quatre-vingt-seize mille
20 (25,196 M). Est-ce que c'est exact?

21 A. Well, I'm still not certain if the amount that's
22 responded to in the undertaking response would
23 include any of the upstream costs. I think we
24 provide reconciliation to distribution revenue
25 requirements in another interrogatory response to

1 the Régie, and we can look that up.

2 But if total facilities were completely
3 clear of any upstream costs, then that would match
4 the two thousand seventeen (2017) proposed revenue
5 requirements of twenty-five million and two
6 thousand dollars (\$25,002 M).

7 Q. [61] Je vais poursuivre avec une autre question,
8 si... En fait, on aimerait comprendre un peu la
9 présentation que vous faites à la pièce B-0297.
10 Donc, pourquoi présenter un montant de vingt-cinq,
11 un neuf six (25,196 M) plutôt que vingt-cinq, deux
12 quatre trois (25,243 M)?

13 A. Yes. This has to do with how we design rates under
14 pure costs of service regime. I testified yesterday
15 that some of what's called distribution costs are
16 allocated to upstream services. And I gave an
17 example of Régie time, for example, Régie reviews
18 for past and applications, therefore it's
19 appropriate to have some of those costs allocated
20 to upstream services, as well as other costs are
21 allocated, in a similar manner, to upstream
22 services as well. And you can see that in the prior
23 exhibit, let's say GI-31, Document 2.9, page 1, as
24 well as the one that we are looking at, which is
25 GI-31, Document 2.10, page 1. You can see there

1 that some of what's called distribution costs are
2 allocated to upstream services, because cost
3 causality tells us that those costs are supporting
4 provision of upstream services to Gazifère's
5 customers.

6 (10 h 14)

7 Further to that, I also testified yesterday
8 that since two thousand and five (2005), we
9 regrouped those costs that are allocated to
10 upstream services and cost allocation study. We
11 regrouped them and pulled them out, and we actually
12 recovered them through distribution charges from
13 Gazifère's customers, and this was, I think, I
14 directed people at that time to Response 26.1, for
15 example, this is the response to Interrogatory 26.1
16 of the Régie, GI-34, Document 4, page 41. And there
17 was another response that dealt with that as well,
18 I cannot find it at the moment but I did make a
19 reference to two responses that regroup those costs
20 and recover them through distribution charges.

21 (10 h 15)

22 Q. [62] En fait, dans ce cas-là, on va repartir du
23 début puis on va vous demander... dans ce cas, on
24 va repartir à la question 14.1 et vous demander de
25 nous réexpliquer la partie du deuxième paragraphe,

1 qui commence par :

2 Therefore, it is the sum of Document
3 2.9, col. 2...

4 pour être certaine de bien comprendre votre
5 réponse.

6 Me LOUISE TREMBLAY :

7 Monsieur le Président, avec votre permission, est-
8 ce que, peut-être qu'on pourrait, pour l'instant,
9 que les témoins puissent réfléchir, pour ne pas,
10 là, qu'on attende comme ça puis qu'on perde trop de
11 temps, puis si... s'il y a lieu, il y aura, si
12 cette information-là doit absolument être comprise
13 de la part de la Régie, bien, il y aura un
14 engagement puis on tentera de répondre, là.

15 Parce que là, je ne sais pas, là, si, j'ai
16 l'impression que les deux parties attendent mais
17 qu'on ne sait pas trop si on avance ou... est-ce
18 que... do you have an explanation, Mr. Kacicnik, or
19 is it, do you need more time to reflect on it?

20 A. Well, that paragraph includes a lot of numbers,
21 which is very difficult to follow them to
22 understand.

23 Q. [63] Oui, c'est ça.

24 A. But the purpose of that paragraph really is to
25 explain how there is some intertwining between the

1 lines that are above, over, about the facilities
2 costs in the fully allocated cost study. Basically,
3 what this attempts to do is to show you how much of
4 what's called distribution costs recovered above
5 the line through upstream costs in fully allocated
6 cost study, and how much of the gas costs are
7 recovered below the facilities line, so within the
8 distribution costs.

9 Q. [64] Okay.

10 A. Again, let's keep in mind, as I said, that through
11 the rate design process, those costs are regrouped
12 and moved back into the distribution rates. I think
13 that's the most I am able to offer here on the
14 stand, because I see there is a lot of numbers in
15 these calculations, which is very hard to verify
16 here on the stand, on the spot.

17 Me HÉLÈNE BARRIAULT.

18 Q. [65] No, okay. Je pense que ça répond un peu à
19 l'explication de où sont redirigés les autres coûts
20 de, pour le coût de distribution, qui nous permet
21 de comprendre le montant global du coût de
22 distribution que vous nous avez donné à 14.1, ça
23 va.

24 A. Okay, thank you.

25 Q. [66] Je vais vous ramener encore à la même pièce,

1 la pièce B-0297... ça va? Donc la Régie remarque le
2 libellé des lignes utilisé à l'intérieur de la
3 colonne « DESCRIPTION », donc la première, semble
4 parfois provenir d'éléments reliés à l'étape de la
5 classification, comme par exemple le libellé de la
6 ligne 2.2, qui est « Peak », ou la ligne 4.1,
7 « Capacity »; ça semble également parfois venir
8 d'éléments provenant De l'étape de
9 fonctionnalisation, comme par exemple à la ligne
10 5.1, « Sales Station », ou 5.2, « Meters », et
11 parfois d'éléments de coûts, comme par exemple le
12 libellé de la ligne 5.9, « GST/QST Revenues », ou
13 de 6.1, « Return »... est-ce que ça va ou je suis
14 allée un peu trop vite?

15 A. You are going pretty fast, but we are able to
16 follow.

17 Q. [67] Okay.

18 A. Yes.

19 Q. [68] Je vais réajuster. Donc ma question est la
20 suivante : est-ce que Gazifère serait en mesure
21 d'indiquer les raisons pour lesquelles elle
22 présente les résultats de ses méthodes d'allocation
23 des coûts en utilisant ces éléments plutôt qu'en
24 utilisant seulement des éléments de coûts de
25 distribution, comme par exemple, je peux vous

1 référer à deux autres pièces, la B-0290 et B-0291
2 qui sont utilisés uniquement à titre d'exemple.
3 (10 h 22)

4 A. Like if I understood your question correctly, you
5 asked why we are not using cost aspects...

6 Q. [69] Hum, hum.

7 A. ... to allocate cost to customer rate classes but
8 we introduce like a revenue component at line 5.9,
9 GST-QST revenues, is that your question?

10 Q. [70] En fait, si on se reporte aux différentes
11 étapes pour l'allocation des coûts, on remarque la
12 manière dont sont classifiés la fonctionnalisation,
13 il y a certains éléments qui se retrouvent dans ce
14 tableau-ci. Également à votre étape de
15 classification, certains éléments sont repris
16 également dans ce tableau-ci puis c'est mélangé à
17 certains libellés qui sont associés à des coûts.
18 Donc, on se demandait pourquoi ne pas faire ce type
19 de pièce-ci avec uniquement des éléments de coûts?

20 A. I'm afraid you lost me now because this, of course,
21 does show the costs and all the numbers carry,
22 which we believe very clearly, through
23 functionalization, classification and then to
24 allocation. I think all of the costs that you see
25 here do come from classification status.

1 For example, annual commodity, right, the
2 very first line item at 1.1, you can go to
3 classification of operating and maintenance
4 expense, you'll see annual commodity fourteen
5 million three hundred eighty-five point one
6 (14,385.1 M). You see, that number appears here as
7 well. Then if you go to classification of net
8 investments, you would pick up that number from
9 there and so forth.

10 So, like we believe there is a very clear
11 and transparent flow of the numbers from the start
12 of our cost allocation study to the very end. So,
13 I'm not clear what the issue may be. Like your
14 question really didn't give me like a clear issue
15 that I could comment on.

16 Including the headings for the cost
17 components in line items, they also carry over from
18 the classification schedule onto the allocation
19 schedule. For example, in classification and the
20 distribution cost, you have distribution capacity
21 and that appears under facilities, distribution
22 facilities, capacities is right there and so forth.
23 So, unless you kind of rephrase or restate your
24 question, I am not sure where the issue might be.

25 Q. [71] En fait, on est capables d'associer les

1 montants du tableau avec les autres pièces de la
2 preuve de Gazifère. En fait, on se demandait
3 uniquement, au niveau de la présentation de votre
4 pièce 297, pourquoi est-ce que vous n'utilisiez pas
5 plutôt des libellés qui sont un peu uniquement
6 basés sur des coûts comme à la pièce B-0291. C'est
7 uniquement une question sur la présentation de la
8 pièce.

9 Me LOUISE TREMBLAY :

10 Est-ce que je peux me permettre, Monsieur le
11 Président?

12 LE PRÉSIDENT :

13 Allez-y.

14 Me LOUISE TREMBLAY :

15 Q. [72] Avec votre permission. Mr. Kacicnik, maître
16 Barriault is referring you to another exhibit and,
17 basically, the question is only to, in the
18 presentation of the exhibit we're talking about
19 versus the other one, she wonders why the
20 presentation is different. So perhaps the first
21 thing you could do is to go to the exhibit she's
22 referring to and I believe it's B-0291.

23 Me HÉLÈNE BARRIAULT:

24 GI-31.

25

1 Me LOUISE TREMBLAY:

2 Document 2.4. Can you go to that exhibit? GI-31,
3 Document 2.4 and perhaps you'll see, you'll be able
4 to see what the question relates to.

5 (10 h 27)

6 A. I think I understand it better now, so I will
7 provide the response. Just a second, please. Well,
8 to provide some understanding as to why things are
9 done in this manner, I think we need to go back to
10 the very purpose of the cost allocation study. All
11 right? We have three steps: functionalization,
12 classification and allocation.

13 So in the very first step,
14 functionalization, we ask ourselves why do we incur
15 the costs. Right? So we will incur the costs, for
16 example, to build mains for customers, to build
17 service lines, et cetera. Right? We will have
18 billing system, we will have call center. So all
19 the costs that are associated with that
20 expenditure, let's say mains, will go in
21 functionalization step, it will go to mains.

22 In classification, then you ask yourself
23 what drives these costs. For mains, it would be
24 capacity. Because mains are designed to meet big
25 demand of customers in the system. So that's

1 capacity. That's why the terminology changes from
2 mains to capacity, because it's the capacity that
3 drives the costs of the mains.

4 For gas supply commodity, for example, it
5 would be volumes. Right? For call center customer
6 care, it's the number of customers. Because then,
7 call center costs go in the classification steps,
8 they go under number of customers. Because that
9 drives the costs.

10 And then, in the final step, allocation,
11 you need to find an appropriate allocator, or
12 allocation factor, to spread those costs to
13 customers. For example, for a main's capacity, it's
14 the peak responsibility of each rate class that's
15 used as an allocator. For customer care billing,
16 it's the number of customers, and so forth.

17 That's why the terminology changes from
18 mains to capacity, and then we have capacity, and
19 we allocate it based on peak responsibility of each
20 rate class.

21 I hope this satisfies your inquiry, but if
22 it's still not clear, I can go further into it.

23 Similarly, for example, storage services
24 are provided based on the reliability needs of each
25 rate class. And the reliability is calculated as

1 peak demand of each rate class versus average
2 winter demand of each rate class. And that's,
3 technical term for that is the reliability. Right?

4 So that's why the terminology is there the
5 way you see it, because it's using what was
6 classified, what drives the cost. And then you have
7 some appropriate terms that explain what drives the
8 cost.

9 Q. [73] Je vais juste vous poser une dernière question
10 sur ce sujet. Est-ce que c'est possible de modifier
11 la terminologie utilisée dans votre présentation
12 pour qu'on y retrouve uniquement des éléments de
13 coûts? Donc, c'est oui ou non. Si...

14 A. I don't think that would be a preferred way to go,
15 because then we lose the cost causality aspects of
16 it. If I just put mains down, it will not come
17 across very clearly that the driving factor behind
18 the mains, it's really the capacity that needs to
19 be provided to customers. It could be done, but I
20 would advise against it.

21 Q. [74] O.K. Très bien. En fait, ça pourrait devenir
22 une pièce additionnelle, plutôt qu'une modification
23 de la pièce... du modèle existant. Donc ce serait
24 possible.

25 A. What could be provided is some sort of a legend. We

1 have definitions already provided today as part of
2 our fully-allocated cost study document at GI-31,
3 Document 2, pages 17 and 18, but that could be
4 expanded. Maybe another page could be provided as
5 part of that document, or as part of the exhibits
6 that would provide a legend and would link the
7 descriptions back to the cost, the way you call it.

8 So, capacity, we would provide a
9 description that this is mains costs, et cetera.

10 Q. [75] Très bien.

11 A. If that would be helpful, we could do that.

12 (10 h 33)

13 Q. [76] O.K. Bon. Donc, on va le prendre en note,
14 merci. Donc, mes prochaines questions porteront sur
15 les « Sales Stations », je vais vous ramener à
16 votre témoignage de l'an dernier dans le dossier R-
17 3924-2015, la pièce était là, dans les notes
18 sténographiques, A-0066, aux pages 169 et 170.

19 Donc, si vous voulez prendre un moment pour les
20 relire, là, l'objectif de ma question est
21 uniquement de, en fait, de vous redemander
22 d'expliquer les composantes ou la fonction d'une
23 « sale station » de manière un peu plus élaborée.

24 Mr. ANTON KACICNIK :

25 A. Yes, certainly. Unlike flow and pressure regulation

1 for residential and small commercial customers,
2 where you just take a meter set, which would be a
3 meter that measures consumption, and a regulator
4 set, right, for residential customers, you just
5 take that off-the-shelf components and install it,
6 same for very small commercial customers.

7 When it comes to larger commercial
8 customers and industrial customers, you need to
9 build a pressure regulating station for that
10 specific customer. So these are custom-built
11 stations for each situation separately, because you
12 need to look at the flow requirements for the
13 customer pressure requirements, et cetera, so it's
14 done a bit differently in every instance.

15 When you walk through Montreal, for
16 example, you can actually see them, like if you
17 look at the big office buildings, hotels and other
18 commercial institutions, you will see an assembly
19 there that goes like this, it has many components,
20 and you will see there is a meter plus regulators,
21 et cetera. But it's custom-built for that customer,
22 and that's called "sales station", so it's bigger,
23 sometimes they will have pillars in front of it so
24 the traffic doesn't damage it, et cetera.

25 So the cost of that is higher and it's

1 specific to each customer and can be tracked to
2 different rate classes, or customer classes. On the
3 other hand, for residential customers, it's off-
4 the-shelf components, you just take it and you
5 install it.

6 Q. [77] Je vous remercie pour votre réponse. Je vais
7 vous amener à la pièce B-0150, à la deuxième
8 page... ça va? Donc, je vous amène à la troisième
9 ligne, « Investment in Stations », soixante-dix-
10 huit mille huit cent soixante-neuf (78 859); on
11 aimerait savoir s'il y a, dans ce montant, des
12 « sales stations », est-ce que ça inclut le coût de
13 « sales stations »?

14 A. I don't know for sure, but it could be. I testified
15 yesterday that it's really not important for rate-
16 setting purposes whether or not there is some sales
17 stations in there, because sales stations would be
18 identified and separated out through the cost
19 allocation study. It's not necessary to identify
20 them as part of the feasibility study because you
21 really don't care, you just need to fill total
22 proposed costs, and total incremental revenue, and
23 see if revenues can cover the total cost of the
24 investments.

25 (10 h 38)

- 1 Q. [78] O.K. Maintenant, je vais vous amener à la
2 pièce B-0149. Il y a une seule page. Donc, à la
3 cinquième ligne, pour le libellé « Postes de
4 mesurage », on aimerait savoir si ça inclut des
5 « sales stations » ou si c'est un mélange de
6 plusieurs types de stations.
- 7 A. The way we are reading that exhibit, we would say
8 that yes, those are all stations that Gazifère
9 would propose to build in two thousand seventeen
10 (2017).
- 11 Q. [79] Dans le fond, ma prochaine question n'est
12 peut-être pas une question, là, c'est peut-être une
13 proposition de clarification, de peut-être modifier
14 à l'avenir le libellé pour que ce soit uniquement
15 « Postes » plutôt que « Postes de mesurage », à
16 moins que... parce que, de notre compréhension, un
17 poste de mesurage est une « sales station ». Donc,
18 je ne sais pas si pour vous, « postes de mesurage »
19 vise autre chose que des « sales stations ».
- 20 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :
- 21 R. On entend la demande.
- 22 Q. [80] Oui.
- 23 R. Puis pour le futur, on pourra clarifier...
- 24 Q. [81] Très bien.
- 25 R. On va le...

1 Q. [82] Bien, ça complète mes questions.

2 R. ... prendre pour engagement pour deux mille dix-
3 huit (2018)?

4 Q. [83] Pour la prochaine tarifaire, oui. Je vous
5 remercie. Bonne fin de journée.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Si vous permettez on va prendre une petite pause.

8 La formation va avoir quelques questions, pas
9 beaucoup. On prend une pause de quinze (15)
10 minutes, donc de retour à moins cinq.

11 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

12 REPRISE DE L'AUDIENCE

13

14 (10 h 58)

15 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

16 LE PRÉSIDENT :

17 Rebonjour. La formation aura peu de questions. Par
18 contre, Maître Tremblay et Monsieur Trahan, pour
19 nous faciliter la tâche et pour éviter toute forme
20 d'erreur, on aimerait que vous mettiez à jour deux
21 pièces compte tenu des nouveaux chiffres, du trois
22 cent vingt-neuf mille (329 000 \$) en réduction.

23 Alors, c'est les deux pièces qui présentent le
24 sommaire des charges d'exploitation par service et
25 par nature, c'est-à-dire les pièces B-0214 et

1 B-0223 (GI-22, Document 1 et GI-22, Document 10),
2 puis je ne pense pas que ça ait besoin de... Je
3 veux dire, ça peut être produit demain, ce n'est
4 pas des pièces qui vont conduire, je crois, les
5 intervenants à plaider. C'est juste l'information
6 qui a déjà été transmise à tous, mais si cette
7 information-là était inscrite dans les pièces, ça
8 nous assurerait qu'on a les bons chiffres.

9 Me LOUISE TREMBLAY :

10 Q. [84] Monsieur Trahan, est-ce que vous pensez que
11 c'est possible de... Parce que je comprends que les
12 gens sont ici jusqu'à demain. Mais est-ce que c'est
13 possible, vous croyez, de faire ce travail-là d'ici
14 à demain ou pour demain, ou préférez-vous discuter
15 puis on reviendra tantôt puis on déterminera le
16 moment opportun?

17 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

18 R. Je pense que c'est possible, là. Mais on verra la
19 charge. J'entends bien, puis on va faire notre
20 possible pour y arriver.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Puis je veux dire, si ça prend plus de temps, puis
23 vous nous l'envoyez vendredi ou lundi, ce n'est pas
24 catastrophique, là. C'est juste pour être sûr qu'on
25 a les bons chiffres dans les bonnes cases.

- 1 Me LOUISE TREMBLAY :
- 2 Il n'y a aucun problème.
- 3 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :
- 4 R. Excellent! Ça va être fait.
- 5 LE PRÉSIDENT :
- 6 Q. [85] Vous voyez le besoin.
- 7 R. On comprend et on entend.
- 8 Q. [86] Merci. Maître Turmel en a un.
- 9 Me SIMON TURMEL :
- 10 Oui. Bonjour.
- 11 LE PRÉSIDENT :
- 12 Au moins une.
- 13 Me SIMON TURMEL :
- 14 J'en ai une seulement.
- 15 Q. [87] Ma question s'adresse à monsieur Trahan.
- 16 Bonjour, Monsieur Trahan.
- 17 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :
- 18 R. Bonjour, Maître Turmel.
- 19 Q. [88] Je vous inviterais à prendre la pièce B-0372,
- 20 qui est votre pièce GI-18, Document 1, à la page 31
- 21 de 32. Je vous dirige à la pièce, mais en fait,
- 22 vous auriez pu, selon moi, répondre. C'est
- 23 strictement concernant la question des cartes de
- 24 crédit, l'utilisation d'une carte de crédit.
- 25 R. Oui.

1 Q. [89] Je vais vous distribuer également une pièce
2 que, Madame la Greffière, allez coter, je présume,
3 une pièce qui vient d'un autre dossier, un dossier
4 d'Hydro-Québec. Pendant qu'elle le distribue, je
5 vais vous dire l'origine de la pièce. C'est la
6 pièce B-0037 dans le dossier R-3964-2016. C'est le
7 dossier des conditions de service d'Hydro-Québec,
8 du Distributeur Hydro-Québec qui est la pièce
9 HQD-8, Document 3, page 10 de 22.

10 La même question se pose également au sein
11 d'Hydro-Québec Distribution, à savoir l'utilisation
12 de cartes de crédit, c'est-à-dire le paiement par
13 cartes de crédit par le biais d'un tiers comme vous
14 le proposez. Et ma question est fort simple. Je
15 regardais les comparables... Prenez le temps de
16 regarder le tableau, vous allez voir différentes
17 entreprises. Il y a eu un balisage qui a été
18 effectué. Vous allez pouvoir constater que la
19 seconde colonne, qui est indiquée « carte de crédit
20 acceptée? », si on descend plus bas à Sask Power,
21 vous allez voir c'est marqué « oui, directement (en
22 personne ou par téléphone) » ainsi que pour ATCO au
23 Yukon, c'est marqué « oui, directement (pour les
24 prélèvements automatiques uniquement) ». Donc,
25 d'après ce que je comprends, si je regarde avec les

1 autres comparables, prenons BC Hydro, c'est marqué
2 « oui, mais par le biais d'un tiers », comme vous
3 le proposez également, par le biais d'un tiers.

4 Ma question c'était : Pourquoi certains
5 distributeurs acceptent directement ou, en d'autres
6 termes, pourquoi vous refusez directement? Et je
7 présume... Je vais répondre en partie, parce que je
8 connais votre réponse en partie, mais je veux voir
9 s'il n'y a pas d'autres explications.

10 (11 h 03)

11 Me SIMON TURMEL :

12 Q. [90] Je présume que vous allez me dire que ça
13 occasionne des frais et que ces frais ne peuvent
14 pas être assumés par ceux qui n'utilisent pas la
15 carte de crédit. Et j'explorerais avec vous la
16 question suivante : pour les frais de poste par
17 exemple, les timbres, il y a des consommateurs qui
18 reçoivent leur facture avec... par la poste et ça
19 occasionne des coûts de timbre, lesquels sont
20 assumés finalement, ces coûts-là, par l'ensemble
21 des clients de Gazifère. Alors vous saisissez ma
22 question : pourquoi ne pas y aller directement au
23 lieu d'y aller par l'intermédiaire d'un tiers?

24 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

25 R. C'est... en réalité c'est simplement une question

1 de coûts. Il y a une question d'allocation de
2 coûts, mais ultimement ce sera une question que
3 vous me poseriez l'année prochaine : pourquoi vous
4 augmentez d'autant vos charges d'exploitation.
5 L'utilisation d'une carte, c'est de... précisément,
6 je ne sais pas, mais c'est de un (1 %) à trois
7 point cinq (3,5 %) je pense pour cent les frais,
8 là, qu'on peut... qu'on va retrouver. Et les cartes
9 de crédit c'est quelque chose qui est très
10 populaire pour les points. Alors si on ouvre la
11 carte de crédit et qu'on la prend directement,
12 plusieurs, plusieurs, plusieurs personnes vont se
13 mettre à payer en carte de crédit, et donc si on
14 prend le total, on parle de quoi, cinquante-six
15 millions de dollars (56 M\$) fois un pour cent
16 (1 %), ça donne... je n'ai pas calculé, là, mais ça
17 fait des montants qui montent très, très vite. Donc
18 c'est vraiment pour ne pas inciter les gens à venir
19 payer avec ça pour que des frais additionnels
20 s'ajoutent. C'est vraiment l'objectif.

21 Maintenant lorsque vous faites la
22 comparaison avec le timbre, encore une fois je vous
23 ramène sur l'ampleur de la chose. Les gens... bon,
24 oui, il y a le timbre d'un côté où nous on envoie
25 encore les factures papier, mais de l'autre côté on

1 paie aussi des frais pour monter le site Internet
2 pour faire les envois de factures par Internet. Et
3 on cherche à amener les gens le plus possible vers
4 ce... ce service. Alors je ne pense pas qu'on est
5 rendu à l'étape d'éliminer la facture papier. Je
6 pense que la société n'est pas rendue à cette
7 étape-là, peut-être que ça viendra ultérieurement.
8 Mais aujourd'hui on est en mode transitoire sur cet
9 aspect-là ultimement.

10 Alors que dans le cas de la carte de
11 crédit, c'est vraiment une surcharge très importe
12 qui serait dans le système si on le faisait. Donc
13 c'est vraiment la raison pour laquelle on ne le
14 fait pas.

15 Q. [91] Je vous remercie. Alors j'avise les
16 intervenants que je vais probablement poser la
17 question également aux intervenants. Parce que je
18 voyais qu'il y avait des montants limites lorsqu'on
19 regardait la dernière case du tableau que j'ai
20 déposé, qu'il y avait des montants limites. Alors
21 je présume que les frais sont moins élevés. Et
22 également je me questionne pourquoi certains
23 distributeurs le font. Ont-ils des ententes avec
24 les compagnies? Je n'ai aucune idée, mais je vais
25 poser la question aux intervenants également.

1 Merci.

2 R. Vous pouvez me donner juste une petite minute,
3 j'aimerais juste faire un petit calcul pour le
4 plaisir de la chose.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Madame la Greffière.

7 LA GREFFIÈRE :

8 Oui, alors j'allais juste dire que la pièce déposée
9 par maître Turmel portera la cote A-37. Merci.

10

11 A-37 : Tableau

12

13 R. Juste pour donner un ordre de grandeur, là,
14 rapidement, on a quarante mille (40 000) clients à
15 peu près, résidentiels. Clients résidentiels je
16 l'ai mis en moyenne à deux mille mètres cubes
17 (2000 m³), là. O.K. Par année. Donc c'est des
18 clients qui ne... qui ne dépasseront pas le fameux
19 cinq cents dollars (500 \$), par exemple. Et donc
20 pour chez nous, ça représenterait trente-six
21 mille... trente-six millions de dollars (36 M\$) de
22 revenus, ce qui représenterait une surcharge, là,
23 de trois cent soixante mille (360 000). Donc
24 l'ampleur, t'sais, quand on veut avoir un ordre de
25 grandeur, c'est trois cent soixante mille (360 000)

1 sur à peu près la clientèle résidentielle. Après
2 ça, il y aurait une partie de la clientèle
3 commerciale qui pourrait aussi embarquer dans le
4 système. Donc ça donne quand même des chiffres, là,
5 qui sont relativement importants. Donc c'est juste
6 pour contextualiser un petit peu pour... dans votre
7 réflexion.

8 Me SIMON TURMEL :

9 Q. [92] C'est ce que j'avais besoin. Merci.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Q. [93] Monsieur Trahan, votre trois cent soixante
12 mille (360 000) c'est en supposant que les
13 émetteurs de carte vous chargeraient un pour cent
14 (1 %).

15 R. Un pour cent (1 %). Puis on s'attend que ça aille
16 plus que ça, là.

17 Q. [94] Je pense que Walmart ils se battaient pour que
18 ce soit en bas de deux et demi (2,5 %).

19 R. Tout à fait. Puis... mais bon, c'est pas tout le
20 monde qui le ferait quand même ça fait que bon...

21 Q. [95] Oui.

22 R. Mais, t'sais, on peut... on peut imaginer que c'est
23 entre, je ne sais pas, moi, cent cinquante mille
24 (150 000) et cinq cent mille (500 000) peut-être de
25 coûts qui pourraient nous tomber dessus, là,

1 rapidement si on allait de l'avant dans une telle
2 ouverture, là. Donc c'est vraiment la raison pour
3 laquelle on n'a pas eu d'intérêt à aller dans cette
4 option-là. On voulait vraiment plutôt offrir
5 l'option, ceux qui le veulent, ceux qui, pour
6 toutes sortes de raisons, décident de le faire
7 quand même pourront le faire, mais avec les frais
8 de... du tiers. Pour protéger l'ensemble de la
9 clientèle au détriment de ceux qui vont chercher de
10 faire des voyages sur le dos du gaz. C'est
11 l'objectif.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Q. [96] Merci.

14 R. Peut-être l'engagement numéro 7, avant que le banc
15 soit excusez.

16 Me LOUISE TREMBLAY :

17 Oui, effectivement. Bien je ne sais pas si les
18 questions étaient terminées, par exemple, là. Les
19 questions du panel. Elles n'étaient pas terminées.
20 Vos questions, elles sont terminées?

21 LE PRÉSIDENT :

22 Oui, oui. J'allais vous dire que bizarrement et
23 étonnamment, je n'ai pas de questions.

24 Me LOUISE TREMBLAY :

25 Bon, très bien. D'accord. Je voulais juste m'en

1 assurer. Alors effectivement, l'engagement...
2 l'engagement numéro 7 était de déterminer si les
3 coûts d'évaluation des programmes du PGÉE étaient
4 des coûts directs ou des coûts indirects. Alors,
5 Monsieur Trahan, est-ce que vous avez une réponse
6 pour nous? Ou monsieur Kacicnik plutôt?

7 (11 h 08)

8 A. Yes. We can confirm that the assessment costs are
9 part of DSM direct costs.

10 Q. [97] Direct costs.

11 A. Direct.

12 Q. [98] Thank you.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Bon, bien nous avons terminé, je crois, le panel 2.
15 So, Mr. Kacicnik, thank you very much. Mr. So,
16 thank you very much for your first time at the
17 Régie. Maybe you will be there next year. So, I
18 guess you are free to go. Thank you very much. Et
19 Monsieur Trahan, vous restez avec nous.

20 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

21 Avec plaisir.

22 LE PRÉSIDENT :

23 C'est gentil.

24 Me LOUISE TREMBLAY :

25 Alors Madame la Greffière, je pense que les témoins

1 se sont maintenant installés, alors je vais vous
2 demander d'assermenter madame Lacombe ainsi que
3 monsieur Boulanger. Monsieur Trahan va témoigner
4 sous le même serment.

5

6 PREUVE GAZIFÈRE - PGEÉ (Panel 3)

7

8 L'an deux mille dix-sept (2017), ce dix-huitième
9 (18e) jour du mois de janvier, ont comparu :

10

11 JULIE-CHRISTINE LACOMBE, coordonnatrice efficacité
12 énergétique et marché du carbone, Gazifère, ayant
13 une place d'affaires au 706, boul. Gréber, Gatineau
14 (Québec);

15

16 FRANÇOIS BOULANGER, consultant principal, Dunsky
17 expertise en énergie, ayant une place d'affaires au
18 50, Sainte-Catherine ouest, Montréal (Québec);

19

20 JEAN-BENOÎT TRAHAN, sous la même affirmation
21 solennelle;

22

23 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
24 solennelle, déposent et disent :

25

1 INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY :

2 Q. [99] Alors Monsieur Boulanger, on va commencer avec
3 l'adoption de la preuve. Je vais vous référer au
4 rapport intitulé « Offre de programmes d'efficacité
5 énergétique 2017 de Gazifère » qui a été déposé
6 comme pièce B-0241, GI-29, Document 1 dans le
7 présent dossier ainsi que votre curriculum vitae
8 qui a été déposé comme pièce B-0166, GI-29,
9 Document 5.1. Est-ce que ces documents ont été
10 préparés par vous ou sous votre supervision?

11 M. FRANÇOIS BOULANGER :

12 R. Oui.

13 Q. [100] Avez-vous des modifications à y apporter?

14 R. Non.

15 Q. [101] Je vous réfère également aux réponses
16 suivantes aux questions de la Régie et des
17 intervenants, pièce B-0258, GI-34, Document 1,
18 réponse 32.3, 33.1, 34.1 à 34.6, 34.8, 34.9,
19 35.1.1, 35.1.2, 36.1 et 37.2; la pièce B-0336, GI-
20 34, Document 4, les réponses 18.1, 18.2, 19.1, 19.3
21 à 19.6, 20.1, 20.3, 21.2.1 à 21.5 et 23.1 à 23.4;
22 la pièce B-0347, GI-34, Document 7, les réponses
23 10.1 et 10.2; la pièce B-0253, GI-38, Document 1,
24 réponses 1.4.1, 1.4.2, 1.5, 1.6 et 2.2 à 2.8 et,
25 finalement, la pièce B-0254, GI-39, Document 1,

1 réponses 2.3 a) et b), 2.4 a), 2.5 a), 2.6 a) et
2 b), 2.7 b) à d), 2.8 a) et b), 2.9 a) et b), 2.11
3 a) à c), 2.12 a), 2.13 a) et b) et 2.14 a) et b).
4 Est-ce que ces réponses, en fait, le rapport ainsi
5 que ces réponses vous les adoptez comme étant votre
6 preuve dans le présent dossier?

7 R. Oui.

8 Q. [102] Je me tourne vers vous, Monsieur Trahan. Je
9 vais vous demander de décrire sommairement le
10 contexte dans lequel s'inscrit le PGEÉ deux mille
11 dix-sept (2017) de Gazifère.

12 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

13 R. Alors, re-bonjour Messieurs. Bien, vous ne serez
14 pas sans surprise si je vous dis que le PGEÉ est
15 dans un moment de transition. C'est un moment de
16 transition autant chez Gazifère mais également dans
17 l'environnement réglementaire et de l'efficacité
18 énergétique au Québec qui se passe actuellement.
19 Toute la venue du nouveau groupe de Transition
20 énergétique Québec, tout ça, bien nous, ça nous
21 indique qu'il y a des changements qui s'en
22 viennent. On sait qu'on va être appelés à
23 participer à ces changements-là mais, à ce jour, on
24 est toujours un peu dans l'inconnu de ce que sera
25 la part de Gazifère là-dedans et quelles seront les

1 tâches qui seront soutenues par Gazifère à cet
2 égard-là. Ce qu'on comprend par contre, c'est que,
3 suite à cette nouvelle politique énergétique,
4 l'efficacité énergétique reste au coeur sinon
5 davantage au niveau de l'objectif de la cible de la
6 réduction du CO2. Donc, on pense sincèrement que,
7 au cours des prochaines années, le PGEÉ de Gazifère
8 devra s'intégrer à cet ensemble du PGEÉ global au
9 Québec et il sera probablement d'une importance
10 différente de ce qu'on connaît aujourd'hui.

11 (11 h 14)

12 Conséquemment, bien, accompagné de la firme
13 Dunsky expertise en énergie, on travaille à tenter
14 de remodeler le PGEÉ de Gazifère. On recherche des
15 nouvelles avenues. On tente de rebonifier, d'une
16 certaine manière, les programmes, de trouver des...
17 des endroits où il y a des belles possibilités, de
18 trouver des... comment est-ce qu'on dit... des
19 opportunités.

20 Et souvent dans des éléments plus
21 technologiques ou quand on parle technologie, ce
22 n'est pas nécessairement de la haute technologie.
23 Dans certains cas, c'est uniquement tout simplement
24 des adaptations commerciales ou des technologies
25 passées qui sont... qui ont vécu et ont subi des

1 modifications aujourd'hui qui fait qu'il y a
2 certaines opportunités qui se présentent, mais qui
3 ne se sont pas nécessairement tout le temps
4 rentable à l'heure actuelle.

5 Donc, on est en évolution là-dessus et donc
6 on risque d'arriver avec quelque chose de plus
7 intéressant et plus innovant dans le futur et c'est
8 ce qu'on cherche à faire dans cette transition à
9 l'heure actuelle.

10 Donc, on s'attend également à être mis à
11 contribution par Transition énergétique Québec,
12 comme je vous disais tantôt, mais on ne sait
13 vraiment pas quel sera notre rôle. On n'a pas été
14 contacté jusqu'à ce jour de manière directe. Donc,
15 on participe aux différentes activités associées à
16 ces choses-là, mais il n'y a pas eu encore de rôle
17 donné à Gazifère et, conséquemment, bien on va
18 devoir subir ces évolutions-là au cours des
19 prochaines années.

20 Q. [103] Pouvez-vous décrire maintenant le mandat,
21 sommairement, le mandat qui a été confié à Dunsky,
22 s'il vous plaît?

23 R. Tout à fait. Dans cette première étape, qui est une
24 étape de transition, comme je vous le disais, ici
25 je pourrai... je serai un peu plus direct dans...

1 dans le retour, mais ultimement on avait donné
2 quatre éléments de mandat à Dunsky, soit de réviser
3 les cas types des programmes composant le PGEÉ de
4 quinze-seize (15-16); de sélectionner l'offre de
5 programme devant composer le PGEÉ deux mille dix-
6 sept (2017), et ce, tout en respectant les balises
7 fixées par la Régie dans la décision D-2016-014; de
8 proposer un plan d'évaluation pour les programmes
9 pour lesquels une évaluation doit être envisagée en
10 deux mille dix-sept (2017); et d'entamer
11 l'identification de mesures potentielles pour le
12 PGEÉ de deux mille dix-huit (2018). Donc, ça, c'est
13 la partie un peu plus innovante et de bonification
14 que je vous parlais précédemment.

15 Q. [104] Je me tourne maintenant vers vous monsieur
16 Boulanger. Je vais vous demander de décrire
17 sommairement les principales étapes du travail que
18 vous avez effectué pour réaliser votre mandat.

19 M. FRANÇOIS BOULANGER :

20 R. Monsieur le Président, Messieurs les Régisseurs...
21 Je m'excuse. Donc, comme indiqué par monsieur
22 Trahan, notre mandat s'est orienté autour de trois
23 axes principaux, tout d'abord, c'était de
24 déterminer l'offre de programmes pour le PGEÉ deux
25 mille dix-sept (2017) de Gazifère, mais également

1 d'élaborer un plan d'évaluation qui respecte les
2 spécificités du Distributeur, et aussi d'identifier
3 des pistes de bonification pour le PGEÉ deux mille
4 dix-huit (2018).

5 Pour déterminer l'offre de programmes pour
6 le PGEÉ deux mille dix-sept (2017), la première...
7 la première étape était de faire une révision des
8 cas types des différentes mesures qui avaient
9 été... qui étaient incluses dans le PGEÉ deux mille
10 quinze, deux mille seize (2015-2016) pour
11 déterminer quelles mesures, qui étaient offertes
12 par Gazifère, étaient rentables selon les critères
13 du TCTR, du test du coût total en ressource.

14 Pour effectuer cette analyse-là, on s'est
15 basé sur les résultats des années antérieures, mais
16 également une étude de la littérature pour
17 déterminer les meilleures approches pour
18 caractériser les mesures et déterminer les gains
19 potentiels pour les différents cas types.

20 Cette analyse-là nous a menés à recommander
21 l'abandon de deux programmes pour le secteur
22 commercial, c'est-à-dire le programme de thermostat
23 programmable ainsi que de chauffe-eau efficace
24 parce que l'analyse réalisée concluait à ce que les
25 mesures proposées n'étaient pas rentables selon les

1 critères du TCTR.

2 Cependant, il y a un programme, toujours
3 pour le secteur commercial, soit Étude de
4 faisabilité qui, malgré le fait qu'il n'était pas
5 rentable selon le TCTR, on proposait son maintien
6 étant donné son rôle déterminant dans les
7 programmes de plus hautes initiatives.

8 Également, on a donc élaboré un plan
9 d'évaluation pour l'exercice deux mille dix-sept
10 (2017) pour les programmes de Gazifère en tenant
11 compte des particularités de Gazifère, mais
12 également des autres activités d'évaluation qui
13 étaient réalisées habituellement, c'est-à-dire les
14 exercices réalisés lors de la fermeture
15 réglementaire des dossiers de Gazifère.

16 Pour terminer, bien, on a procédé à une
17 revue d'initiatives chez d'autres distributeurs
18 gaziers en Amérique du Nord pour identifier des
19 pistes d'amélioration, des opportunités
20 additionnelles qui pourraient être introduites lors
21 du PGEÉ deux mille dix-huit (2018) pour bonifier
22 l'offre commerciale de Gazifère.

23 Q. [105] Alors, suite à tout ce travail, pouvez-vous
24 résumer les grandes lignes du PGEÉ qui est proposé
25 pour deux mille dix-sept (2017)?

1 R. Oui. Donc, c'est un PGEÉ deux mille dix-sept (2017)
2 qui est clairement en continuité avec ce qui se
3 faisait en deux mille quinze, deux mille seize
4 (2015-2016) pour lequel on propose huit programmes,
5 deux programmes pour le secteur résidentiel dont un
6 programme spécifiquement adressé à la clientèle à
7 faible revenu et six programmes dans le secteur
8 commercial et institutionnel qui incluent eux aussi
9 un programme destiné à la clientèle à faible
10 revenu. Et finalement, on a identifié certaines
11 pistes d'amélioration pour bonifier le PGEÉ.

12 Un dernier élément important, comme je
13 disais, c'est le plan d'évaluation et, cette fois,
14 on propose un plan d'évaluation qui jette les
15 assises, si on veut, d'une nouvelle approche, d'une
16 approche différente qui vise plusieurs objectifs.

17 Tout d'abord, de réduire les coûts futurs
18 d'évaluation de programme pour Gazifère;
19 d'accroître aussi le taux de réponse des
20 participants lors des sondages réalisés dans le
21 cadre des évaluations de programme; d'accroître la
22 fiabilité des résultats recueillis lors de ces
23 sondages-là, pour ultimement améliorer la
24 performance du PGEÉ.

25 Q. [106] Monsieur Boulanger, suite au dépôt de la

1 preuve et aux questions qui ont été soulevées par
2 la Régie dans le cadre de ses demandes de
3 renseignements, est-ce que vos recommandations ou
4 votre position demeurent les mêmes essentiellement
5 ou si elles ont évolué et, dans l'affirmative,
6 veuillez nous expliquer pourquoi c'est le cas?

7 R. Il y a eu... suite aux demandes de renseignements
8 de la Régie, notamment dans le document GI-34,
9 Documents 1, 4 et 7, la Régie de l'énergie a
10 soulevé certains éléments qui nous ont amenés à
11 faire évoluer notre réflexion. Plus spécifiquement,
12 ça touchait les questions rattachées aux programmes
13 Étude de faisabilité et Appui aux initiatives qui
14 tournait autour de la perte de retours sur
15 l'investissement et de la détermination du coût
16 incrémental ou du surcoût des mesures, d'une part.
17 Et d'autre part, aussi sur la question des budgets
18 d'évaluation.

19 (11 h 22)

20 Donc, tout d'abord, sur la question
21 touchant les programmes Étude de faisabilité et
22 Appui aux initiatives, il y avait des éléments
23 soulevés quant à la détermination du surcoût et le
24 critère aussi qui existe dans ces deux programmes-
25 là, le critère aussi qui existe dans ces deux

1 programmes-là autour de la période de retour sur
2 l'investissement des mesures réalisées par les
3 participants.

4 Donc, on a fait une révision détaillée,
5 notamment des évaluations de programmes réalisés
6 chez Gazifère, parce qu'il y avait un enjeu de
7 comptabilisation des gains pour les mesures qui
8 démontraient une PRI inférieure à un an dans la
9 partie Étude de faisabilité. Et essentiellement,
10 dans une de nos réponses, on indiquait que c'était
11 un enjeu double comptage ou c'était potentiellement
12 un enjeu double comptage. Et suite à la révision
13 détaillée des rapports d'évaluation, on a révisé
14 notre position là-dessus.

15 Et ce ne serait pas un enjeu double
16 comptage, mais surtout ce serait un enjeu pour
17 Gazifère de se créditer des gains pour des
18 économies qui ne sont pas réalisées. Parce que si
19 on regarde les données de participation historique
20 au programme Étude de faisabilité, il y a seulement
21 qu'un seul participant, je crois, en deux mille
22 quatorze (2014) qui avait effectivement identifié
23 une mesure dans le cadre de Étude de faisabilité
24 qui avait une PRI inférieure à un an.

25 Donc, l'approche qui était préconisée chez

1 Gaz Métro maintenant, est de se créditer trois pour
2 cent (3 %) des gains... trois pour cent (3 %) de la
3 consommation annuelle comme gains pour ces mesures-
4 là, démontrant une PRI inférieure à un an. Mais
5 dans le cas de Gazifère, malheureusement, ces
6 mesures-là ne sont pas identifiées lors des études
7 de faisabilité. Ça, c'est d'une part.

8 D'autre part, il y avait l'enjeu du
9 surcoût. Donc, effectivement, le PRI doit être
10 calculé avec le bon coût de la mesure. Pour
11 plusieurs mesures, ça pourrait être le coût
12 incrémental de la mesure comparativement à une base
13 de référence. Et la méthode actuelle et le critère
14 actuel, l'application du critère actuellement
15 soulève des enjeux de précision, parce qu'il est
16 difficile de déterminer le coût incrémental des
17 mesures. Ce n'est pas des données qui sont fournies
18 par les participants. On reconnaît qu'effectivement
19 il y a un enjeu de précision important.

20 Par contre, dans l'objectif de maintenir un
21 processus simple de participation pour les clients
22 et aussi de leur éviter, de leur imputer des coûts
23 additionnels en attente des... de leur imputer des
24 coûts additionnels qui leur apportent très peu de
25 valeur ajoutée, et surtout en l'attente des

1 conclusions d'un processus et d'une initiative en
2 cours chez Gaz Métro pour étudier ces questions-là,
3 on recommande de maintenir les critères actuels et
4 aussi son application actuelle dans le programme
5 Étude de faisabilité et qu'Appui aux initiatives.

6 Cependant, là où il y a une évolution que
7 je voudrais introduire, c'est touchant le plafond
8 des aides financières. Ça a été aussi soulevé.
9 Reconnaisant qu'il y a un risque que si les aides
10 financières versées représentent une proportion
11 significative des coûts admissibles. Présentement
12 on peut aller jusqu'à soixante-quinze pour cent
13 (75 %), c'est le plafond qui est dans le
14 programme... soixante-dix (70 %), pardon, il y a
15 des risques que, dans le cas de mesures qui
16 devraient faire une analyse par le coût
17 incrémental, qu'on dépasse effectivement le coût
18 incrémental, le surcoût de la mesure lors de... si
19 le plafond actuel est maintenu. Donc, on propose de
20 rabaisser ce plafond-là à quarante pour cent (40 %)
21 des coûts admissibles. Ça, c'était une part.

22 L'autre part, pour les budgets
23 d'évaluation. C'est l'autre question, celle-ci qui
24 a été soulevée dans la DDR 5 de la Régie à la
25 question 21.3 où la Régie s'est démontrée

1 préoccupée par la valeur ajoutée des évaluations
2 d'impact et des évaluations de processus proposés.

3 C'est clair que le plan d'évaluation
4 proposé dans la pièce GI-29, Document 5 est un plan
5 ambitieux. Mais c'est surtout parce que ce plan-là
6 présente, vise à atteindre un idéal pour Gazifère
7 et propose une modification considérable à la
8 méthodologie qui avait été appliquée jusqu'à
9 maintenant dans les évaluations de programmes. Ça
10 combine aussi divers et de nombreux objectifs
11 d'évaluation.

12 Si la Régie juge trop onéreux ce plan
13 d'évaluation, je crois qu'il est possible
14 effectivement de considérer des approches
15 différentes pour réduire les efforts et les coûts
16 requis pour réaliser les évaluations. Tout d'abord,
17 il y a des programmes similaires qui existent chez
18 l'autre distributeur gazier au Québec. Alors, dans
19 le cas où des programmes similaires existent et que
20 l'offre commerciale est apparentée entre les deux
21 distributeurs, il serait possible d'utiliser les
22 données d'évaluation de Gaz Métro pour ces
23 programmes-là pour orienter ou aider dans
24 l'élaboration des cas types plutôt que Gazifère
25 réalise ses propres activités d'évaluation, surtout

1 des évaluations d'impact. Ça nous permettrait de
2 bâtir des cas types, finalement, basés sur les
3 résultats des évaluations, les résultats réels qui
4 proviennent d'évaluation lors de la fermeture des
5 livres pour les économies d'énergie, se baser aussi
6 sur les cas types d'autres distributeurs de Gaz
7 Métro pour le coût incrémental, la durée de vie des
8 mesures et aussi sur l'évaluation de Gaz Métro pour
9 les éléments comme les effets de distorsion.
10 (11 h 27)

11 Cette approche-là permettrait d'éviter de
12 faire l'évaluation d'impact proposé pour le
13 programme, je m'excuse, c'est... Appui aux
14 initiatives, merci. Par contre, il faudrait quand
15 même, il serait opportun d'évaluer, de faire une
16 évaluation de processus pour ce programme-là et
17 donc de faire passer le budget des évaluations de
18 processus de douze mille (12 000) à seize mille
19 dollars (16 000 \$).

20 Donc, en conclusion, pour les budgets
21 d'évaluation, on pourrait proposer une réduction de
22 douze mille dollars (12 000 \$), faire passer les
23 budgets de quarante mille (40 000) à vingt-huit
24 mille dollars (28 000 \$). Ça inclurait douze mille
25 dollars (12 000 \$) pour l'évaluation des économies

1 réelles et des coûts réels lors du dossier de
2 fermeture réglementaire et seize mille dollars
3 (16 000 \$) pour l'élaboration et la mise en oeuvre
4 d'une nouvelle stratégie d'évaluation de processus
5 pour les programmes d'unité de chauffage
6 infrarouge, aérotherme à condensation, chaudière à
7 condensation ainsi qu'appui aux initiatives.

8 Q. [107] Bon, je vais terminer avec vous, Monsieur
9 Trahan. Je vais vous demander quelles sont les
10 conclusions, là, qui sont recherchées par Gazifère
11 à l'égard du PGEÉ qu'elle propose pour deux mille
12 dix-sept (2017).

13 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

14 R. Alors, à ce stade, vous avez eu une pièce présentée
15 dans la GI-29, Document 5, qui vous proposait un
16 budget de trois cent trente-quatre mille sept cent
17 dix-huit dollars (334 718 \$) pour des économies de
18 cent soixante-sept mille neuf cent quatre-vingt-
19 dix-neuf mètres cubes (967 999 m³), donc c'est ce
20 qu'on vous demande d'autoriser cette année, à moins
21 que vous en décidiez autrement avec les
22 propositions qui ont été faites par Gazifère il y a
23 quelques instants.

24 On demande également à la Régie d'approuver
25 les paramètres des cas types des programmes tels

1 que définis par le consultant et présentés à la
2 pièce GI-29, Document 5. Et finalement, on demande
3 à la Régie de prendre acte des suivis de décisions
4 antérieures effectuées à la pièce GI-29, Document
5 1, soit la présentation des résultats au trente
6 (30) juin deux mille seize (2016) et la
7 justification des écarts observés, de même que la
8 présentation du formulaire de déclaration pour le
9 programme chaudière à condensation.

10 Q. [108] Alors, est-ce que l'un d'entre vous a quelque
11 chose qu'il souhaite ajouter à ce stade-ci? Alors,
12 ça compléterait la présentation de ce panel sur le
13 PGEÉ, Monsieur le Président.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Merci beaucoup. On va procéder tout de suite avec
16 les contre-interrogatoires. Ce qui est annoncé,
17 l'ACEFO, oui... Bien oui, Maître Cadrin, vous étiez
18 déjà debout. Dites-moi pas que vous avez besoin
19 encore de temps?

20 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

21 Désolé pour les demandes de temps antérieures. Je
22 n'ai pas besoin de temps cette fois-ci. Alors,
23 bonjour aux nouveaux panélistes. Alors, Steve
24 Cadrin pour l'ACEFO.

25 Q. [109] Je voulais savoir s'il était possible pour

1 nous d'avoir une indication peut-être plus réelle
2 de l'année deux mille seize (2016) au niveau des
3 économies réalisées et des sommes dépensées dans le
4 cadre du PGEÉ compte tenu de la date à laquelle
5 nous sommes maintenant rendus et même des
6 ajustements à la preuve que vous faites aujourd'hui
7 ou des propositions que vous faites aujourd'hui. Je
8 ne sais pas si c'est disponible à ce stade-ci.

9 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

10 R. Donc, effectivement, on faisait un suivi de nos
11 résultats après six mois. Ça a été déposé dans le
12 dossier. Les résultats tournaient autour de vingt-
13 sept pour cent (27 %) en termes d'économie
14 d'énergie à cette date. Je ne veux pas m'avancer à
15 vous parler des résultats de fin d'année, ça c'est
16 le dossier de fermeture qui va vraiment pouvoir
17 vous éclairer là-dessus, mais certainement qu'il y
18 a eu un regain des activités en efficacité
19 énergétique donc les résultats sont plus positifs
20 en fin d'année qu'ils étaient à la mi-année en
21 matière de performance de nos programmes et de
22 résultats d'économie d'énergie.

23 Q. [110] D'accord. Mais il n'y a pas de moyen de
24 chiffrer ça, ne serait-ce que, même si ce n'est pas
25 parfait, dans le sens que ce n'est pas en

1 fermeture, vérifiés, balancés, et caetera, pour
2 nous donner une idée de l'ordre de grandeur de ce
3 que vous parlez être le regain.

4 R. Oui. Donc, après six mois, on était à peu près
5 vingt-sept pour cent (27 %) des économies d'énergie
6 prévues.

7 Q. [111] Oui.

8 R. Après onze (11) mois, on tourne autour de soixante-
9 dix pour cent (70 %).

10 Q. [112] D'accord.

11 R. Oui.

12 Q. [113] Merci.

13 (11 h 33)

14 LE PRÉSIDENT :

15 Je comprends que c'était votre seule question. Je
16 pensais qu'il s'en allait chercher d'autres
17 questions.

18 Me STEVE CADRIN :

19 Quand on a juste une question des fois... Oui,
20 c'était la seule question que nous avons. Merci
21 beaucoup, Monsieur le Président, de m'offrir d'en
22 poser d'autres et je n'en poserai pas d'autres,
23 désolé. Mille excuses.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Je vous en prie. Merci, Maître Cadrin. Alors maître

1 Neuman se précipite. Est-ce que vous avez convenu
2 avec maître Paquette que vous passiez avant elle?

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Oui, c'est ça. Nous avons ardemment négocié et nous
5 avons interverti.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Bon.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Mais ma question sera courte, ça fait que ce sera
10 peut-être un peu de repos pour le GRAME.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Allez-y.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Q. [114] En fait, j'ai une seule question concernant
15 le PGE. Et la recommandation que nous faisons dans
16 notre rapport, je ne sais pas si vous avez lu le
17 rapport de SÉ-AQLPA sur le PGE, que nous avons
18 déposé. Et nous exprimons notre préoccupation quant
19 à l'absence de programme du PGE pour le secteur
20 industriel. Et pour vous mettre dans le contexte,
21 si on regarde, par exemple, ce que Gaz Métro fait,
22 les gains d'efficacité énergétique dans le secteur
23 industriel du PGE de Gaz Métro représentent la
24 moitié de ce PGE. Et on sait que les... les
25 programmes d'efficacité énergétique dans le secteur

1 industriel sont ceux qui... qui fournissent le plus
2 de gains et qui sont les plus rentables, parce
3 qu'il y a peu de ressources, peu d'investissements
4 qui sont requis pour réaliser ces gains. Donc, que
5 pensez-vous de l'idée, de la proposition que nous
6 faisons, que nous vous faisons dans notre rapport,
7 d'explorer le secteur industriel pour accroître la
8 réussite de votre PGE?

9 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

10 R. Écoutez, premièrement, premier petit commentaire
11 là-dessus, on peut difficilement comparer Gazifère
12 et Gaz Métro, en fait du nombre de clients
13 industriels, on a un nombre relativement limité. On
14 vous a mentionné qu'on avait un certain intérêt à
15 tenter de voir s'il y avait des choses à faire. Ce
16 que je peux vous dire, c'est que personnellement
17 j'ai déjà discuté avec certains grands clients et
18 j'ai pas eu de retour d'appel. Alors, c'est pas
19 qu'on n'a pas rien fait, c'est pas qu'il n'y aura
20 pas des choses qu'on va tenter de faire encore.
21 Mais ultimement, pour le moment, dans la franchise
22 de Gazifère c'est pas un grand succès à ce niveau-
23 là, mais il faut vraiment prendre en considération
24 le nombre très limité de grands clients industriels
25 qu'on possède chez nous.

1 Q. [115] Je sais que le nombre de vos clients
2 industriels est très limité. On parle de... c'est
3 quoi? Quatorze (14), je pense, est-ce qu'on est
4 encore à quatorze (14) ou c'est...

5 R. Oui.

6 Q. [116] C'est quatorze (14), oui. Mais vous avez déjà
7 une force de vente qui est en contact serré, en
8 contact continu avec ses clients, c'est-à-dire
9 vous... peut-être que vous, vous n'avez pas eu de
10 retour d'appel, mais je pense qu'il y a sûrement
11 d'autres personnes chez Gazifère qui rencontrent de
12 temps en temps et même plus que de temps en temps
13 ces clients-là. Donc, il n'y a pas quelque chose à
14 faire de ce côté-là?

15 R. Bien, si vous étiez là hier, vous auriez appris
16 qu'on n'avait plus de force commerciale pour le
17 moment. Alors, en tant que rencontre régulière avec
18 les clients industriels, non, ça ne se fait pas
19 chez nous. On a des rencontres de manière
20 ponctuelle pour connaître les volumes, connaître
21 leurs besoins, mais c'est à peu près ce qui se
22 passe à l'heure actuelle, à moins qu'il y ait des
23 besoins précis qui sont demandés par soit un
24 nouveau client ou un client qui demande des
25 ajustements à sa situation. Mais on n'est pas en

1 relation directe, on n'a pas une force de vente, si
2 vous comparez avec Gaz Métro, qui est dédiée au
3 secteur industriel, qui est en relation directe
4 avec les clients, chez Gazifère, ça n'existe pas à
5 l'heure actuelle.

6 Q. [117] Alors, en bref, est-ce que vous pouvez faire
7 quelque chose de plus pour aller chercher des
8 économies d'énergie dans le secteur industriel?

9 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

10 Q. [118] Sous toute réserve, il y a certainement
11 quelque chose qui peut se faire. Par contre... puis
12 je pense que notre réponse à votre demande de
13 renseignements, soit à la pièce GI-39, Document 1,
14 page 2, elle était assez éloquente sur cette
15 question-là. Votre recommandation, on n'est pas
16 contre, nos intentions vont dans la même voie. Par
17 contre, il faut les rencontrer ces clients-là, il
18 faut avoir... c'est ce qu'on s'engage à faire, à
19 amorcer des discussions plus sérieusement avec eux
20 sur les possibilités, sur les opportunités. Et s'il
21 y a des opportunités, fort probable que ça va se
22 traduire dans des programmes très spécifiques pour
23 un client, des projets en tout cas. Ça ne risque
24 pas de se traduire en un programme destiné à
25 l'ensemble de la clientèle industrielle.

1 Donc, on va regarder ce qu'il y a comme
2 opportunités puis on va revenir demander les
3 budgets et expliquer ces projets-là. Idéalement, en
4 deux mille dix-huit (2018) si c'est possible, mais
5 sinon ça va devoir s'étendre, le temps qu'on trouve
6 le potentiel.

7 Q. [119] Est-ce que cela change quelque chose à cet
8 égard pour vous le dépôt de la nouvelle... d'une
9 nouvelle politique énergétique en deux mille seize
10 (2016) par le gouvernement du Québec et la création
11 du nouvel organisme Transition énergétique Québec?
12 Est-ce que ça change quelque chose? Est-ce que ça
13 accroît vos... vos outils à cet égard?

14 (11 h 38)

15 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

16 R. Nous ne le savons pas à ce jour.

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 O.K., merci bien.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci, Maître Neuman. Nous sommes plusieurs à nous
21 poser cette question, et plusieurs à attendre la
22 réponse. Mais je comprends que vous ne l'avez pas
23 plus.

24 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

25 R. Si vous voulez avoir un peu d'information là-

1 dessus, je peux vous dire, je n'ai pas
2 d'information, on est... on a... on tente d'être en
3 contact puis pour le moment, là, il n'y a pas grand
4 chose qui percole pour nous. Donc ce n'est pas ici
5 de la rétention d'information, c'est de l'absence
6 d'information.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Je vous remercie beaucoup. Je voulais en profiter,
9 parce que je n'étais pas là hier quand la nouvelle
10 est arrivée mais pour féliciter monsieur Boulianne,
11 dont nous avons appris la fin des fonctions un peu
12 plus tard cette année, donc, en tout cas, ça a été
13 un plaisir pendant toutes ces années de pouvoir
14 plaider et de pouvoir faire des représentations
15 devant lui, et devant tous les autres régisseurs
16 aussi. Et, en tout cas, on souhaite bon succès à
17 monsieur Boulianne pour la suite. Merci.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Merci. Maître Paquet?

20 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

21 Oui, bonjour. Je remercie... maître Geneviève
22 Paquet, pour le GRAME. Je remercie mon confrère
23 d'avoir pu prendre mon tour, en fait, pour me
24 laisser une petite minute pour discuter avec mon
25 analyste.

1 Q. [120] Donc mes premières questions vont porter sur
2 le programme Étude de faisabilité. Je vous
3 référerais à une réponse à la demande de
4 renseignements de la Régie, la Demande de
5 renseignements numéro 5, qu'on retrouve, B-0336,
6 GI-34, Document 4, c'est la réponse 22.1. Demande
7 de renseignements numéro 5, réponse 22.1. Donc à la
8 réponse 22.1, Gazifère, là, indique au deuxième
9 paragraphe :

10 Bien qu'aucune économie d'énergie ne
11 soit prévue dans les projections de ce
12 programme, Gazifère continue à se
13 créditer au réel, les économies
14 correspondantes aux mesures
15 comportementales ou ayant une période
16 de retour sur l'investissement de
17 moins d'un an.

18 Donc, Monsieur Boulanger, vous aviez parlé, dans la
19 présentation, de l'enjeu du double comptage et du
20 fait que vous aviez un peu révisé votre position,
21 là, depuis notamment peut-être la décision qui
22 avait été rendue dans le dossier de Gaz Métro. Donc
23 on voulait vérifier donc, pour être certains de
24 bien comprendre, les prévisions ne sont pas
25 comptabilisées par Gazifère mais les économies

1 d'énergie qui vont découler, là, par exemple, du
2 programme Étude de faisabilité et dont la période
3 de retour sur l'investissement est de moins d'un
4 an, ces économies-là vont quand même être incluses
5 dans les résultats du PGEÉ, là, de Gazifère lors de
6 la fermeture des livres, est-ce que c'est exact?

7 M. FRANÇOIS BOULANGER :

8 R. Oui, c'est bien ça.

9 Q. [121] Vous indiquez, j'ai peur d'avoir mal compris
10 lorsque vous indiquez, dans la présentation, vous
11 parliez de Gaz Métro qui crédite trois pour cent
12 (3 %) d'économies pour ces mesures-là, est-ce que
13 c'est la position que Gazifère entend prendre
14 également?

15 R. Non, ce n'est pas la position qui est recommandée
16 pour Gazifère. Notamment, c'est que le trois pour
17 cent (3 %) d'économies est issu d'un rapport
18 d'évaluation qui avait été réalisé pour le
19 programme PE-207 de Gaz Métro, où ils ont regardé
20 auprès des participants qui, pour lesquels il y
21 avait des mesures identifiées dans les études de
22 faisabilité qui avaient une PRI inférieure à un an.
23 Donc ils ont fait l'analyse des gains de ces
24 mesures-là et, en moyenne, ils arrivaient à un peu
25 plus que trois pour cent (3 %), je crois; donc,

1 pour être conservateurs, ils ont retenu le chiffre
2 de trois pour cent (3 %).

3 Cependant, c'était sur leur bassin de
4 participants, je crois que c'était près de cent
5 quinze (115) participants qui avaient, qui étaient
6 inclus dans l'étude, dans le rapport d'évaluation,
7 au sein duquel il y avait, si je ne me trompe pas,
8 une quarantaine, ou une soixantaine qui avaient des
9 mesures ayant une PRI inférieure à un an.

10 Par contre, dans le cas de Gazifère, les
11 participants à l'étude de faisabilité, on a eu
12 seulement qu'un participant dans les dernières
13 années, soit en deux mille treize (2013), où il y a
14 eu des gains, et qui étaient chiffrés à quatre-
15 vingt-huit mètres cubes (88 m³), donc il y aurait
16 un risque important de se créditer des gains qui
17 n'existent pas, là, finalement si on appliquait
18 juste un algorithme qui déterminait à trois pour
19 cent (3 %) de la consommation annuelle pour les
20 participants à l'étude.

21 (11 h 43)

22 Q. [122] Par ailleurs, lors du dernier dossier
23 tarifaire de Gaz Métro, il y avait cet enjeu-là
24 également qui avait été soulevé au niveau du double
25 comptage des économies entre les programmes étude

1 de faisabilité et aide à l'implantation qui
2 suivaient, puis Gaz Métro a proposé une méthode en
3 trois étapes, puis cette méthode-là a été... En
4 fait, la Régie en a pris acte dans sa décision D-
5 2016-156. Est-ce que vous êtes au courant de cette
6 décision-là et de la méthode retenue par Gaz Métro?

7 R. Oui. On l'a bien regardée, effectivement. Dans le
8 cas de Gazifère, si une mesure était identifiée
9 avec une PRI de moins d'un an, elle serait... elle
10 ne serait pas retenue, de toute façon, pour le
11 programme d'appui aux initiatives. Alors je ne
12 pense pas... Je n'ai pas vu d'enjeu de double
13 comptage dans les programmes de Gazifère de ce
14 côté-là.

15 Je n'ai pas regardé, par ailleurs, le
16 détail des bases de données de Gaz Métro, et
17 comment ils comptabilisaient leurs différentes
18 mesures et les gains. Mais ce programme... cet
19 enjeu-là ne semble pas exister chez Gazifère.

20 Q. [123] Puis considérant qu'il y a quand même des
21 économies qui sont créditées lors de la fermeture
22 des livres quand il y en a qui sont... qui sont
23 déterminées, là, est-ce que Gazifère tient compte
24 de ces économies d'énergie-là dont la période de
25 retour est de moins d'un an? Dans le cadre... dans

1 le calcul, en fait, pour les tests de rentabilité
2 du PGEÉ, est-ce qu'on utilise ces données-là, ou on
3 les utilise seulement lors de la fermeture des
4 livres?

5 R. Dans l'exercice de l'élaboration du PGEÉ, ces
6 gains-là ne sont pas inclus dans le calcul des
7 tests de rentabilité, parce qu'il serait hasardeux
8 d'inclure des gains pour étude de faisabilité,
9 considérant l'historique de participation chez
10 Gazifère. Cependant, dans l'exercice de fermeture,
11 on fait le calcul du TCTR réel, notamment, et on
12 tient... on désire bonifier cette approche-là dans
13 le prochain exercice, pour vraiment aussi regarder
14 les surcoûts.

15 Donc, dans le cadre de la fermeture des
16 livres réglementaires, le TCTR réel serait
17 présenté, effectivement.

18 Q. [124] Merci. Je reviens également à un élément que
19 vous avez énoncé dans votre présentation. C'était
20 concernant le programme appui aux initiatives,
21 volet optimisation énergétique. Donc, vous avez
22 indiqué vouloir abaisser le plafond de l'aide à
23 quarante pour cent (40 %). Est-ce que vous pourriez
24 nous indiquer, là, en quoi... Au niveau du quarante
25 pour cent (40 %), c'est le quarante pour cent

1 (40 %) du coût... C'est quarante pour cent (40 %)
2 de quoi exactement?

3 R. Les critères actuels du programme limitent l'aide
4 financière... donnent une aide financière de vingt-
5 cinq sous du mètre cube (25¢/m3) de gaz économisé,
6 jusqu'à concurrence de, il y a un maximum de vingt
7 mille dollars (20 000 \$), si je me trompe... Et
8 jusqu'à concur... et ne doit pas dépasser soixante-
9 dix pour cent (70 %) des coûts éligibles.

10 Donc, la proposition est de rabaisser cette
11 partie de l'élaboration de l'aide financière à
12 quarante pour cent (40 %) des coûts admissibles.

13 Q. [125] Plutôt que soixante-dix pour cent (70 %), on
14 passerait à quarante pour cent (40 %) ?

15 R. Exact.

16 Q. [126] O.K. Puis... O.K. Merci. Juste pour fins de
17 compréhension, si on abaisse ce seuil-là, ça va
18 être quoi l'impact sur le montant total qui va
19 pouvoir être réclamé par un client? Au niveau de
20 l'aide financière qui est à...

21 R. Il n'y aurait pas de... Bien, ça dépend toujours
22 des participants qu'on va recevoir, mais si on
23 regarde les participations historiques, ça n'aurait
24 aucun impact sur les participants qu'on a vus par
25 le passé. C'est-à-dire, donc on a regardé le

1 pourcentage des aides financières par rapport aux
2 coûts admissibles. Ça variait... Ça variait
3 beaucoup, dépendamment si c'était le volet
4 optimisation ou le volet de l'implantation, et...
5 Mais, de façon générale, le maximum qu'on a vu
6 c'était vingt-cinq (25) ou vingt-huit pour cent
7 (28 %) des coûts.

8 C'est vraiment une mesure de protection,
9 plus, qui n'aurait pas d'impact présentement, sur
10 les participants qu'on a vus, mais ça pourrait en
11 avoir un dans le futur.

12 Le seuil, par exemple... Le maximum d'aide
13 financière versée, par contre, on ne propose pas de
14 le modifier à ce moment-ci, parce qu'on ne voit pas
15 d'indication que c'est un enjeu. Encore là, il n'y
16 a aucun des participants qui a atteint ce seuil-là
17 de vingt mille dollars (20 000 \$).

18 (11 h 49)

19 Q. [127] Merci. Juste un instant. Je pense que mes
20 prochaines questions vont s'adresser à madame
21 Lacombe. Bonjour. Je vous référerai à la pièce
22 B-161, Gazifère 29, Document 1, aux pages 12 et 13,
23 où on retrouve une description qui est non
24 exhaustive des tâches d'un seul employé à temps
25 plein dédié à la gestion du PGEÉ. Est-ce qu'il

1 s'agit de... en fait, de vous, l'employé à temps
2 complet dont on retrouve la liste des tâches?

3 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

4 R. C'est en partie moi. Je divise ma tâche de travail
5 entre le marché du carbone et l'efficacité
6 énergétique, donc il y a une partie de moi dans ces
7 tâches-là. Oui.

8 Q. [128] Et l'autre partie, c'est un autre employé qui
9 remplit ces tâches-là?

10 R. Oui, il y a une adjointe coordonnatrice.

11 Q. [129] Maintenant, est-ce qu'on pourrait
12 également... le Gazifère a énoncé qu'il voulait
13 procéder à la révision des coûts évités. Est-ce que
14 c'est... Les coûts évités du PGEÉ. Est-ce que, cet
15 exercice de révision, on pourrait l'ajouter à la
16 liste des tâches qu'on retrouve à la pièce que je
17 viens de vous mentionner?

18 R. Oui. Donc, en deux mille dix-sept (2017), ça fait
19 partie des choses à faire. C'est un exercice qui va
20 être fait en collaboration avec le consultant.
21 Donc, on le retrouve dans la tâche du salarié et du
22 consultant.

23 Q. [130] Donc, vous me disiez que vous aviez un
24 soutien administratif. Vous n'êtes pas la seule
25 personne mis à part le consultant externe. Est-ce

1 que... malgré ça, est-ce que vous êtes quand même
2 en mesure d'atteindre vos objectifs sans faire du
3 temps supplémentaire au niveau des tâches pour le
4 PGEÉ?

5 R. Oui, j'y arrive. C'est sûr qu'on travaille fort,
6 mais ça fait partie du contexte actuel du PGEÉ. Il
7 y a beaucoup de choses à revoir, mais j'y arrive.

8 Q. [131] Juste une question pratique. Est-ce que, par
9 exemple, si un client appelle pour avoir une
10 information sur le PGEÉ, est-ce que c'est vous qui
11 répondez à toutes ces questions-là?

12 R. C'est moi ou l'adjointe coordonnatrice. Oui.

13 Q. [132] Puis concernant... il y a eu... concernant
14 les démarches à venir pour l'ajout de programmes en
15 deux mille dix-huit (2018), comment, vous, est-ce
16 que vous envisagez cet accroissement de tâches qui
17 pourrait découler d'une augmentation de programmes
18 et d'une augmentation de participants à ces
19 programmes?

20 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

21 R. On ne le sait pas. On ne le sait pas. On parlait
22 tantôt de Transition énergétique Québec, on n'a
23 aucune idée de ce que ça va ressembler. On n'a
24 aucune idée au niveau de la tâche réglementaire qui
25 va être associée à ça. On n'a aucune idée non plus

1 du rôle précis que Gazifère va avoir à ce moment-
2 là. Donc, tantôt on parlait de l'industriel, peut-
3 être que l'industriel ne sera plus jamais dans
4 notre viseur, peut-être sera-t-il là davantage. On
5 parlait des tests de rentabilité également. Si les
6 tests de rentabilité sont plus généreux, ça peut
7 amener beaucoup plus de projets. Donc, pour le
8 moment, on est vraiment en attente de la transition
9 qui va venir et on proposera les ressources
10 associées à cette nouvelle réalité-là lorsqu'on la
11 connaîtra.

12 À ce moment-ci, nous, on tente de bonifier
13 à l'intérieur des critères actuels, mais s'il
14 advient que ces critères-là évoluent de manière
15 importante, c'est cette évolution-là qui va
16 déterminer davantage nos besoins en ressources pour
17 atteindre les objectifs du PGEÉ.

18 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

19 R. Et si vous faites référence au PGEÉ deux mille dix-
20 huit (2018) et à tout ce qu'on est en train
21 d'explorer, bon, le travail a déjà commencé, comme
22 vous pouvez le constater dans le rapport qu'on a
23 déposé. C'est un travail qui est encore fait en
24 collaboration. Cette fois-ci, c'est le consultant
25 qui m'appuie.

1 On consulte aussi beaucoup autour de nous.
2 Donc, ça nous... ça nous aide dans le sens, on
3 n'est pas obligé de réinventer la roue toujours à
4 chaque fois pour penser à des futurs programmes. On
5 est proche de nos collègues de Gaz Métro aussi, là,
6 pour essayer de voir ce qui se fait de leur côté.
7 Donc, c'est un travail, encore une fois, qui se
8 fait en collaboration avec les ressources qu'on a.

9 Q. [133] Merci. Par rapport, Monsieur Trahan, on a
10 parlé... Gazifère avait énoncé qu'il va y avoir un
11 consultant externe. En tout cas, vous demandez la
12 permission ou l'autorisation d'avoir, pour, je
13 pense, c'est un montant de cinquante mille dollars
14 (50 000 \$), un consultant externe pour les
15 ressources humaines. Est-ce que cette analyse-là,
16 en fait, des besoins de Gazifère au niveau des
17 ressources humaines, ça va inclure une partie
18 pour... plus précisément pour les besoins au niveau
19 du PGEÉ et l'efficacité énergétique au niveau de la
20 compagnie? Il est supposé de faire le tour de la
21 compagnie, en effet.

22 (11 h 54)

23 Q. [134] Merci. Donc, ma dernière question, ça va être
24 peut-être... Juste un instant. Donc, pour terminer,
25 c'est ça, on a une question. C'est peut-être un peu

1 plus mathématique. Je ne sais pas si vous avez avec
2 vous les pièces de la Phase 1. J'ai des copies ici
3 si vous ne les avez pas. C'est peut-être juste à
4 titre de référence. C'est les pièces B-0046 et
5 B-0049.

6 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

7 R. On n'a pas les pièces de la Phase 1 avec nous, non.

8 Q. [135] Donc, juste pour vous permettre de suivre, je
9 vais remettre des copies à ma consœur. Donc
10 B-0046, c'est GI-10, Document 1.1; puis B-0049,
11 c'est GI-10, Document 2.1. Je vais traiter du
12 programme Thermostats programmables dont Gazifère
13 demande l'abandon. À la pièce B-0049, on retrouve
14 les résultats des programmes du PGÉÉ deux mille
15 quinze (2015) selon le TCTR et selon le TCTR et le
16 TNT, prévisionnel et réel. Là, j'ai souligné pour
17 le programme Thermostats programmables, on avait un
18 TCTR réel de quatre mille quatre cent soixante-dix
19 (4470) et un total pour le TCTR et le TNT de sept.
20 Donc, est-ce qu'on peut conclure, considérant qu'on
21 n'a pas le TNT individuellement, est-ce qu'on peut
22 conclure que le résultat du TNT serait de moins
23 quatre mille quatre cent soixante-trois (4463) si
24 on additionne, là, considérant qu'on n'a pas le
25 TNT, si on additionne quatre mille quatre cent

1 soixante-dix (4470)?

2 R. On va prendre juste un instant pour regarder s'il
3 vous plaît.

4 Q. [136] O.K. Merci.

5 M. FRANÇOIS BOULANGER :

6 R. Ça me semble une hypothèse très valable.

7 Q. [137] Merci. Maintenant... C'était pour vérifier en
8 fait comment on arrive justement au résultat du
9 test de neutralité tarifaire pour voir l'impact
10 tarifaire. Parce que, en réponse, puis là vous
11 n'êtes pas obligé de prendre la pièce, mais en
12 réponse à une demande de renseignements du GRAME,
13 B-0253 (GI-38, Document 1) page 5, c'est seulement
14 un chiffre, donc ce n'est peut-être pas nécessaire
15 de prendre la réponse, mais c'est la réponse 1.4.1.
16 Gazifère nous indiquait que, pour chaque, en fait
17 pour chaque thermostat programmable, le résultat du
18 test de neutralité tarifaire est de moins cent
19 quarante-deux dollars (142 \$).

20 R. Hum, hum.

21 Q. [138] Donc, pour faire l'exercice, on avait utilisé
22 le nombre de participants. Puis, là, je vous
23 renvoie à la pièce B-0046 que je vous ai transmise
24 en tout début, où on a les résultats des programmes
25 avec les participants, le nombre de participants.

1 Donc, pour Thermostats programmables, on avait le
2 nombre réel, on avait seize (16) participants,
3 brut. Donc, si on fait seize (16) participants, par
4 exemple par cent quarante-deux (142)... bien, par
5 moins cent quarante-deux (142), est-ce qu'on peut
6 s'entendre pour dire que le résultat serait moins
7 deux mille deux cent soixante-douze (2272)
8 d'impacts tarifaires?

9 (12 h 00)

10 R. L'enjeu, je crois, est l'utilisation de deux
11 documents différents pour faire l'analyse. C'est-à-
12 dire, d'une part, vous avez regardé les résultats
13 présentés dans le dossier de fermeture et, d'autre
14 part, les données présentées dans la révision des
15 cas types présenté lors du PGEÉ deux mille dix-sept
16 (2017). Entre les deux, il y a eu une modification
17 de la méthodologie pour déterminer les gains
18 unitaires de la mesure et donc, c'est là qu'il y a
19 une différence importante et on ne peut pas
20 comparer les résultats présentés lors de la
21 fermeture avec les résultats qu'on présente dans le
22 dossier du PGEÉ deux mille dix-sept (2017).

23 Q. [139] Puis ces modifications-là, est-ce que, par
24 exemple, ça implique que vous incluez plus de coûts
25 de gestion dans le programme ou...

1 R. Non, la différence touche vraiment à la
2 détermination des gains unitaires, donc à l'analyse
3 technique des gains unitaires qui a, la
4 méthodologie a évolué vers quelque chose qui est
5 plus robuste et qui peut être plus représentatif
6 des gains réalisés auprès de la clientèle de
7 Gazifère.

8 Q. [140] Merci. Donc pour terminer, j'avais une
9 dernière question en lien avec une réponse que vous
10 avez donnée concernant le programme Appui aux
11 initiatives. Vous indiquez qu'il y a peu de
12 participants qui proposent des mesures sur les
13 bâtiments qui dépasseraient peut-être le vingt
14 mille dollars (20 000 \$) qui est le plafond. Est-ce
15 que, d'après vous, est-ce que c'est parce que ces
16 coûts-là sont, ces mesures-là sont trop
17 dispendieuses?

18 R. Je ne croirais pas. Il y a toutes sortes de... On
19 n'a pas réalisé d'analyses approfondies pour bien
20 comprendre ce phénomène-là. C'est sûr qu'une
21 évaluation de processus nous permettrait d'avoir
22 plus d'information, c'est un peu ce qui est proposé
23 dans le plan d'évaluation. Ça peut avoir lieu tout
24 simplement à la taille des clients de chez Gazifère
25 qui, somme toute, c'est des plus petits

1 consommateurs que ce qu'on voit chez d'autres
2 distributeurs d'énergie comme Gaz Métro.

3 Q. [141] D'accord. Donc, ça répond bien à mes
4 questions. Je vous remercie. Merci.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Merci Maître Paquet. Maître Barriault, vous en avez
7 pour...? Je ne me souviens plus.

8 Me HÉLÈNE BARRIAULT :

9 Je pense qu'on est capables de le faire avant la
10 pause du lunch.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Bon.

13 Me HÉLÈNE BARRIAULT :

14 C'est une dizaine de minutes maximum.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Parfait. Allons-y si vous permettez, comme ça, ça
17 nous permettra de libérer les témoins. Vous êtes
18 d'accord? À vous, Maître Barriault.

19 INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE BARRIAULT :

20 Q. [142] Alors bonjour à vous. Mes premières questions
21 vont porter sur le processus de préadmission au
22 programme du PGEÉ. En réponse à une demande de
23 renseignements de la Régie, vous avez indiqué que
24 vous vouliez mettre en place avant la fin de
25 l'année deux mille seize (2016) un processus de

1 préadmission au programme. J'aimerais que vous me
2 confirmiez si la compréhension de la Régie de
3 qu'est-ce que va constituer votre processus de
4 préadmission est exacte.

5 Donc, en premier lieu, les clients
6 manifestent leur intérêt à participer au programme,
7 Gazifère analyse l'admissibilité des clients
8 intéressés puis, par la suite, Gazifère va prendre
9 un engagement avec les clients admissibles dans
10 lequel il garantit l'accès aux aides financières
11 pour une période de quatre-vingt-dix (90) jours
12 mais sous réserve de l'implantation des mesures à
13 l'intérieur de ce délai. Est-ce que c'est correct?

14 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

15 R. C'est correct.

16 Q. [143] O.K. Est-ce que les clients devront
17 obligatoirement passer par ce processus de
18 préadmission?

19 R. Non. En fait, l'objectif c'est d'être capables de
20 gérer notre budget avec plus d'aisance et sans
21 décevoir nos clients. Donc, c'est fortement
22 recommandé de passer par le processus de
23 préadmission parce que ça peut garantir la
24 disponibilité de l'aide financière. Mais si un
25 client, pour une raison qui l'occupe, n'a pas envie

1 de remplir le formulaire puis de passer par ce
2 processus-là, je ne vais pas refuser le client au
3 programme s'il y a toujours du budget.

4 Q. [144] O.K. Puis pour ceux qui vont décider de se
5 prévaloir du programme de préadmission, est-ce que
6 vous pouvez nous expliquer comment Gazifère va
7 s'assurer que les travaux reliés aux mesures
8 d'efficacité énergétique seront effectués par les
9 participants seulement après que Gazifère se soit
10 engagée à garantir leur accès à l'aide financière?
11 Donc...

12 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

13 R. Est-ce que vous pouvez reposer la question parce
14 qu'on n'est pas certains de saisir la question?

15 Q. [145] Dans le fond, on se demande si vous allez
16 avoir un mécanisme pour confirmer que la personne
17 qui va se prévaloir du processus de préadmission
18 avant qu'il débute ses travaux, donc il souhaite
19 attendre qu'il y ait engagement de Gazifère pour
20 une période de quatre-vingt-dix (90) jours pour
21 l'aide financière, comment est-ce que vous allez
22 valider que ce client-là, dans le fond, ne ressorte
23 pas du processus ou il pourrait décider de
24 ressortir volontairement du processus? En fait, on
25 veut savoir un peu le type de suivi que vous allez

1 faire auprès de ce client-là qui décide de se
2 prévaloir du programme, du processus.

3 (12 h 05)

4 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

5 R. Je n'ai pas le processus complètement détaillé
6 devant moi, là, mais si ma mémoire est correcte, ce
7 qu'on a prévu faire c'est avant l'expiration du
8 quatre-vingt-dix (90) jours. Il y a deux rappels
9 qui vont se faire auprès du client par écrit, par
10 téléphone, pour lui rappeler la date d'échéance
11 de... du formulaire et du processus de
12 préadmission.

13 Q. [146] O.K. Puis le versement de l'aide financière
14 pour le client qui s'est prévalu du processus de
15 préadmission, est-ce qu'il se fera uniquement après
16 que Gazifère ait reçu la déclaration des travaux?

17 R. Le versement de l'aide financière va se faire après
18 la réception de tous les documents exigés,
19 dépendamment du programme.

20 Q. [147] O.K.

21 R. Donc le formulaire de préadmission c'est une chose
22 pour garantir la disponibilité du budget, mais
23 restent tous les autres documents qui sont exigés,
24 comme par exemple les factures, les formulaires de
25 participation. Et il y a un examen de cette

1 demande-là qui va être fait avant vraiment que
2 l'aide financière soit... soit versée.

3 Q. [148] O.K. Parfait. Mes prochaines questions vont
4 porter sur l'évaluation du programme Appui aux
5 initiatives, puis la détermination du surcoût. Donc
6 pour débiter par la détermination du surcoût et des
7 mesures du programme Appui aux initiatives,
8 Gazifère... vous avez indiqué en réponse à la
9 question 20.1 de la cinquième demande de
10 renseignements de la Régie, si vous voulez la pièce
11 c'est le B-0336. Cette réponse-là est à la page 30.
12 Ça va?

13 R. Oui, ça va.

14 Q. [149] O.K. Donc vous avez indiqué que :

15 Le surcoût pour l'année 2017 du
16 programme Appui aux initiatives a été
17 déterminé en fonction des données
18 soumises par les participants au
19 programme en 2015.

20 Vous avez également indiqué que ce sont :

21 Les coûts totaux des mesures
22 implantées par les participants en
23 2015 [qui] ont [...] été utilisés pour
24 établir un surcoût moyen par m3 de gaz
25 économisé.

1 Puis si on se fie à deux autres pièces, ce serait
2 une moyenne de deux participants pour le volet
3 optimisation énergétique et un seul participant
4 pour le volet aide à l'implantation. Est-ce que
5 c'est exact ou...? Si vous voulez la référence pour
6 le nombre de participants, je peux vous la fournir
7 aussi.

8 M. FRANÇOIS BOULANGER :

9 R. Oui, s'il vous plaît.

10 Q. [150] Donc si vous allez à la pièce B-0241.

11 R. Oui.

12 Q. [151] Aux pages 30 et 32 il y a le tableau 19 et
13 20, donc...

14 R. Oui, je l'ai devant moi.

15 Q. [152] Donc le nombre de participants pour le volet
16 Appui aux initiatives... volet optimisation
17 énergétique, on voit pour deux mille quinze (2015)
18 deux participants.

19 R. Oui, c'est bien ça.

20 Q. [153] Puis un pour l'aide à l'implantation. On
21 aimerait avoir votre avis, Monsieur Boulanger, sur
22 l'impact de la méthode de détermination actuelle du
23 surcoût sur la fiabilité des résultats escomptés du
24 programme en deux mille dix-sept (2017).

25 R. La... c'est sûr que présentement les données

1 disponibles pour déterminer le surcoût des mesures
2 du programme d'aide à l'implantation sont
3 relativement minces, donc on n'a pas... on n'a pas
4 beaucoup de données pour regarder cela. Donc il y
5 a... il y a un risque que les résultats des tests
6 de rentabilité soient... au réel, soient différents
7 de ce qui est inclus au cas type actuel.

8 Q. [154] Est-ce que vous avez considéré d'autres
9 avenues pour évaluer le paramètre... pour ce
10 paramètre?

11 (12 h 11)

12 R. Les avenues qu'on aimerait proposer, et c'est un
13 peu, là, ce qui a été présenté lors de mon
14 témoignage au début, est de regarder finalement ce
15 qui se passe du côté de Gaz Métro sur cette
16 question spécifique là. Parce qu'ils ont... ils ont
17 mis de l'avant une démarche, je crois qu'ils vont
18 consulter différents ingénieurs pour voir comment
19 déterminer les surcoûts des mesures. Donc à
20 l'avenir, du moins pour le PGE deux mille dix-huit
21 (2018), on aimerait - et si la Régie est d'accord -
22 se rabattre sur les données que Gaz Métro pourrait
23 utiliser par ailleurs dans leurs cas types pour
24 avoir un coût unitaire par mètre cube économisé,
25 par exemple, pour lequel on ferait, bien sûr, une

1 évaluation de la... s'il y a des différences
2 notables dans les types de mesures implantées chez
3 Gazifère qui requerraient une modification par
4 rapport aux coûts unitaires inclus dans les cas
5 types de Gaz Métro.

6 Q. [155] Parfait, merci. Maintenant, je vais aborder
7 le processus d'évaluation d'impact du programme
8 Appui aux initiatives, qui sera réalisé en deux
9 mille dix-sept (2017). Si vous voulez la référence,
10 c'est la pièce B-0161, à la page 11, simplement à
11 titre indicatif, là, on voit qu'il y a un budget
12 qui est prévu en deux mille dix-sept (2017) pour
13 l'évaluation d'impact.

14 C'est bien. Donc, on aimerait savoir quelle
15 sera la période qui va être couverte par cette
16 évaluation.

17 M. FRANÇOIS BOULANGER :

18 R. En fait, je n'ai pas les chiffres exacts devant
19 moi, mais on retourne, si je ne me trompe, c'est un
20 programme qui a déjà été évalué par le passé chez
21 Gazifère, je crois que c'était en deux mille douze
22 (2012) ou deux mille treize (2013), donc on
23 retournerait le plus loin, jusqu'au... à la
24 dernière période d'évaluation.

25 Q. [156] Parfait. Je vais vous amener maintenant au

1 rapport de monsieur Boulanger, à la page 55, donc
2 vous débutez en disant que :

3 L'évaluation d'un programme
4 d'efficacité énergétique peut être
5 menée pour diverses raisons. Par
6 exemple, une évaluation d'impact
7 permettra d'obtenir une estimation
8 plus précise des économies d'énergie
9 nettes...

10 À la page suivante, dans le fond, si vous allez à
11 la fin, dans les « bullets », vous indiquez que :

12 L'évaluation d'impact que Gazifère
13 propose en 2017 vise à valider plus
14 spécifiquement les effets de
15 distorsion puisque les gains réalisés
16 par les participants font déjà l'objet
17 d'une révision externe dans le cadre
18 du processus d'analyse des demandes de
19 participation.

20 Ma question est la suivante : considérant
21 l'importance du programme Appui aux initiatives
22 dans le PGEÉ de Gazifère, est-ce que vous pouvez
23 expliquer pourquoi ne pas inclure, en plus de
24 l'analyse des effets de distorsion, dans
25 l'évaluation qui est prévue en deux mille dix-sept

1 (2017), d'autres analyses telles que le surcoût
2 moyen obtenu, par exemple, à l'aide d'un balisage
3 des surcoûts typiquement obtenus selon le type de
4 mesure installé, une analyse sur la durée de vie
5 des mesures ainsi que la révision de la proportion
6 que les aides financières représentent sur le
7 surcoût?

8 R. Je m'excuse, vous aviez mentionné le surcoût et la
9 durée de vie des mesures, ainsi que la proportion
10 des aides financières sur le surcoût, c'est bien
11 ça?

12 Q. [157] Oui, c'est ça.

13 R. Dans le cadre de la proposition que Gazifère met de
14 l'avant, et tout d'abord de regarder la question du
15 surcoût, bien du coût incrémental des mesures, lors
16 du dossier de fermeture réglementaire, donc c'est
17 pour ça qu'on ne l'a pas inclus dans le processus
18 d'évaluation actuel. C'est sûr que ça serait, ce
19 qui est proposé, c'est uniquement de regarder la
20 proportion, en lien avec le coût unitaire, donc le
21 dollar par mètre cube en termes de surcoût.

22 Également, comme mentionné précédemment, on
23 est en attente, ou on veut, pour des questions
24 d'efficience et de bien dépenser les fonds des
25 clients de Gazifère, on veut regarder ce qui se

1 passe du côté de Gaz Métro pour la question des
2 surcoûts. Donc, je ne crois pas que ça soit
3 opportun de se lancer, à ce moment-ci, dans une
4 évaluation détaillée des surcoûts lorsque l'autre
5 distributeur au Québec est en train de faire cet
6 exercice-là pour déterminer quelle serait une bonne
7 approche.

8 Donc, en termes d'efficience d'utilisation
9 des fonds, on préfère vraiment attendre de voir ce
10 qui va se passer de ce côté-là avant d'aller de
11 l'avant pour déterminer de façon plus précise les
12 surcoûts auprès des participants de Gazifère. Et le
13 troisième élément, bien, bien sûr, est fortement
14 lié au deuxième, donc ça ne serait pas le temps de
15 regarder ça.

16 Pour ce qui est de la durée de vie des
17 mesures, c'est un élément qui est aussi regardé
18 par, lors de l'évaluation des dossiers de
19 participation, donc on regarde la fiabilité des
20 gains énergétiques qui sont proposés par les
21 participants, mais également la durée de vie des
22 mesures. Donc ça fait partie du travail qui est
23 réalisé lors des évaluations de chacun des
24 dossiers.

25 (12 h 16)

1 Q. [158] Bon. Je vous remercie, ça complète mes
2 questions.

3 R. Merci.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Merci, Maître Barriault. Monsieur Boulianne?

6 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

7 M. GILLES BOULIANNE :

8 Oui. Merci, Monsieur Pilotto. Peut-être...

9 Q. [159] Bonjour Madame Lacombe. Monsieur. Écoutez, ma
10 question concerne le processus de préadmission.

11 C'est un débat qu'on a souvent à l'intérieur,
12 lorsqu'on discute avec les équipes ici, là. Est-ce
13 qu'on comprend bien que présentement, là, Gazifère
14 reçoit en même temps la demande de participation au
15 programme puis la demande d'aide financière après
16 la réalisation des projets?

17 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

18 R. Oui. C'est-à-dire qu'il faut que les travaux aient
19 été réalisés pour qu'il y ait un versement d'aide
20 financière. Donc, on reçoit la demande lorsque les
21 travaux sont complétés. Ça nous prend les factures
22 puis les preuves d'installation dans certains cas.

23 Q. [160] Est-ce qu'il y a, dans le processus de
24 préadministration, un échange qui vise d'abord à
25 rassurer le client quant aux accès à l'aide

1 financière, aux aides financières?

2 R. Absolument. C'est sûr que là on est dans une
3 nouvelle réalité depuis seulement deux ans. Parce
4 qu'avant, nos budgets étaient un petit peu plus
5 étoffés, on avait un peu moins de risques et un peu
6 moins peur qu'il n'y ait pas d'aide financière.
7 Mais vraiment, on fait des suivis avec nos
8 installateurs. Souvent, ils vont nous appeler, par
9 exemple, dans le cas de chaudières à condensation,
10 à savoir où se situent nos budgets. T'sais, on...
11 Il y a de l'information qui est communiquée entre
12 nous et les gens du marché à savoir s'il y a encore
13 des fonds disponibles.

14 Et c'est un peu pour ça aussi qu'on a mis
15 en place tout le proce... Bien, un peu... C'est
16 vraiment pour ça qu'on a mis en place le processus
17 de préadmission. C'était un peu pour nous libérer
18 de l'appel, une fois de temps en temps, ici et là,
19 ou de nous, à avoir des craintes de gérer des
20 insatisfactions de clients qui arrivaient puis que
21 finalement, il n'y a plus d'aide financière. Donc,
22 on voulait vraiment augmenter la satisfaction de
23 tout le monde à l'égard de ce processus-là.

24 Q. [161] Merci, Madame Lacombe. Ça complète mes
25 questions.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci.

3 Q. [162] Je n'aurai qu'une question. En fait,
4 j'aimerais explorer une avenue avec vous en
5 préparation, là, dans les... vous êtes à la
6 recherche des opportunités puis des nouvelles
7 façons de faire, puis je me demandais... Bien, en
8 fait, on se pose souvent la question, parce qu'on
9 le sait, Gazifère, surtout quand on parle de
10 clients commerciaux, ou encore plus industriels,
11 là, là ils sont très peu nombreux, mais, même les
12 clients commerciaux ne sont pas si nombreux que ça.
13 Travailler avec des cas types qui sont basés sur
14 des historiques qui peuvent provenir de moyennes
15 constituées à partir de projets qui ne ressemblent
16 pas nécessairement à ceux auxquels vous allez faire
17 face demain, donc la moyenne peut être
18 représentative d'une réalité complètement
19 différente de celle à laquelle vous faites face.

20 Est-ce qu'il n'y aurait pas lieu de
21 concevoir le programme d'appui aux initiatives,
22 autant dans le volet optimisation qu'à
23 l'implantation, mais je pense plus à
24 l'implantation, de concevoir le programme comme un
25 programme parapluie où il y aurait comme une

1 approche complète où Gazifère, à mesure... gérerait
2 les cas à mesure qu'il reçoit les demandes, puis il
3 s'assurerais, évidemment, que chaque cas respecte
4 un TCTR positif, une aide financière qui ne dépasse
5 pas un certain pourcentage du surcoût, enfin, une
6 série de critères très précis, très factuels, mais
7 plutôt que d'avoir une approche plus prescriptive,
8 ça serait une approche plus parapluie.

9 Est-ce que c'est quelque chose que vous
10 envisagez, ou que vous pouvez considérer? Oui. Une
11 approche cas par cas, dans le fond.

12 M. FRANÇOIS BOULANGER :

13 R. Donc, d'aller vers une approche négociée, si on
14 veut?

15 Q. [163] Bien, oui... Bien, oui. Négociée, dans la
16 limite de certains critères, là, de, de...

17 R. Oui oui, tout à fait.

18 Q. [164] Évidemment, mais... Oui.

19 R. Bien, c'est le... Des approches... On voit souvent
20 des approches négociées dans des programmes... dans
21 des programmes parapluies, là, effectivement, pour
22 des plus grands consommateurs pour des plus gros
23 projets. Où là on peut s'entendre, on s'assoit avec
24 le client pour voir, bien, quel niveau d'incitatif
25 est requis pour faire aller de l'avant le projet.

1 Donc, ils ont besoin d'une PRI de trois ans? Bien,
2 quel est le niveau d'incitatif qui est requis pour
3 amener ça à trois ans de PRI? Est-ce que ça répond
4 aux critères internes du Distributeur en termes de
5 rentabilité économique?

6 Donc, ça c'est des approches qu'on voit,
7 effectivement, mais souvent ça va être pour des
8 plus grands consommateurs.

9 (12 h 22)

10 Dans le cas de Gazifère, où il y a une
11 multitude aussi de petits consommateurs qui
12 pourraient bénéficier d'aide financière, dans une
13 approche comme celle qui est retenue dans aide à
14 l'implantation, ça devient difficile à communiquer
15 ces éléments-là. Et ça amène, ça amène une
16 complexification du processus puis ça demande une
17 sophistication de la part des clients qui n'est pas
18 nécessairement toujours présente. C'est l'enjeu
19 principal que je verrais à ça. Donc, ça demande des
20 ressources puis un engagement additionnel aussi de
21 la part du Distributeur pour faire cet
22 accompagnement-là, là, plus serré avec les clients
23 pour faire aller de l'avant les projets.

24 Q. [165] O.K. Puis vous avez... vous parlez de
25 Gazifère et des clients puis j'imagine qu'il y a

1 les tiers, là, les entrepreneurs ou les
2 chauffagistes ou, enfin, tous ces gens-là qui
3 interviennent dans...
4 R. Oui, mais ce sont tous effectivement des acteurs
5 qui peuvent être appelés à contribuer. Il y a
6 différents modèles qui existent dans des approches
7 performances, si on veut, et négociées. Donc, on
8 peut avoir des réseaux d'entrepreneurs qualifiés
9 qui ont été déterminés. Encore là, ça, ça amène
10 des... il y a des bénéfices importants qu'on peut
11 avoir. Mais, je ne crois pas que Gazifère ait le
12 volume requis pour justifier ce genre
13 d'intervention là. Mais, c'est clair, je crois que
14 dans le temps de l'exercice du PGEÉ deux mille dix-
15 huit (2018), on va être amené à réfléchir, est-ce
16 qu'il y a d'autres approches de commercialisation
17 qu'on peut prendre pour appuyer aux initiatives
18 pour sortir du carcan de données historiques pour
19 élaborer les cas types? Est-ce qu'on peut trouver
20 autre chose? Là, il va falloir y penser au cours
21 des prochains mois.

22 Q. [166] Merci. Monsieur Boulianne.

23 M. GILLES BOULIANNE :

24 Merci.

25 Q. [167] Tantôt, j'ai essayé de vous amener sur les

1 clients ou un client opportuniste, c'est un petit
2 peu ça ma question. Vous, Monsieur Boulanger,
3 lorsqu'un client implante une mesure sans être
4 certain qu'il va accéder à cette aide financière,
5 est-ce qu'il doit être considéré... est-ce qu'il
6 doit être considéré comme un opportuniste?

7 M. FRANÇOIS BOULANGER :

8 R. Si on pouvait être dans la tête du client puis que
9 ce soit clair qu'il ait compris qu'il y a un risque
10 important qu'il n'ait pas l'aide financière,
11 probablement. Mais, l'approche de Gazifère est
12 similaire à ce qu'on voit chez de nombreux autres
13 distributeurs. C'est-à-dire il y a toujours la
14 petite clause en bas de page qui indique « le
15 programme peut être arrêté à tout moment si les
16 fonds sont insuffisants. » Donc, les distributeurs
17 d'énergie bénéficient, de façon générale, d'une
18 très bonne réputation auprès de leur clientèle et
19 les clients ont confiance envers leur distributeur.
20 S'il y a un programme qui est commercialisé, mis en
21 marché par un distributeur, les gens ont confiance
22 que les argents et les aides financières vont être
23 au rendez-vous lorsqu'ils vont faire la demande.

24 Bon. Ça arrive que des distributeurs vont
25 refuser des participants au courant de l'année

1 parce que, effectivement, il y a... les fonds sont
2 insuffisants. On voit ça dans plusieurs
3 juridictions, mais, ce n'est pas... ce n'est pas
4 quelque chose qui, lorsque c'est évalué, on voit
5 que ça amène des taux de distorsion significatifs.
6 Donc, les consommateurs n'ont peut-être pas cette
7 préoccupation-là en tête vraiment étant donné les
8 liens de confiance qu'ils ont envers leur
9 distributeur d'énergie.

10 Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

11 R. Et peut-être pour préciser encore. Dans notre
12 historique, c'est arrivé une fois à Gazifère de
13 refuser une aide financière pour faute de fonds.
14 Donc, on n'a pas, je pense, cette réputation-là de
15 ne pas verser les aides financières au moment où ça
16 devrait.

17 Q. [168] Et tantôt, à votre réponse à la question de
18 maître Neuman sur qu'est-ce que Gazifère va faire
19 avec les clientèles industrielles, bon, on sait
20 qu'il n'y en a pas beaucoup, là, puis... en tout
21 cas, est-ce que ce lien de confiance là dont fait
22 état monsieur Boulanger, est-ce que c'est réel ça?
23 Est-ce que c'est vraiment ce qu'on constate? Parce
24 que...

25

- 1 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :
- 2 R. C'est vraiment un autre marché, donc ils n'ont pas
3 l'habitude de programmes commerciaux de... bien,
4 pas commerciaux, mais ni commerciaux ni de PGEE
5 pour la clientèle industrielle, donc cet élément-là
6 n'est pas dans leur tête. Pour les clients... vous
7 parlez de la clientèle industrielle.
- 8 Q. [169] Oui. Ça me surprend...
- 9 R. Bien, on n'a pas de programme.
- 10 Q. [170] ... parce qu'un... Pardon?
- 11 R. On n'a pas de programme.
- 12 Q. [171] Oui, mais si on y allait avec une approche un
13 peu comme, je pense, c'est mon collègue Laurent,
14 l'approche parapluie, l'approche...
- 15 R. Mais, ce serait un nouveau programme.
- 16 Q. [172] On rencontre les clients industriels. Vous me
17 dites que vous avez une relation, j'espère que vous
18 avez une bonne relation avec les industriels. On
19 rencontre ces gens-là même s'il n'y a pas de
20 programme. Écoutez, l'industriel, il n'a pas le
21 choix, s'il veut continuer à vivre, il va falloir
22 qu'il en fasse de l'efficacité énergétique, il va
23 falloir qu'il économise pour réduire ses coûts.
24 C'est pour ça que ça va si bien que ça dans les
25 programmes industriels.

1 (12 h 27)

2 M. GILLES BOULIANNE :

3 Q. [173] Qui s'adresse aux industriels dans le cas de
4 Gaz Métro. Est-ce que c'est quelque chose qu'on
5 pourrait... est-ce que je me trompe, mais est-ce
6 que c'est quelque chose qui pourrait s'appliquer,
7 être vécu avec... entre Gazifère et ses clients
8 industriels?

9 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

10 R. En vérité ce que je peux vous dire dans... au
11 niveau de la clientèle industrielle, par exemple au
12 cours des dernières années, là, récemment on a vu
13 Kruger faire un gros projet d'efficacité
14 énergétique chez nous. Et il a été financé par je
15 ne sais pas qui, là, l'agence ou en tout cas un
16 autre... un autre partie. Donc pour le moment, ces
17 clients-là ne s'attendent pas à ce que Gazifère
18 soit là. Ce qui ne veut pas dire... quand je parle
19 « soit là », c'est au niveau de l'efficacité
20 énergétique. Ce qui ne veut pas dire que si on met
21 à cogner à la porte, qu'il n'y aura pas un intérêt.
22 Le lien de confiance est présent, ils nous
23 connaissent, puis... Bien sûr, si on arrive puis
24 qu'on leur dit : écoutez, on est prêt à vous
25 accompagner là-dedans, bien il va peut-être y avoir

1 des oreilles qui vont s'ouvrir. Mais à l'étape où
2 on est aujourd'hui, on n'a pas fait cette étape-là.

3 Moi, j'ai fait quelques appels, dont
4 notamment à un des grands clients industriels
5 que... avec qui j'ai parlé. Je lui ai demandé de
6 nous contacter pour essayer de voir s'il n'y avait
7 pas des choses à faire. Et ils ne sont pas passés
8 par nous, ils ont fini par faire de l'efficacité
9 énergétique avec d'autres.

10 Donc, vous savez, c'est une situation où on
11 n'a pas, nous, chez nous, l'équipe. Quand on se
12 compare par exemple avec un Gaz Métro, où on a non
13 seulement des... des représentants vente grande
14 entreprise, mais ils ont aussi tout le Datech qui
15 est en arrière, qui vient appuyer. On n'a pas cette
16 relation-là d'aide aussi directe qu'on retrouve
17 chez les grands distributeurs. Donc c'est plus...
18 c'est plus ténu. Alors la relation est là, c'est
19 sûr qu'ils ont confiance en nous puis si on arrive
20 avec des offres comm... pas commerciales, mais
21 d'efficacité énergétique, ils ont certainement une
22 écoute, là. Mais... mais on n'a pas plus de
23 relation que ça. C'est ce que je voulais dire
24 tantôt.

25 Q. [174] O.K.

1 R. Je me suis mal fait comprendre.

2 Q. [175] O.K. Merci. C'est plus clair pour moi. Merci
3 bien.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Merci. Maître Tremblay, est-ce que vous allez avoir
6 un contre-interrogatoire? Un réinterrogatoire. Ah,
7 maître Neuman s'en vient.

8 Me LOUISE TREMBLAY :

9 Non, je n'en aurai pas.

10 LE PRÉSIDENT :

11 O.K. Je voulais vous poser une question. C'est
12 parce que je vois que monsieur Kacicnik et monsieur
13 So sont encore dans la salle, puis vous avez dit
14 tantôt que peut-être qu'ils pourraient déposer la
15 réponse à l'engagement. Est-ce... si jamais ça nous
16 soulève des questions est-ce que ce serait
17 possible... mais en fait ma question c'est simple.
18 Ils ont-tu un avion à prendre ou...?

19 Me LOUISE TREMBLAY :

20 Non, non, non. Leur avion est demain seulement.

21 LE PRÉSIDENT :

22 O.K. Donc si jamais on a des questions suite au
23 dépôt de l'engagement...

24 Me LOUISE TREMBLAY :

25 Vous allez pouvoir leur poser des questions.

1 LE PRÉSIDENT :
2 Si jamais. J'attends de voir le papier.
3 Me LOUISE TREMBLAY :
4 Oui, mais moi aussi, là, je vous avoue que je n'ai
5 pas eu... je ne lui ai pas reparlé, alors je ne
6 sais pas où ils en sont rendus, mais...
7 LE PRÉSIDENT :
8 O.K.
9 Me LOUISE TREMBLAY :
10 ... vraisemblablement en revenant du lunch il va
11 être capable de vous...
12 LE PRÉSIDENT :
13 Oui.
14 Me LOUISE TREMBLAY :
15 ... mettre au parfum.
16 LE PRÉSIDENT :
17 Parfait, alors laissons les hypothèses et... Maître
18 Neuman.
19 Me DOMINIQUE NEUMAN :
20 Rebonjour, Monsieur le Président, Messieurs les
21 Régisseurs. Dominique Neuman pour SÉ-AQLPA.
22 Simplement pour vous informer en fait de deux
23 choses. D'une part, nous avons convenu avec la FCEI
24 d'intervertir également, donc nous serions les
25 premiers à présenter notre preuve. Et en plus de

1 ça, nous avons une contrainte cet après-midi et
2 nous nous demanderions - et je sais qu'il est midi
3 trente (12 h 30) - s'il était possible de présenter
4 notre preuve avant le lunch maintenant. Et je sais
5 que tout le monde était prêt... était prêt à partir
6 pour le lunch, mais l'avantage c'est qu'il y aura
7 moins de monde en bas quand on descendra.

8 LE PRÉSIDENT :

9 C'est un avantage?

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 On fait moins la file.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Ah, O.K. O.K.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Si ça convenait, si... si les différentes
16 personnes...

17 Me LOUISE TREMBLAY :

18 Moi, personnellement, j'ai aucun problème avec ça.

19 J'ai pas vérifié avec mes clients, là, si... Oui,
20 c'est combien de temps que vous aviez annoncé?

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Oui, mais ce sera plus court, ce sera assez court,
23 là, puis je...

24 Me LOUISE TREMBLAY :

25 Si vous nous garantissez que ça va être court. Non,

1 moi, je ne vois pas de problématique. Je ne vois
2 pas de problématique, là. Facilitons les choses et
3 allons-y.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Bon, bien allons-y comme ça, mais avant on va
6 libérer vos témoins. Merci beaucoup de votre
7 participation. Merci, Monsieur Trahan. Mais, vous,
8 Monsieur Trahan, peut-être qu'on réinvitera dans la
9 boîte cet après-midi. Mais pour l'instant vous êtes
10 libéré.

11 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

12 Merci.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Madame la Sténographe?

15 Me DOMINIQUE NEUMAN :

16 Alors je vous remercie beaucoup, Monsieur le
17 Président. Est-ce que ça va?

18 LE PRÉSIDENT :

19 Alors, Maître Neuman.

20 (12 h 33)

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Alors, je vous remercie énormément, Monsieur le
23 Président.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Je vous en prie. Alors, vous êtes... vous êtes un

1 fin négociateur.

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 C'est ça.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Maintenant, soyez efficace.

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Merci. Alors, monsieur Jacques Fontaine est
8 présent. Il est prêt à être assermenté.

9 PREUVE DE SÉ/AQLPA

10

11 _____
12 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-huitième
13 (18e) jour du mois de janvier, A COMPARU :

13

14 JACQUES FONTAINE, consultant en énergie, ayant une
15 place d'affaires au 10,946, avenue de Rome,
16 Montréal (Québec);

17

18 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
19 solennelle, dépose et dise :

20

21 INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Q. [176] Bonjour, Monsieur Fontaine. D'abord, je vous
23 demanderais d'identifier, comme ayant été préparé
24 par vous ou sous votre supervision, le document
25 C-SÉ/AQLPA-0015, SÉ/AQLPA-0002, Document 1, qui est

1 l'Étude de la demande tarifaire deux mille dix-sept
2 (2017) de Gazifère dans la présente phase 2 du
3 présent dossier?

4 M. JACQUES FONTAINE :

5 R. Oui, je le reconnais.

6 Q. [177] Bon. On va commencer dans le vif du sujet sur
7 lequel j'ai posé une question tout à l'heure.
8 Pourquoi recommandez-vous que Gazifère explore la
9 possibilité d'intégrer ses clients industriels à
10 son PGEÉ?

11 R. D'abord, tout d'abord, on se rend compte que le
12 niveau des économies prévu dans le PGEÉ de
13 Gazifère, il est en bas de deux cent mille mètres
14 cubes (200 000 m³) par année et que l'aide
15 financière est moindre que la moitié des coûts. Et
16 par ailleurs, nous savons, ça a été mentionné un
17 peu plus tôt que Gaz Métro tire la moitié ou plus
18 des économies de gaz de son PGEÉ de son secteur
19 industriel. Puis Gazifère, interrogé à ce sujet, se
20 montre ouverte à explorer les possibilités qu'offre
21 sa clientèle industrielle pour économiser du gaz.

22 En conséquence, nous encourageons Gazifère
23 à explorer la possibilité de solliciter ses clients
24 industriels pour améliorer les résultats de son
25 PGEÉ et nous recommandons à la Régie de l'énergie

1 de l'y inviter. Puis je pense que monsieur

2 Boulianne vient à peu près de faire ça.

3 Q. [178] Merci. Qu'est-ce que vous avez remarqué en ce
4 qui concerne les coûts évités de Gazifère? Et si
5 vous pouviez fournir certains exemples.

6 R. Bien, le consultant de Gazifère a identifié des
7 éléments que Gazifère néglige dans le calcul de ses
8 coûts évités. Cependant, nous comprenons que
9 Gazifère compte remédier à cette situation en deux
10 mille dix-sept (2017). Alors, les points qui ont
11 été identifiés, c'est : le rendement sur le fonds
12 de roulement du maintien des inventaires, le gaz
13 perdu, le renforcement du réseau et la quote-part.
14 Et nous encourageons donc Gazifère à réévaluer ses
15 coûts évités et nous recommandons à la Régie de
16 l'énergie de l'y inviter.

17 Q. [179] Je vous remercie. Que pensez-vous des
18 nouveaux programmes que Gazifère vise à intégrer à
19 son PGEÉ en fournissant également des exemples,
20 s'il vous plaît?

21 R. Bien, nous avons vu que le PGEÉ de Gazifère a
22 besoin de renforts. Nous appuyons donc Gazifère
23 dans cette démarche qui vise à intégrer des
24 nouveaux programmes de son PGEÉ. Ceux qui ont été
25 explorés par le consultant à date sont : des

1 équipements de contrôle de système de chauffage et
2 des équipements de cuisine commerciale.

3 Q. [180] Que pensez-vous de l'évolution de
4 l'interfinancement en faveur du... qui est
5 actuellement en faveur du tarif 2 chez Gazifère?

6 R. Oui. Bien, tout d'abord, on va dire que
7 l'interfinancement s'est amélioré entre le temps où
8 on a déposé notre rapport et maintenant. En tout
9 cas, depuis quelques années, nous invitons Gazifère
10 à réduire son interfinancement entre ses classes
11 tarifaires.

12 Q. [181] Oui. Quand vous dites qu'il s'est amélioré,
13 c'est qu'il a décru.

14 R. Ça veut dire qu'il a passé de point neuf (0,9) à
15 point neuf deux (0,92).

16 Q. [182] O.K. O.K. Merci.

17 R. Ceci afin de fournir à tous ses clients un meilleur
18 signal de prix plus proche de ses vrais coûts. Nous
19 constatons que cet interfinancement, selon lequel
20 les clients du tarif 2 ne payait que quatre-vingt-
21 cinq pour cent (85 %) de leurs coûts durant les
22 années deux mille onze (2011) à deux mille quatorze
23 (2014), est maintenant réduit. Depuis deux mille
24 seize (2016), en effet, les clients du tarif 2 paye
25 environ quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de leurs

1 coûts et Gazifère nous assure et nous convainc
2 qu'elle compte continuer à améliorer ce ratio dans
3 le futur, et cela va dans le sens de nos
4 recommandations.

5 Q. [183] Monsieur Fontaine, que pensez-vous du
6 traitement que propose Gazifère dans le présent
7 dossier quant aux comptes de nivellement des
8 températures?

9 R. Nous sommes généralement d'avis que les comptes de
10 nivellement des températures doivent être intégrés
11 dans les tarifs le plus rapidement possible. Or,
12 c'est ce que Gazifère propose dans le présent
13 dossier. Nous appuyons donc le traitement proposé.
14 (12 h 38)

15 Cependant, nous sommes mal à l'aise avec
16 l'absence de règles claires sur un traitement année
17 après année. Nous sommes en principe réticent à ce
18 qu'un distributeur joue avec les soldes d'un compte
19 reporté au gré des années afin de contrebalancer
20 des hausses de coût, même non récurrentes, pouvant
21 survenir par ailleurs. Nous souhaiterions que la
22 même règle d'absorption rapide du solde de compte
23 de nivellement de la température s'applique toutes
24 les années; que le solde soit positif ou négatif.

25 Q. [184] Je vous remercie. Maintenant, Monsieur

1 Fontaine, que pensez-vous de l'évolution du taux du
2 gaz perdu chez Gazifère?

3 R. De deux mille onze (2011) à deux mille treize
4 (2013), le taux de gaz perdu était supérieur à un
5 pour cent (1 %). Cependant, depuis deux mille
6 quatorze (2014) est inférieur à un pour cent (1 %).
7 Ce qui reflète l'impact positif des mesures mises
8 en place par Gazifère pour maintenir et diminuer le
9 taux de gaz perdu.

10 Q. [185] Maintenant, Monsieur Fontaine, Gazifère
11 souhaite revoir ses méthodes de calcul de
12 rentabilité pour la réalisation de projets
13 d'extension de réseau. Que pensez-vous d'abord de
14 la proposition de Gazifère de tenir des rencontres
15 de travail à ce sujet?

16 R. Bien, nous sommes en faveur de l'étude proposée qui
17 rejoint nos positions par rapport au CASEP de Gaz
18 Métro. Et nous sommes en général en faveur de
19 l'extension du réseau gazier au Québec, à la fois
20 pour faciliter le remplacement direct du mazout et
21 en tenant compte d'un contexte nord-américain où
22 l'électricité est souvent produite par des sources
23 thermiques. Alors c'est deux raisons pour
24 lesquelles on est pour la pénétration du gaz
25 naturel.

1 Mais quant aux modalités, nous croyons que
2 les rencontres devraient se tenir à Montréal, comme
3 lors du renouvellement du mécanisme incitatif de
4 Gazifère dans le dossier R-3587-2005. Et puis pour
5 les frais, nous sommes d'avis qu'ils devraient être
6 en phase avec ceux déboursés par Gaz Métro pour les
7 rencontres préparatoires du dossier R-3867-2013,
8 soit huit cents dollars (800 \$) par intervenant
9 pour une demi-journée de travail et seize cents
10 (1600 \$) pour une journée complète, toujours par
11 intervenant.

12 Q. [186] Monsieur Fontaine, une petite question
13 supplémentaire en lien avec quelque chose qui a été
14 mentionnée il y a quelques instants. Le panel
15 numéro 3 a mentionné qu'il y a peut-être une
16 révision, une réévaluation de l'acceptabilité de
17 projets de PGEÉ qui ne seraient pas tout à fait
18 rentables. Et parallèlement dans la réévaluation
19 des critères de réalisation de projets d'extension
20 de réseau, Gazifère s'interroge sur la possibilité
21 peut-être d'accepter des projets qui dépasseraient
22 les critères actuellement utilisés de rentabilité.
23 Est-ce que vous voyez un lien à faire entre les
24 deux?

25 R. Je trouve que ce serait selon une même logique. Si

1 d'un côté on est prêt à risquer pour du
2 développement, on devrait être aussi prêt à risquer
3 pour des économies de gaz.

4 Q. [187] Je vous remercie beaucoup, Monsieur Fontaine.
5 Ça complète mes questions et monsieur Fontaine est
6 prêt à répondre à d'autres questions s'il y en a
7 dans la salle.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Très bien. Merci, Maître Neuman. Y a-t-il des
10 intervenants qui souhaitent poser des questions à
11 monsieur Fontaine? Maître Tremblay?

12 Me LOUISE TREMBLAY :

13 Je n'ai pas de questions, Monsieur le Président.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Merci. Maître Barriault?

16 Me HÉLÈNE BARRIAULT :

17 Aucune question pour la Régie. Merci.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Mes collègues? Moi non plus. Alors, merci beaucoup,
20 Monsieur Fontaine.

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Je vous remercie beaucoup. Et je n'ai pas de
23 réinterrogatoire.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Je l'ai supposé.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Merci beaucoup et bon appétit.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Merci, Maître Neuman.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Vous voyez, ça n'a pas été tellement prolongé.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Alors, décidément, on est sur le même horaire
9 qu'hier. Donc de retour à... Bien sûr que vous êtes
10 libéré. Excusez-moi! Oui. Désolé, Monsieur
11 Fontaine. Donc on va revenir à deux heures moins
12 quart (1 h 45). Merci.

13 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

14 REPRISE DE L'AUDIENCE

15

16 (13 h 45)

17 LE PRÉSIDENT :

18 Bonjour Maître Tremblay.

19 Me LOUISE TREMBLAY :

20 Bonjour Monsieur Pilotto. Je pense que ce serait
21 opportun... C'est comme vous voulez, mais on a les
22 réponses, on a les réponses à l'engagement numéro
23 6. Alors, de deux choses l'une : ou on fait ça tout
24 de suite ou on procède avec la preuve du GRAME.

25 J'ai l'impression que les gens voudraient

1 qu'on procède tout de suite parce que ça va
2 permettre, justement, à tout le monde de voir la
3 situation et de réagir, s'il y a lieu, là. Et puis
4 on pourrait demander à monsieur Kacicnik de venir,
5 il faudrait qu'il soit là pour pouvoir répondre aux
6 questions, s'il y en a.

7 LE PRÉSIDENT :

8 C'est la meilleure chose à faire. Alors Madame
9 Moreau, désolé, ce n'est que partie remise.

10 Me LOUISE TREMBLAY :

11 Oui, je suis désolée. Alors, on va tout de suite
12 distribuer les documents. Alors, il y a trois
13 documents distincts qui constituent la réponse à
14 l'engagement numéro 6. La meilleure façon, est-ce
15 que ça serait de les... Est-ce qu'on va donner des
16 numéros distincts à chacun d'entre eux? Très bien.
17 Alors, à quel numéro sommes-nous rendus?

18 LA GREFFIÈRE :

19 B-0382.

20 Me LOUISE TREMBLAY :

21 Alors B-0382, B-0383 qui est un tableau intitulé
22 « Revenue to cost comparisons » et B-0384, la pièce
23 est intitulée « Unit rates and revenues by
24 component and rate class ».

25

1 B-0382 : Réponse à l'engagement no. 6

2

3 B-0383 : Tableau intitulé « Revenue to cost
4 comparaisons »

5

6 B-0384 : Tableau intitulé « Unit rates and
7 revenues by component and rate class »

8

9 LE PRÉSIDENT :

10 Allez-vous nous dire quel numéro correspond à
11 quelle pièce, s'il vous plaît.

12 Me LOUISE TREMBLAY :

13 Malheureusement, mes pièces sont parties du côté du
14 témoin, je suis désolée, Monsieur le Président.

15 Alors la première, B-0382 c'est le document qui est
16 intitulé « Undertaking #6 »; B-0383 c'est le
17 tableau intitulé « Revenue to cost comparaisons »;
18 et B-0384, bien, c'est l'autre document. Bon,
19 maintenant que la distribution a été faite, alors
20 je comprends que les deux témoins vont témoigner
21 sous le même serment?

22 LE PRÉSIDENT :

23 Oui, je ne vois pas...

24 Me LOUISE TREMBLAY :

25 Ah, est-ce qu'ils ont été libérés? Ah bon, donc il

1 faudrait les réassumer. Je suis désolée.

2

3 PREUVE GAZIFÈRE - PANEL 2

4

5 L'an deux mille dix-sept (2017), le dix-huitième
6 (18e) jour de janvier, ont comparu :

7

8 ANTON KACICNIK, Manager, Rate research and design,
9 Enbridge Gas Distribution, 500 Consumers Road,
10 North York, Ontario;

11

12 BRANDON SO, Cost allocation specialist, Enbridge
13 Gas Distribution, 500 Consumers Road, North York,
14 Ontario;

15

16 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
17 solennelle, déposent et disent comme suit :

18

19 INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY :

20 Q. [188] So, Mr. Kacicnik, we just filed three
21 documents into the record. Have these documents
22 been prepared under your supervision?

23 Mr. ANTON KACICNIK:

24 A. Yes, they were prepared under my direction and
25 supervision.

1 Q. [189] Okay. So, I think the best way would be for
2 you to get us through a little bit the process and
3 explain the content of the exhibits, please.

4 A. Okay, I agree. I would like to first walk you
5 through the exhibit that was labeled B-0384 "Unit
6 rates and revenues by component and rate class". On
7 that exhibit, let's go first to Gazifère totals
8 that are listed under item 6.1 through 6.4 and then
9 there is a total at 6.0. That's at the very bottom
10 of that page. And let's look at totals in column 4
11 and then sufficiency-efficiency in column 5.

12 As we discussed yesterday, due to the
13 reduction in revenue requirements of three hundred
14 twenty-nine thousand (329,000), total distribution
15 revenue requirements is now twenty-four million six
16 hundred seventy-three (24,673 M) rather than
17 twenty-five million and two thousand (25,002 M) and
18 the total distribution revenue sufficiency
19 increased from three hundred seventy-seven thousand
20 (377,000) to seven hundred and six thousand
21 (706,000). You can see that at line item 6.4. And
22 the total revenue sufficiency is now five hundred
23 eighty-nine (589) rather than what we had
24 previously.

25 (13 h 55)

1 change versus the exhibit that was filed on
2 December twenty-second (22nd). We still have a
3 distribution rate decrease of point one percent
4 (0.1%) and a total bill decrease of point three
5 (0.3), and there is very little changes for other
6 customer classes.

7 We have to keep in mind that what we are
8 speaking about, here, it's distribution revenues
9 sufficiency, and these other rate classes, you can
10 see that their total distribution revenues are very
11 small compared to Rate 2 and Rate 1 customers.
12 That's why they pull less of the sufficiency their
13 way. Nevertheless, the reduction in their rates is
14 a decrease as well, for some rate classes pretty
15 significant. You see Rate 3, twenty-four percent
16 (24%) or five point three percent (5.3%) total,
17 Rate 5 about eight percent (8%) and one point six
18 percent (1.6%) on total bill.

19 And then, Rate 3, it's a very large
20 decrease, and I testified yesterday that we are
21 proposing that large increase to offset the load
22 balancing increase for those customers. See, the
23 load balancing rates are increasing by one hundred
24 ten thousand (110,000) for Rate 9 distribution, we
25 are proposing to decrease those rates by one

1 hundred thirty-two thousand (132,000), for a total
2 bill decrease of point eight percent (0.8%).

3 Therefore, all in all, it's a good story,
4 good news for Gazifère's customers. Everybody will
5 receive a decrease. And from a customer
6 perspective, right, because what they see is how
7 much they are paying today, and how much they're
8 gonna pay in the new years and their new bills.
9 Customers don't understand revenue to cost ratios
10 and these other things that we discuss here in the
11 background. What they see it's either bill going up
12 or down. So this is probably the most significant
13 consideration from the customer's perspective.

14 So, from here, let's flip over to exhibit
15 B-0383, which gives revenue-to-cost ratio based on
16 distribution costs only. And if we compare those
17 with the evidence filed on December twenty-second
18 (22nd), you see revenue-to-cost ratio, that
19 evidence at GI-32, Document 1, page 4. We will see
20 that revenue-to-cost ratio for Rate 1 improved from
21 one thirty-nine (139) to one thirty-six (136),
22 which is still a little bit higher than it was in
23 two thousand sixteen (2016).

24 The interesting thing there is that even
25 though we give them so much decrease, the allocated

1 costs dropped at the same pace, if not a little bit
2 higher, so we still have this gap of one point
3 three six (1.36).

4 So, even though half a million dollar
5 decrease, the allocated costs are dropping too. We
6 are not improving that revenue-to-cost ratio beyond
7 what we had in two thousand six (2006), but it's
8 very close.

9 For Rate 2, we are going from zero point
10 nine one (0.91) on December twenty-second (22nd)
11 now to zero point nine two (0.92). Rate 3 is now
12 one four five (1.45). Before it was one seven three
13 (1.73). Rate 5 has remained at one point twelve
14 (1.12), and Rate 9 is now zero point five two
15 (0.52), and before, it was zero point five zero
16 (0.50).

17 (14 h 00)

18 And then the third exhibit that was handed
19 out, B-0382, and that one just recaps what the
20 impacts are on a total basis and total bill
21 excluding gas supply charges.

22 This concludes my presentation, and if
23 there are any questions, I will be pleased to
24 answer them.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Thank you. Y a-t-il des intervenants qui souhaitent
3 interroger monsieur Kacicnik et monsieur So... ça
4 va... Maître Sarault?

5 Me GUY SARAULT :

6 Non.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Non. Excusez-moi, c'est parce que vous étiez caché
9 derrière.

10 Me HÉLÈNE BARRIAULT :

11 On n'aura pas de questions, la Régie.

12 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

13 LE PRÉSIDENT :

14 Q. [190] Bon, O.K. I have one for you, Mr. Kacicnik.
15 I'm quite surprised, and I know that this number
16 was in the previous deposit on December twenty-
17 second (22nd), but how do you explain the variation
18 of one hundred ten thousand dollars (\$110,000) in
19 load balancing for Rate 9, where does that come
20 from, I'm surprised because those customers are
21 interruptible, so load balancing is not the biggest
22 charge for those customers, so where does that come
23 from, only a calculation or?

24 Mr. ANTON KACICNIK :

25 A. Yes, your question is very well warranted. You

1 would not see a change like this if it wasn't for
2 the error that we had in our load balancing charge
3 calculation, because you are absolutely right, load
4 balancing rates would go up and down if load factor
5 changes or if there is a bit of volume reduction or
6 increase in rate class, things like that, right, if
7 load balancing needs change.

8 But this is a drastic number for this rate
9 class, and it's strictly due to the calculation
10 error we had in load balancing charges.

11 Q. [191] So we are lucky because we have a rate
12 decrease of distribution charges, so we can
13 compensate this rate?

14 A. Yes, in a way, we are a bit lucky to have such a
15 high level of sufficiency this year, again like the
16 second year in a row, so that allows us to deal
17 with load balancing charge increase for this rate
18 class quite readily by reducing the distribution
19 rate, to make their bill be roughly equal,
20 decreasing by point eight percent (0.8%). If there
21 was a revenue, let's say, distribution revenue
22 deficiency, and rates were going up, then to
23 compensate for this, we would probably still
24 propose to do, like to soften the impact to do some
25 distribution rate decrease for these customers,

1 which means that rates for other customers would
2 need to increase.

3 So really, it is due to the calculation
4 error, and in a way, we are lucky to have
5 sufficiency at our disposal to soften the blow for
6 this rate class.

7 LE PRÉSIDENT :

8 Thank you. Good for us, and for Gazifère's
9 customers. Thank you, sir, I have no further
10 questions.

11 A. You're welcome.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Donc, Maître Tremblay, est-ce que vous voulez faire
14 un réinterrogatoire?

15 Me LOUISE TREMBLAY :

16 Non, je n'ai pas de réinterrogatoire.

17 (14 h 05)

18 LE PRÉSIDENT :

19 So now, it's true, you are free to go. Thank you
20 very much for your testimony. Maître Paquet, avez-
21 vous perdu votre témoin?

22 Me GENEVIÈVE PAQUET :

23 Non, je la vois.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Ah! Non.

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Elle s'avance.

3 LE PRÉSIDENT :

4 O.K.

5 Me GENEVIÈVE PAQUET :

6 Merci.

7

8 PREUVE DU GRAME

9

10 Me GENEVIÈVE PAQUET :

11 Alors, rebonjour. Geneviève Paquet pour le GRAME.

12 Madame Moreau est présente et elle est disponible

13 pour se faire assermenter par madame la greffière.

14 Je vous demanderais, s'il vous plaît.

15

16 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-huitième

17 (18e) jour du mois de janvier, A COMPARU :

18

19 NICOLE MOREAU, consultante en environnement, ayant

20 une place d'affaires au 431, Jean-Baptiste-Lepage,

21 Saint-Côme (Québec);

22

23 LAQUELLE, après avoir fait une affirmation

24 solennelle, dépose et dit :

25

1 INTERROGÉE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Q. [192] Madame Moreau, c'est vous qui avez rédigé
3 pour le GRAME le mémoire qui a été déposé sous la
4 cote C-GRAME-0018 en date du trente et un (31)
5 octobre deux mille seize (2016), ainsi que le
6 mémoire amendé qui a été déposé sous la cote C-
7 GRAME-0020 le six (6) janvier deux mille dix-sept
8 (2017), c'est exact?

9 Mme NICOLE MOREAU :

10 R. C'est exact.

11 Q. [193] Donc, dans le rapport amendé, il y avait deux
12 petites modifications aux pages 8 et 13. Donc,
13 mises à part les modifications auxquelles vous avez
14 procédé par l'amendement au rapport, est-ce que
15 vous avez d'autres modifications à effectuer?

16 R. On va avoir des précisions, je vais avoir des
17 précisions en présentation à faire, mais pas de
18 correction directe.

19 Q. [194] Donc, vous adoptez le rapport C-GRAME-0020
20 pour valoir comme votre témoignage en la présente
21 instance?

22 R. Oui.

23 Q. [195] Merci. Donc, je vous laisse débiter la
24 présentation.

25 R. Alors, bonjour, Monsieur le Président, Messieurs

1 les Régisseurs. On s'adresse à un panel masculin
2 aujourd'hui, c'est rare, hein! D'habitude... Oui.
3 Mais, excusez-moi pour le... la bifurcation, mais
4 je voudrais d'abord vous remercier, au nom du
5 GRAME, pour nous permettre d'énoncer nos
6 préoccupations environnementales aujourd'hui devant
7 vous. Ça va être assez bref cependant. Je ne vais
8 pas reprendre l'ensemble de ce qui est dans mon
9 rapport.

10 La première chose qu'on aimerait
11 mentionner, c'est dans la section 1.1 du rapport du
12 GRAME. Nous soulignons l'importance de la mise à
13 jour des coûts évités dans le contexte surtout
14 d'abandon de programme parce que la rentabilité du
15 PGEÉ est calculée notamment selon le TCTR en
16 prenant compte de la valeur des coûts évités. Dans
17 le point... la section 1.2 « Analyse de rentabilité
18 des programmes abandonnés », on prend évidemment
19 l'exemple qu'on a sous la main. On a deux
20 programmes qui sont abandonnés, donc on se sert de
21 ce forum-là pour énoncer par la suite nos
22 conclusions, donc...

23 Et dans cette section-là, on fait le
24 rapport de paramètres qui influencent justement les
25 décisions d'abandon de programme. Comme on a vu, la

1 réduction des économies d'énergie constatée.
2 L'augmentation des coûts incrémentaux et leurs
3 impacts sur le TCTR alors que l'augmentation des
4 coûts incrémentaux finalement impacte
5 principalement le client qui va payer pour et non
6 pas les tarifs, par exemple, pour la clientèle.

7 Donc, on a essayé de regarder sous
8 plusieurs aspects, faire la distinction entre,
9 d'accord, on a besoin d'un test, d'une manière de
10 procéder qui est générale, qui est, t'sais, qui
11 sous-tend l'ensemble du programme. Il faut avoir
12 des balises. Mais, au-delà des balises, bien chacun
13 des tests qui sont utilisés, c'est-à-dire veulent
14 dire quelque chose, c'est-à-dire qu'il y a des
15 paramètres dans ces tests-là qui finalement qui
16 nous disent des choses, qui nous parlent. Donc,
17 c'est un peu à ça qu'on s'adresse.

18 Donc, on s'est posé la question à savoir,
19 par exemple, est-ce que le test du TCTR ou encore
20 l'addition du TCTR et du TNT doit être prise en
21 compte directement pour aborder un programme alors
22 que d'autres paramètres, tels qu'un impact presque
23 nul sur les tarifs, ou encore la contribution
24 d'économie d'énergie.

25 Dans le contexte de la politique

1 énergétique deux mille trente (2030), on sait qu'il
2 y a une cible ambitieuse de quinze pour cent (15 %)
3 pour l'efficacité énergétique.

4 Puis aussi finalement, peut-être aussi
5 l'importance d'assurer la continuité de l'offre de
6 programme auprès de la clientèle de Gaz Métro.
7 T'sais, comme on part, t'sais, depuis quinze (15)
8 ans, par exemple, je reviens au thermostat
9 programmable, c'est toujours là, c'est toujours sur
10 la table. Puis à un moment donné, un client se
11 décide puis il appelle, bien là ça n'existe plus.
12 C'est un peu ça.

13 C'est que... c'est que même si un programme
14 n'est peut-être pas totalement rentable, s'il a peu
15 d'impact sur les tarifs ou presque pas, peut-être
16 que ça veut la peine de se pencher sur la
17 question : est-ce qu'il ne faudrait pas quand même
18 assurer une continuité dans certains programmes?
19 Est-ce que ça ne vaut pas la peine? Il faudrait
20 peut-être regarder, bien, peut-être on va réduire
21 l'offre, le financement. On a vu ça à un moment
22 donné, je pense, chez Hydro-Québec. Ils ont
23 commencé par diminuer puis après ça ils ont enlevé
24 le financement, mais ils ont gardé la promotion du
25 programme. C'est une visibilité.

1 (14 h 08)

2 Donc, il y a d'autre chose qu'on peut
3 choisir au lieu de dire, O.K., on ferme la porte.
4 Parce que notre analyse, avec les paramètres que
5 j'ai, ça ne marche pas. Je pense que l'invitation
6 du GRAME aujourd'hui, c'est de vous inviter à aller
7 peut-être un peu plus loin ou inviter peut-être
8 Gazifère à aller plus loin dans cette démarche,
9 soit d'avoir plus de flexibilité dans cette
10 démarche-là où est-ce qu'il y a un geste qui est
11 posé d'abandonner à un programme.

12 Les deux exemples, puis, là, j'arrive, je
13 vais avoir quand même une petite correction
14 finalement par rapport à ce qui est indiqué dans le
15 rapport. C'est une orientation un peu différente.
16 Mais on donnait deux exemples. L'exemple, bon, des
17 chauffe-eau efficaces. Et on constatait qu'avec un
18 TNT, on sait que... on a eu les TNT pour
19 prospectifs. Mais on a des résultats antérieurs,
20 parce que les dossiers se ferment en deux mille
21 quinze (2015). Donc, on est pris avec une
22 distinction entre les deux.

23 Mais malgré tout, si on prend pour les
24 chauffe-eau efficaces un TNT de moins vingt-cinq
25 (25), bien, si on a treize (13) participants, bien,

1 on se retrouve avec un impact sur les tarifs de
2 sept cents dollars (700 \$) en deux mille dix-sept
3 (2017). Si on prend ce nombre de participants-là.
4 Là, on n'a pas le nombre de participants qui aurait
5 pu avoir lieu en deux mille dix-sept (2017), mais
6 si on prend celui antérieurement qu'on a, ça nous
7 donne quand même un ordre pour comparer qu'est-ce
8 que ça veut dire, combien ça coûterait avoir un
9 programme comme ça, de le conserver, par exemple.

10 Puis si on le compare avec les tarifs, le
11 TNT des tarifs de deux mille quinze (2015) de deux
12 cent soixante et un mille (261 000 \$), un petit peu
13 plus que ça, bien, on se rend compte que l'impact,
14 c'est négligeable, tu sais. Donc, tout l'objectif
15 de cette démarche-là au-delà des chiffres qu'on
16 présente, c'est vraiment de démontrer, est-ce qu'il
17 faut se poser la question quand l'impact est
18 négligeable, est-ce qu'il n'y a pas lieu d'avoir un
19 deuxième regard avant de fermer la porte sur
20 quelque chose qui est déjà là depuis un bout de
21 temps.

22 Pour les thermostats programmables, bien,
23 on va utiliser l'exemple de seize (16) participants
24 bruts au lieu de treize (13) qu'on avait utilisés
25 dans le rapport. Je pense que j'ai utilisé la

1 mauvaise colonne simplement. Mais si on prend quand
2 même seize (16) participants, on multiplie, c'est
3 facile, là, par cent quarante-deux (142), moins
4 cent quarante-deux (142), on a quand même un
5 impact. Mettons qu'on aurait eu seize (16)
6 participants en deux mille dix-sept (2017), on
7 aurait eu un impact de deux mille deux cent
8 soixante-douze (2272) sur les tarifs en deux mille
9 dix-sept (2017). C'est ça que ça représenterait
10 d'avoir conservé le programme.

11 Puis, là, c'est un peu étonnant parce que,
12 là, finalement, on a posé des questions en audience
13 à monsieur Boulanger, et il disait qu'il y avait
14 des résultats, une analyse plus robuste. Mais si on
15 compare avec deux mille quinze (2015), bien, pour
16 toujours ces seize (16) participants-là, bien, on
17 avait un test de neutralité tarifaire négatif de
18 quatre mille quatre cent soixante-trois (4463).
19 Donc qui est moins bon que le test avec le nouveau
20 résultat de moins cent quarante-deux (142).

21 Mais, là, je n'ai pas les chiffres du test
22 de neutralité tarifaire qui aurait été antérieur
23 pour pouvoir comparer. Mais si je compare le
24 résultat total, on voit qu'il y a une amélioration
25 avec une amélioration de la robustesse. Mais on a

1 malgré tout fermé le programme. Bon.

2 J'arrive à ma conclusion. C'est la grosse
3 partie de ma présentation. Ces constats concernant
4 les programmes abandonnés nous amènent, amènent le
5 GRAME à recommander à la Régie de définir un seuil.
6 Puis, là, on l'a vu dans vos questions. Est-ce
7 qu'on ne pourrait pas définir un seuil à partir
8 duquel on se pose la question, est-ce qu'on...
9 t'sais, on décide d'abandonner ou pas. Puis vous
10 avez posé cette question-là à Gazifère. Je n'ai pas
11 la référence, là. Mais je trouvais ça très
12 intéressant comme question.

13 Donc, on se demande, est-ce qu'il n'y aura
14 pas moyen de définir un seuil à partir duquel
15 l'impact sur les tarifs? Ça peut être via le test
16 de neutralité tarifaire. Ce serait acceptable. Ou
17 plus simplement, si on ne veut pas aller dans un
18 chiffre, parce que là encore, là, est-ce qu'on
19 détermine un chiffre? Ça dépend du nombre de
20 participants. Puis tout ça, ça devient compliqué.

21 Mais est-ce qu'on ne pourrait pas
22 simplement indiquer, faire une mention à Gazifère
23 de tenir compte de l'impact relatif sur les tarifs
24 d'un programme finalement, de conserver un
25 programme, l'impact relatif par rapport à une

1 comparaison de qu'est-ce que ça a comme impact sur
2 les tarifs? Puis en gardant en tête un objectif
3 comme étant promouvoir la continuité de l'offre des
4 programmes du PGEÉ de Gazifère. Donc, ça, ça fait
5 le tour de ce qu'on voulait dire là-dessus.

6 Évidemment, bien, on recommande
7 parallèlement, ce serait intéressant rajouter une
8 colonne sur le test de neutralité tarifaire, la
9 fameuse pièce B-043, au lieu d'avoir toujours à
10 faire des additions puis des... T'sais, si on
11 l'avait, c'est facile, on regarde ça puis on dit,
12 tac, ça n'a pas d'impact bien bien. Ça a de
13 l'impact cette année. Mais entre vous puis moi, les
14 clients qui ont adhéré à ce programme-là, ils vont
15 avoir un impact négatif sur leurs factures, en tout
16 cas s'ils utilisent leurs thermostats
17 programmables, évidemment. Mais c'est sûr que...
18 Puis le résultat du test total à la fin, bien,
19 c'est un partage avec les autres clients des coûts
20 finalement. Donc, voilà pour la section 1.2.

21 Je vais aller... Je saute la section 2,
22 parce qu'on n'aura pas d'ajout à faire sur ce qui
23 était indiqué dans le rapport.

24 (14 h 20)

25 Je vais vous amener à la section 3.1,

1 « Maintien du programme étude de faisabilité ».
2 Alors le GRAME est favorable au maintien de ce
3 programme-là.

4 Maintenant dans notre rapport, nous
5 recommandons de procéder à l'ajustement des
6 résultats des tests économiques, afin d'inclure les
7 économies d'énergie pour les mesures de moins d'un
8 an, soit selon un état direct de communication avec
9 les clients, soit une méthode estimative comme Gaz
10 Métro. Là, on a vu au panel que, bon, la méthode
11 estimative de trois pour cent (3 %) n'est pas
12 retenue par Gazifère et... Mais je vais... là, on a
13 cru comprendre que Gazifère accueillait une...
14 envisageait la bonification, là, de ses calculs
15 pour l'inclusion des résultats d'efficacité
16 énergétique dans le calcul des tests économiques.

17 Alors si on ne se trompe sur ce qui a été
18 dit, là, ce qu'on a compris en audience, alors
19 évidemment on accueille favorablement cette
20 ouverture-là. On verra comment Gazifère procédera,
21 là. Ce sera probablement par méthode directe de
22 communication avec ses clients, si c'est pas un
23 pourcentage, là, un pourcentage prédéterminé qui
24 est inclus. Ça fait qu'on verra la suite, mais on
25 conserve tout de même notre conclusion là-dessus.

1 La section 3.3, « Valeur ajoutée ». C'est
2 tout un... c'est dans un esprit prospectif, on a
3 entendu ce terme-là. J'aime bien l'idée du
4 prospectif et de la vision future au lieu du cas
5 d'analyse cas par cas, qui est plus limitatif, qui
6 fait qu'on reste dans un état dans lequel peut-
7 être, là, c'est pas avantageux de rester, dans un
8 état où il y a peu d'efficacité énergétique au PGEÉ
9 actuellement.

10 Donc dans cette section-là, on proposait
11 que soit optimisé le plafond de l'aide, compte tenu
12 de la réévaluation du coût incrémental. On avait
13 constaté que... ça, on peut constater ça dans le
14 rapport de la firme Dunsky, que le coût incrémental
15 pour les participants de deux mille quinze (2015)
16 se répartit de manière plus significative vers des
17 mesures dont les coûts sont significativement moins
18 importants par mètre cube économisé donc... et vice
19 et versa. Donc ceux que ça coûte plus cher, bien
20 finalement les clients n'ont pas adhéré à ces
21 mesures-là. C'est-à-dire que ça coûte plus cher par
22 mètre cube qui est économisé.

23 Donc on en arrivait à la conclusion que
24 puisque certaines mesures d'efficacité nécessitent
25 un investissement plus élevé par volume de gaz

1 économisé, donc que la moyenne des ratios
2 subvention/volume de gaz économisé, nous
3 recommandions que dans la démarche de Gazifère
4 visant à identifier, bon, des mesures potentielles
5 pour le PGEÉ de deux mille dix-huit (2018), que
6 soit évalué la possibilité de bonifier l'aide
7 maximale afin de pouvoir... de promouvoir les
8 mesures visant l'enveloppe des bâtiments et le
9 préchauffage de l'air.

10 Là, on a vu au panel, on a essayé de
11 développer pour bien voir la position de Gazifère.
12 Donc au panel sur le PGEÉ, monsieur Boulanger nous
13 indiquait, bon, il semblait indiquer...
14 premièrement, il a commencé par nous dire : bien on
15 n'a pas de clients. Ça, c'est l'approche cas par
16 cas, on n'a pas de clients qui ont jamais fait de
17 demande. Mais on le sait bien, parce que nous on se
18 dit : bien ça coûte trop cher, mais il n'y en a pas
19 eu de clients. Donc on a posé la question à
20 monsieur Boulanger, qui a finalement indiqué qu'il
21 n'a pas fait d'analyse finalement sur la
22 possibilité que le plafond limite certaines mesures
23 visant l'enveloppe des bâtiments et le préchauffage
24 de l'air.

25 On l'a vu, Gaz Métro a fait une démarche

1 dans cette direction-là, parce qu'il s'est rendu
2 compte, il y a évidemment plus de clients, plus de
3 potentiel de comprendre ce qui se passe, pour une
4 demande d'augmenter justement le plafond des... de
5 ce programme-là pour justement ces raisons-là.

6 Donc évidemment, on serait favorable à une
7 approche prospective, au lieu de cas par cas. Le
8 passé n'étant pas garant du futur, donc d'avoir une
9 ouverture qui permettrait justement l'insertion de
10 mesures pour l'enveloppe du bâtiment et le
11 préchauffage de l'air. On sait qu'on manque de
12 mètres cubes économisés, dans le PGEÉ de Gazifère,
13 puis qu'on doit faire tout ce qui est possible pour
14 l'améliorer. Donc c'était une de nos propositions.

15 Maintenant je termine avec la... la
16 dernière. J'ai un dernier petit mot par rapport à
17 la... c'est dans la section 4 de notre rapport.
18 Donc on y énonce nos préoccupations à l'égard du
19 peu d'effectifs dédiés à la gestion et la promotion
20 du PGEÉ. On pense qu'évidemment que ça ne favorise
21 pas la croissance des résultats en efficacité ni
22 les interactions avec les clients pour leur
23 adhésion au PGEÉ, dans un contexte général de
24 manque de participants au programme offert.
25 Évidemment, on a constaté l'immense tâche qui est

1 dédiée au personnel principal et on a vu qu'il y a
2 deux personnes finalement attitrées à ça. Il y a
3 une description de tâche assez impressionnante. On
4 trouve ça à la B-161.

5 (14 h 25)

6 Donc, ce qu'on souhaite évidemment, il est
7 à souhaiter que l'offre de programmes qui sera
8 valorisée en deux mille dix-huit (2018) sera suivie
9 évidemment par du personnel additionnel pour
10 encourager la gestion des programmes.

11 Donc, on l'a vu, d'autres personnes se
12 sont... de Gazifère l'ont mentionné, la tâche est
13 lourde pour le nombre d'effectifs qui sont là. On
14 pense que c'est, pour le PGEÉ, ça semble être le
15 cas également. Alors, ça complète ma présentation.
16 Merci beaucoup.

17 Q. [196] Merci.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Merci.

20 Me GENEVIÈVE PAQUET :

21 Donc, madame est disponible pour répondre aux
22 éventuelles questions.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Merci, Maître Paquet. Maître Sarault?

25

1 Me GUY SARAULT :

2 Pas de question.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Merci. Là-bas au fond. Non. Maître Neuman, il n'est

5 pas là. Bon. Maître Tremblay?

6 Me LOUISE TREMBLAY :

7 Je n'ai pas de question, Monsieur le Président.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Merci.

10 Me HÉLÈNE BARRIAULT :

11 Je n'ai pas de question non plus. Merci.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Merci. Pas de question?

14 M. GILLES BOULIANNE :

15 Pas de question.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Q. [197] Madame Moreau, je vais devoir vous libérer.

18 Mme NICOLE MOREAU :

19 R. Bien, merci beaucoup.

20 Q. [198] Merci de votre présentation. Au revoir.

21 Me GENEVIÈVE PAQUET :

22 Merci, Messieurs.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Merci, Maître Paquet.

25

1 PREUVE DE LA FCEI

2

3 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

4 Bonjour, Monsieur le Président, Messieurs Turmel et
5 Boulianne. Pierre-Olivier Charlebois pour la
6 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.
7 Alors, je suis accompagné de monsieur Antoine
8 Gosselin qui fera la présentation de la preuve de
9 la FCEI. Monsieur Gosselin est disponible pour être
10 assermenté.

11

12 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-huitième
13 (18e) jour du mois de janvier, A COMPARU :

14

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

17

18 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
19 solennelle, dépose et dit :

20

21 INTERROGÉ PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

22 Q. [199] Bonjour, Monsieur Gosselin.

23 M. ANTOINE GOSSELIN :

24 R. Bonjour.

25 Q. [200] Alors, dans le présent dossier, la FCEI a

1 déposé un mémoire sous la cote C-FCEI-0008.

2 Monsieur Gosselin, est-ce que ce document-là a été
3 produit par vous ou sous votre supervision?

4 R. Oui.

5 Q. [201] Avez-vous des modifications à y faire?

6 R. Non.

7 Q. [202] Donc, adoptez-vous ce document comme étant la
8 preuve de la FCEI dans le présent dossier?

9 R. Oui.

10 Q. [203] Monsieur Gosselin, dans le cadre de son
11 témoignage, va utiliser également un document
12 additionnel, un tableau, en fait, qui va seulement
13 exposer ses propos. Ce n'est pas de la nouvelle
14 preuve, ce n'est seulement que pour faciliter la
15 compréhension de la présentation à l'égard de la
16 proposition tarifaire. Donc, je vous propose des
17 copies à ce sujet-là.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Avez-vous une idée de la cote, Maître Charlebois,
20 ou on va attendre madame la greffière?

21 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

22 Ce serait, si je ne me trompe, la C-FCEI-009.

23 LA GREFFIÈRE :

24 Non.

25

1 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

2 Non.

3 LA GREFFIÈRE :

4 Ce serait la FCEI-0010. En fait, oui, 10.

5 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

6 10.

7 LA GREFFIÈRE :

8 Oui.

9 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

10 10. Pardonnez-moi.

11

12 C-FCEI-0010 : Tableau intitulé « Proposition
13 tarifaire FCEI Répartition du
14 « Revenue Sufficiency » de
15 489 000\$ »

16

17 Q. [204] Alors, Monsieur Gosselin, la parole est à
18 vous.

19 M. ANTOINE GOSSELIN :

20 R. Merci. Alors, rebonjour, Monsieur le Président,
21 Maître Turmel et Monsieur Boulianne. Monsieur
22 Boulianne, vous devez commencer à être pas mal
23 saturé d'éloges, alors je vais simplement vous
24 souhaiter une bonne retraite. Peut-être qu'on va se
25 croiser au Carnaval à un moment donné.

1 Je vais repasser rapidement sur les points
2 qu'on avait dans la preuve. Tout d'abord, très très
3 rapidement sur le revenu requis. On avait une
4 recommandation par rapport à un poste additionnel
5 en exploitation. Je comprends, des présentations
6 qui ont été faites, que cette demande-là est
7 retirée, donc notre demande ne s'applique plus.

8 On avait aussi une recommandation pour
9 refuser un budget pour un poste en réglementation
10 et budget. Suite à la présentation, aux
11 explications qui ont été données, on retire aussi
12 cette demande-là.

13 Puis on avait un troisième élément qui
14 était un budget de consultant qui est demandé de
15 cinquante mille dollars (50 000 \$) et on maintient
16 par contre cette recommandation-là de ne pas
17 accorder ce budget-là pour les raisons qui sont
18 exposées dans la preuve.

19 (14 h 30)

20 Ce qui m'amène au thème de la tarification.
21 Pour commencer, j'aimerais... Excusez-moi! Pour
22 commencer, j'aimerais commenter un petit peu sur
23 les propositions tarifaires qui ont été déposées
24 par Gazifère puis leur évolution un peu dans le
25 dossier. J'aimerais relever un certain nombre de

1 choses que je trouve un peu incohérentes puis qui
2 nous amènent à penser que ça serait peut-être une
3 bonne idée de justifier peut-être un petit peu plus
4 dans les prochains dossiers c'est quoi les critères
5 qui nous guident pour quand on nous présente des
6 propositions d'ajustements tarifaires.

7 Alors, je commencerais par comparer les
8 pièces B-0329, qui est la pièce Gazifère GI-32,
9 Document 2.5 en date du huit (8) novembre, et la
10 pièce B-0366, qui est la même pièce mais en date du
11 vingt-deux (22) décembre. Ce qui s'est passé entre
12 ces deux pièces-là, c'est au fond la fameuse erreur
13 au niveau du calcul d'allocation des coûts
14 d'équilibrage qui a amené Gazifère à refaire une
15 nouvelle proposition.

16 Et dans la nouvelle proposition, ce que
17 Gazifère a fait essentiellement, c'est qu'ils ont
18 dit, dont le gros de l'ajustement, c'est de dire,
19 bien, là, on a une variation dans le calcul de
20 l'équilibrage, ça a un impact quand même assez
21 important, et donc on va essayer de le compenser
22 par une autre variation dans la distribution pour
23 que, au total, nos variations tarifaires ne soient
24 pas trop différentes.

25 Et ce qui me surprend un petit peu dans les

1 résultats qu'on nous a présentés, c'est que, par
2 exemple, si je regarde le tarif 9, pour le tarif 9,
3 avant qu'on découvre l'erreur au niveau de
4 l'équilibrage, on proposait une baisse tarifaire
5 pour l'ensemble des services du tarif 9 au global
6 de moins point un pour cent. Donc, ça, ça se trouve
7 à la ligne 5.0 de la pièce B-0329 à la colonne 6.

8 On découvre un problème qui fait augmenter
9 de cent dix (110), en fait cent cinq (105) le coût
10 de l'équilibrage. Et, là, on dit, bien, on va
11 compenser pour pas que ce client-là subisse un choc
12 trop important. Mais la compensation qu'on donne,
13 elle, elle est supérieure au cent dix (110) ou à
14 l'effet de cent cinq (105), donc à l'impact négatif
15 que le tarif avait subi à cause de l'erreur.

16 Alors qu'on se rend compte qu'un client,
17 peut-être qu'il n'a pas assez en équilibrage depuis
18 un certain nombre d'années, je présume. Bien, on se
19 dit O.K... Le réflexe naturel, il me semble qu'on
20 devrait avoir, c'est de dire, bon, bien, O.K., il
21 aurait dû payer ça, on va quand même essayer
22 d'assurer une certaine stabilité tarifaire, et donc
23 on va essayer d'amoindrir, un peu mitiger l'effet
24 négatif pour lui. Mais, là, dans la proposition
25 qu'on nous fait, on va au-delà, on va de l'autre

1 côté. C'est même plus avantageux pour ce client-là
2 au final qu'on ait découvert cette erreur-là par
3 rapport au fait qu'on ne l'ait pas découverte.
4 Alors, ça, ça nous apparaît un petit peu paradoxal.

5 Ensuite, au niveau du tarif de
6 distribution, au niveau du tarif 2 en fait, du
7 tarif résidentiel, au départ, on nous présente,
8 avant de découvrir encore cette erreur-là, on fait
9 une proposition qui réduit de point cinq pour cent
10 dans l'ensemble le tarif résidentiel. On découvre
11 le problème. On fait la correction. Puis au lieu de
12 revenir un peu au même niveau, bien, là, on
13 réduit... on en profite un peu pour réduire, donc
14 pour revoir un peu notre proposition pour que ce
15 soit un petit peu plus... moins avantageux
16 finalement pour le tarif 2.

17 Je ne vous dirai pas que je suis contre ça.
18 Si vous avez lu notre preuve, vous savez qu'on
19 pense que ça devrait être même moins que ça. Mais à
20 chaque fois, on nous présente ça puis on nous dit,
21 bien, voici, c'est ce qu'on pense qui est
22 raisonnable. Mais on ne sait pas pourquoi au
23 départ, on donne un petit peu plus au tarif 2 puis
24 après une révision, bien, là, on donne un petit peu
25 moins. Puis on ne sait pas pourquoi au tarif 9, au

1 départ, on ne donne presque pas de variation
2 tarifaire globale. Puis après la révision, tout à
3 coup, on se ramasse avec une variation de presque
4 un pour cent.

5 (14 h 35)

6 Bien l'explication qu'on nous dit, on nous dit que
7 c'est « within... within the range », là, que
8 c'était comme dans le « range » puis après que le
9 « range » bien c'est zéro (0 %) à un pour cent
10 (1 %), mais ça nous semble être assez mince
11 comme... comme justification. Et considérant que la
12 tarification c'est quand même le coeur, c'est
13 monsieur Kacicnik qui le disait tout à l'heure, là.
14 Le client, ultimement, lui : est-ce que ma facture
15 monte? Est-ce que ma facture baisse? C'est le coeur
16 de l'exercice qu'on fait ici, de savoir combien on
17 va charger de tarif à chaque client. Alors on fait
18 tout un exercice rigoureux au niveau de l'analyse
19 des coûts, tout ça, mais on arrive à la fin puis il
20 ne semble pas y avoir de... de critères très
21 clairs, puis de principes très clairs qui guident
22 la proposition qui est faite.

23 Alors on pense que ce serait... ce serait
24 utile que dans les prochains dossiers on ait... on
25 soit un petit peu plus... on élabore un petit peu

1 plus sur les raisons qui font qu'on donne une
2 réduction X ou Y à un tarif ou une hausse
3 évidemment, il va y avoir des hausses aussi des
4 fois, versus un autre. Parce qu'il y a une raison
5 pour ça. C'est que si... si on nous fait une
6 proposition mais que finalement il n'y a pas de
7 justificatif très, très solide derrière, bien c'est
8 dur après ça d'avoir un débat puis d'essayer de...
9 de confronter les idées.

10 Donc, nous, on a fait une proposition dans
11 notre... dans notre mémoire. Évidemment, il y a eu
12 des modifications au niveau des besoins en revenus
13 requis dans le dossier, donc c'est pour ça qu'on a
14 préparé un tableau pour un peu mettre à jour cette
15 proposition-là. Et donc notre proposition,
16 essentiellement, ce qui... ce qui la sous-tend
17 c'est deux... deux principes, deux choses qu'on
18 pense qui sont importantes.

19 La première, c'est qu'au niveau du tarif
20 résidentiel il ne devrait pas y avoir de baisse du
21 tarif. Il ne devrait pas surtout y avoir de baisse
22 du tarif de distribution, de la portion
23 distribution du tarif parce que, Gaz Métro nous l'a
24 dit depuis quelque... quelque temps, un des
25 problèmes qu'ils ont c'est de développer leur

1 marché résidentiel. Alors, pour nous, et le
2 problème c'est que c'est un problème de rentabilité
3 qu'ils ont. Donc ils nous ont parlé de la
4 difficulté, je pense, je ne sais plus si c'est dans
5 ce dossier-ci, je pense que c'est peut-être dans le
6 dossier de l'avis, mais ils parlent de la
7 difficulté d'aller raccorder un nouveau client en
8 extension, même juste au bout de la ligne. Donc si
9 vous avez un problème de rentabilité de votre
10 marché résidentiel, pour développer votre marché
11 résidentiel je ne pense pas que c'est une bonne
12 idée de baisser vos tarifs. C'est pas ça qui va
13 vous aider à aller chercher des clients.

14 L'autre élément c'est l'interfinancement.
15 Donc on est dans un dossier où on a des baisses de
16 tarifs, on a des clients qui sont... qui ont un
17 inter... qui interfinancent de façon quand même
18 assez importante au tarif 1, entre autres, au tarif
19 5... 3 et 5 dans une moindre mesure. Et, selon
20 nous, on devrait... puis on a déjà eu ce genre de
21 discussion-là, mais selon nous on devrait tendre,
22 on devrait chercher à corriger cet
23 interfinancement-là quand on en a l'occasion et
24 quand on peut le faire d'une façon qui ne
25 contrevient pas à d'autres principes importants de

1 tarification. Et dans le dossier présentement, je
2 pense que c'est... c'est le cas.

3 Donc ça m'amène à vous présenter notre
4 proposition, là, mise à jour, qui est le tableau
5 que maître Charlebois a distribué. Donc
6 essentiellement ce qu'on a fait ici, et c'est
7 très similaire à ce qui avait été fait dans la
8 preuve, on a cherché à répartir l'excédent de
9 revenus de cinq cent quatre-vingt-neuf mille
10 dollars (589 000 \$), dont parlait un peu plus tôt
11 monsieur Kacicnik.

12 Et sur la base des principes que je viens
13 de vous mentionner, on a réparti ce montant-là au
14 prorata des... des « over contribution ». J'utilise
15 les mots qui sont dans la preuve de... de Gazifère.
16 Donc, dans le fond, pour tous les clients qui
17 payaient plus... pour tous les tarifs où les
18 revenus qu'on va chercher sont supérieurs aux coûts
19 qui sont alloués, on calcule la différence entre
20 les deux et on obtient une surcontribution du
21 tarif. Et donc ce qu'on a fait c'est qu'au prorata
22 des tarifs qui ont une surcontribution, on a
23 calculé des pourcentages. Et on a calculé la
24 répartition du montant de cinq cent quatre-vingt-
25 neuf (589 000 \$) sur cette base-là. Alors on peut

1 voir, par exemple, qu'au tarif 1 ça donnerait cinq
2 cent soixante-six virgule deux (566,2)... cinq cent
3 soixante-six mille deux cents dollars (566 200 \$)
4 de surcontribution, deux virgule sept (2,7) au
5 tarif 3, vingt virgule un (20,1) au tarif 5. Ça,
6 c'est à la troisième ligne du tableau.

7 (14 h 40)

8 Ensuite de ça, on a appliqué un ajustement
9 relativement modeste. Cet ajustement-là visait à
10 s'assurer que, étant donné qu'on est dans une
11 situation de baisse tarifaire, il n'y a aucun tarif
12 qui subirait globalement une hausse tarifaire.

13 Alors, on a déplacé seize mille dollars
14 (16 000 \$) de coûts du Tarif 2 et mille dollars
15 (1000 \$) de coûts du Tarif 9 pour atteindre cet
16 objectif-là pour s'assurer que globalement ces deux
17 tarifs là ne subissent pas une hausse tarifaire et
18 on l'a réparti sur les trois autres tarifs, seize
19 virgule trois mille dollars (16,3 \$) au Tarif 1,
20 zéro virgule un (0,1) au Tarif 3 et zéro virgule
21 six (0,6) au Tarif 5.

22 Et ça, ça nous a donné l'excédent de revenu
23 pour tous les services confondus ajustés et ce
24 qu'on peut voir avec cet exercice-là c'est que,
25 effectivement, tous les tarifs, ce qui est entre

1 parenthèses sur cette ligne-là sous l'excédent de
2 revenus, c'est la variation tarifaire. Donc, on
3 voit que c'est une baisse tarifaire partout.

4 Par la suite, on a fait, deux lignes plus
5 bas, on a fait un autre exercice qui était, l'idée
6 était de voir qu'est-ce que ça donnait aussi au
7 niveau de la distribution et de l'équilibrage. Et
8 pourquoi distribution et équilibrage? C'est parce
9 que dans les tarifs de Gazifère, il n'y a pas de,
10 sur la facture des clients, il n'y a pas
11 d'équilibrage. Il y a un taux de distribution mais
12 ce taux de distribution là récupère à la fois le
13 revenu requis en distribution et en équilibrage.

14 Alors si on veut que le taux qui apparaît
15 dans le tarif n'augmente pas, il faut s'assurer
16 qu'on ne va pas chercher plus de revenus au niveau
17 de ces deux services là combinés. Donc, ce qu'on
18 peut voir à la ligne qui dit distribution et
19 équilibrage et avec le pourcentage de variation
20 entre parenthèses, c'est qu'on voit que,
21 effectivement, le Tarif 2 puis le Tarif 9, les
22 tarifs qui vont apparaître dans le texte des tarifs
23 n'augmenteront pas.

24 Et à la toute dernière ligne, on a
25 également retiré l'équilibrage pour voir ce que ça

1 donnait en termes aussi seulement des revenus de
2 distribution. Et l'idée ici c'était de démontrer
3 que pour ce qui est de la distribution, si on prend
4 seulement la variation en distribution, on voit
5 qu'au Tarif 2 ça augmente. Donc, ce que ça permet,
6 c'est que même si le tarif, lui, n'augmente pas, au
7 Tarif 2, en arrière du tarif, il y a l'équilibrage
8 qui a baissé puis il y a la distribution qui a
9 monté.

10 Donc, au total, le tarif ne bouge pas mais
11 quand vous allez faire vos analyses de rentabilité,
12 bien, le revenu de distribution, lui, va être plus
13 important et donc ça favorise très légèrement les
14 analyses de rentabilité donc le développement mais
15 l'objectif c'était de s'assurer au moins que ça ne
16 lui nuisait pas. Donc le nombre est positif, donc
17 l'objectif est atteint.

18 Donc, cette proposition-là, à notre avis,
19 elle assure l'équité parce qu'on se rapproche d'un
20 interfinancement qui est plus équitable. Mais on
21 fait ça en respectant des principes de stabilité
22 tarifaire, c'est-à-dire qu'il n'y a aucun client
23 qui voit son tarif augmenter non seulement de
24 manière déraisonnable mais ici, aucun client ne
25 voit son tarif augmenter du tout et on aide à aider

1 à la rentabilité du secteur résidentiel, au moins à
2 ce que ça ne se détériore pas.

3 (14 h 45)

4 Je ferais deux commentaires. Un par rapport à la
5 notion d'interfinancement parce que, à la
6 relecture, je me rends compte que dans la preuve il
7 y a une notion qu'on cherchait à expliquer qui
8 n'était peut-être pas très claire, je vais essayer
9 de la reprendre pour que m'assurer que ça soit bien
10 compris. Quand on regarde l'interfinancement, on
11 peut le regarder de deux perspectives, on peut le
12 regarder de la perspective des clients qui paient
13 moins que ce qu'ils devraient, en tout cas, de ce
14 que la parité des revenus et des coûts suggérerait;
15 et on peut le regarder aussi de la perspective de
16 ceux qui, où on va chercher plus de revenus que ce
17 que l'allocation de coûts suggère.

18 Alors c'est sûr que si on regarde de la
19 perspective de ceux qui paient moins, et par
20 exemple qu'on a un tarif et qu'on regarde puis que
21 le taux d'interfinancement du Tarif 2, par exemple,
22 on se dit c'est point quatre-vingt-douze (0,92),
23 bien point quatre-vingt-douze (0,92), c'est dans
24 une zone qu'on juge raisonnable et donc on est
25 confortable avec ça.

1 Du point de vue des clients du Tarif 2, ça
2 peut être tout à fait, tout à fait acceptable comme
3 conclusion. Mais le problème chez Gazifère, c'est
4 qu'on a des groupes de clients qui ont des
5 dimensions très différentes, des poids très
6 différents, ce qui veut dire qu'un petit
7 interfinancement favorable dans un groupe de
8 clients, le Tarif 2, peut résulter en un
9 interfinancement très important et très défavorable
10 dans d'autres groupes de clients.

11 Alors si je reprends, par exemple, la pièce
12 qui a été déposée ce matin sur la comparaison des
13 coûts et des revenus, au Tarif 2, on a un ratio de,
14 « revenue-to-cost ratio », un ratio des revenus sur
15 les coûts de point quatre-vingt-douze (0,92), ce
16 qui peut sembler acceptable pour certains, mais si
17 on regarde le Tarif 1 puis le Tarif 3, bien
18 évidemment, on a des ratios de un point trente-six
19 (1,36) et un point trente-cinq (1,35).

20 Alors si, par exemple, on devait penser que
21 c'est raisonnable à partir du moment où on est
22 entre, mettons, point quatre-vingt-quinze (0,95) et
23 un point cinq (1,5), bien tout le monde est content
24 puis on arrête de parler d'interfinancement; je
25 pense que ça ne doit pas être basé seulement sur le

1 tarif qui bénéficie, il faut que ce critère-là soit
2 respecté dans l'ensemble des tarifs. Donc même si
3 on avait, par exemple, point quatre-vingt-quinze
4 (0,95) au Tarif 2, bien, si on a un point vingt-
5 cinq (1,25) au Tarif 1, selon nous, ce n'est pas
6 une situation qui est satisfaisante.

7 L'autre commentaire par rapport à ça que je
8 voulais faire, c'est que, évidemment, l'allocation
9 des coûts, ce n'est pas une science parfaite, on le
10 sait tous, et on peut toujours remettre en question
11 l'exercice d'allocation des coûts puis remettre ça
12 en doute, pour dire : « Bien, vu que l'allocation
13 des coûts, ce n'est pas très fiable, bien
14 finalement, ne nous en faisons pas trop pour
15 l'interfinancement, les tarifs sont ce qu'ils sont
16 puis on continue comme ça. »

17 C'est vrai que l'allocation des coûts, ce
18 n'est pas une science exacte mais autant on peut
19 penser que, si on prend, par exemple, le résultat
20 qu'on a aujourd'hui, on peut penser que peut-être
21 c'est trop défavorable par exemple au Tarif 2 et
22 donc, bien peut-être que si on connaissait mieux,
23 puis on réussit à allouer mieux, bien finalement,
24 on se rendrait compte que les tarifs sont corrects
25 puis : « Ne touchons pas à ça. »

1 Mais le problème, c'est qu'on ne le sait
2 pas, on ne sait pas, autant il peut y avoir une
3 erreur dans un sens, autant il peut y avoir une
4 erreur dans l'autre sens. Et on ne sait pas, on ne
5 sait pas laquelle des deux est la vérité.

6 Alors dans ces circonstances-là, moi, je
7 crois que la chose la plus raisonnable et la plus
8 équitable à faire, même si on a de l'incertitude
9 par rapport à la méthode d'allocation des coûts,
10 c'est quand même d'essayer d'aller vers la parité,
11 toujours en s'assurant qu'il y a d'autres
12 considérations qui ne sont pas, qui sont
13 respectées. Et parce que c'est à ce point-là où,
14 essentiellement, on a quand même, malgré tout, le
15 plus grand niveau de certitude qu'on est le plus
16 équitable possible.

17 (14 h 50)

18 Le dernier point, le dernier point que je
19 veux aborder, c'est sur un autre sujet, c'est sur
20 le sujet des cartes de crédit. Vous nous avez
21 demandé... Maître Turmel a commenté là-dessus. La
22 FCEI représente beaucoup de paiements, beaucoup de
23 petits commerçants. Depuis de nombreuses années,
24 ils se battent pour que les frais de cartes de
25 crédit baissent, parce que ça fait mal à leurs

1 membres.

2 Alors, je ne pense pas que vous serez très
3 surpris si je vous dis qu'on va pas mal dans le
4 même sens que ce que Gazifère dit. De permettre le
5 paiement par carte de crédit et de voir des frais
6 imposés qui, finalement, après, seraient payés par
7 la clientèle, on ne pense pas que c'est une bonne
8 idée. S'il y a des clients qui veulent le faire, en
9 passant par un tiers puis en assumant les frais qui
10 en découlent, bien, tant mieux. Je pense que c'est
11 une bonne idée d'offrir cette option-là s'il y en a
12 qui préfèrent ça. Mais pas de permettre le client,
13 le paiement direct par la carte de crédit.

14 Alors ça complète ma présentation.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Merci, Monsieur Gosselin.

17 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

18 Merci beaucoup, Monsieur Gosselin. Alors monsieur
19 Gosselin est disponible pour être contre-interrogé.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Merci. Maître Sarault?

22 Me GUY SARAULT :

23 Pas de questions.

24 LE PRÉSIDENT :

25 Maître Cadrin, non?

1 Me STEVE CADRIN :

2 Pas de questions.

3 Me LOUISE TREMBLAY :

4 Je n'ai pas de questions, Monsieur le Président.

5 LE PRÉSIDENT :

6 Personne n'a de questions. Ça va. Monsieur

7 Boulianne?

8 M. GILLES BOULIANNE :

9 Non.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Pas de questions. Il y a des réflexions que vous
12 avez faites qui m'ont soulevé des interrogations,
13 mais je les ai perdues. Mais de toute façon c'était
14 clair. Enfin on pourrait discuter longtemps sur,
15 doit-on corriger ou pas l'interfinancement et
16 jusqu'à quel point. Mais je vous ai bien entendu.

17 M. ANTOINE GOSSELIN :

18 R. Mais je pense que ça serait important qu'on discute
19 longtemps à un moment donné de cette question-là,
20 parce que c'est important.

21 LE PRÉSIDENT :

22 En effet. Mais, bon, vous conviendrez avec moi que
23 l'interfinancement du tarif 3, on peut en discuter
24 longtemps, mais... T'sais, il suffit qu'un client
25 augmente de dix pour cent (10 %) sa consommation ou

1 qu'un client sorte ou rentre dans ce tarif-là, puis
2 le ratio d'interfinancement ne veut plus rien dire.

3 M. ANTOINE GOSSELIN :

4 R. C'est sûr. C'est sûr. Un tarif tout petit, on est
5 d'accord. Ce n'est pas la même...

6 LE PRÉSIDENT :

7 Mais je conviens avec vous qu'entre le tarif 1 et
8 2, il y a plus matière à discussion.

9 M. ANTOINE GOSSELIN :

10 R. Oui.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Je n'aurai pas de questions. Merci beaucoup,
13 Monsieur Gosselin.

14 M. ANTOINE GOSSELIN :

15 R. Merci.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Là, il est trois heures moins cinq (2 h 55). On
18 a... Au calendrier il nous reste... Oui, il faut
19 libérer monsieur Gosselin. Non, je veux le garder
20 là! Vous êtes libéré, Monsieur Gosselin. Maître
21 Sarault, l'ACIG avait annoncé une présentation de
22 trente (30) minutes et l'ACEFO de quarante (40)
23 minutes.

24 Me GUY SARAULT :

25 Ça ne sera pas trente (30) minutes.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Dit-il. C'est parce qu'on a deux options. Ou bien
3 on fait un marathon, on entend les deux preuves cet
4 après-midi et on finira plus tôt demain. Maître
5 Tremblay a sûrement voix au chapitre là-dedans.
6 Enfin, si on entend l'ACEFO et l'ACIG aujourd'hui,
7 on pourrait peut-être commencer plus tard demain
8 votre plaidoirie.

9 Me GUY SARAULT :

10 C'est parce que vous avez vu peut-être lors de
11 l'interrogatoire des témoins de Gazifère sur
12 l'allocation du coût de service, portions
13 importantes de notre mémoire qui ont été comme
14 réglées dans une très large mesure.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Oui.

17 Me GUY SARAULT :

18 Ce qui écourte d'autant ma présentation, et aussi
19 celle de notre analyste.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Donc votre trente (30) minutes va être plus petit.

22 Me GUY SARAULT :

23 Ah, il est beaucoup plus petit.

24 LE PRÉSIDENT :

25 O.K.

1 Me GUY SARAULT :

2 Ça va être un trente (30) minutes qui va ressembler
3 plus à un dix minutes.

4 LE PRÉSIDENT :

5 Très bien. Je vous entends. Maître Tremblay? Puis,
6 Maître Cadrin, vous viendrez...

7 Me LOUISE TREMBLAY :

8 Moi, je suis prête à continuer aujourd'hui. Je n'ai
9 pas... Honnêtement, je n'ai pas de préférence.
10 Selon ce que mes confrères préfèrent.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Vous avez bloqué votre agenda?

13 Me LOUISE TREMBLAY :

14 Ah oui, oui, je n'ai pas d'autre chose à faire
15 d'ici à demain que ce dossier-ci.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Et vous, Maître Cadrin?

18 Me STEVE CADRIN :

19 Oui, nous, ce sera effectivement trente (30),
20 trente-cinq (35) minutes. Donc, dans les eaux de ce
21 qu'on avait annoncé. C'était quarante (40) minutes
22 qu'on avait annoncé.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Quarante (40), oui.

25

1 Me STEVE CADRIN :

2 Et quant à notre préférence, bien, moi, je
3 préférerais qu'on complète la preuve aujourd'hui
4 dans la mesure du possible, du côté des
5 intervenants. Alors, nous, on est disponibles pour
6 le faire dès maintenant. Je n'aime pas beaucoup les
7 matins. Il y a comme une incertitude dans mon heure
8 d'arrivée, des fois.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Bien oui, hein!

11 Me STEVE CADRIN :

12 Je préfère gérer là pendant que je suis devant
13 vous.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Alors, je vais vous faire une proposition. On va
16 entendre d'abord l'ACIG. On va prendre une petite
17 pause puis on va vous entendre.

18 Me STEVE CADRIN :

19 À votre guise. Parfait.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Est-ce que ça vous va, Maître Sarault?

22 Me GUY SARAULT :

23 Oui.

24 (14 h 55)

25

1 PREUVE DE L'ACIG

2

3 Me GUY SARAULT :

4 On peut assermenter le témoin.

5

6 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-huitième
7 (18e) jour du mois de janvier, A COMPARU :

8

9 ESTHER FALARDEAU, économiste, ayant une place
10 d'affaires au 114, de Gascogne, Saint-Lambert,
11 (Québec);

12

13 LAQUELLE, après avoir fait une affirmation
14 solennelle, dépose et dit :

15

16 INTERROGÉE PAR Me GUY SARAULT :

17 Q. [205] Ça va? Alors, on va commencer par la preuve
18 documentaire, c'est très court dans notre cas. Il y
19 a déjà un mémoire daté du vingt-sept (27) octobre
20 deux mille seize (2016) qui a été produit comme
21 pièce C-ACIG-0009, n'est-ce pas? Et je viens de
22 distribuer une présentation PowerPoint qui comporte
23 sept cadres, sept acétates et que je propose de
24 coter sous la pièce C-ACIG...

25 LA GREFFIÈRE :

1 012.

2 Me GUY SARAULT :

3 012.

4

5 C-ACIG-0012 : Présentation PowerPoint

6

7 Q. [206] Alors, je pense, Madame, sauf erreur de ma
8 part, Madame Falardeau, que votre présentation,
9 compte tenu que le mémoire a déjà été produit au
10 dossier et lu par tout le monde, et même commenté
11 « in extenso » par certains témoins hier, que votre
12 présentation va se limiter à la présentation
13 PowerPoint.

14 Mme ESTHER FALARDEAU :

15 R. Oui.

16 Q. [207] À vous la parole.

17 R. Oui. Merci beaucoup. Bonjour, Messieurs. Bonjour et
18 rebonjour au fil des années. J'ai préparé une
19 petite présentation qui se veut un complément de ce
20 qui est dans le mémoire, donc ça va être quand même
21 assez court.

22 Je voulais, malgré qu'on n'ait pas abordé
23 la question de la reconduction du taux de rendement
24 très longuement dans notre mémoire, et pour cause,
25 puisqu'on appuie la demande de Gazifère que l'on

1 juge comme étant bien fondée, mais simplement
2 apporter une nuance quant à notre appréciation des
3 conditions des marchés financiers et économiques.
4 Parce que Gazifère, dans sa preuve, demande que le
5 taux de rendement de neuf point un pour cent
6 (9,1 %), taux de rendement qui est en place, qui a
7 été établi la dernière fois par preuve d'expert en
8 deux mille onze (2011), donc demande de reconduire
9 pour une année additionnelle, sur la base du fait
10 que l'allégement réglementaire que ça va entraîner
11 est requis.

12 Il y a un mécanisme incitatif qui va être
13 renégocié, donc, bref, qu'il y a un cadre
14 réglementaire qui est déjà assez lourd. Et sur la
15 base du fait aussi que les conditions de marché ont
16 peu changé depuis l'établissement de ce taux-là. Et
17 là j'ai trouvé qu'il y a une nuance qui pouvait
18 être faite.

19 Ce taux-là de neuf point un pour cent
20 (9,1 %) a été établi quand même en deux mille onze
21 (2011), sur la base d'une preuve donc qui a été
22 déposée en deux mille dix (2010) et ça faisait
23 seulement quelques années à ce moment-là, les
24 marchés financiers et l'économie se remettaient
25 d'une crise financière quand même assez importante.

1 Et dans sa décision qui a fixé le taux de
2 rendement à neuf point un pour cent (9,1 %), la
3 Régie a indiqué qu'elle retenait un ajustement de
4 trente (30) points de base pour tenir compte de
5 l'effet de la crise financière.

6 (15 h 00)

7 Donc, c'est un premier commentaire que l'ACIG
8 formule. C'est qu'on doit... quand on dit que le
9 contexte financier économique est le même que celui
10 qui a mené à l'établissement du taux de rendement
11 de neuf point un pour cent (9,1 %), bien, il y a
12 une nuance à faire, là. On a depuis longtemps
13 dépassé cette étape-là de la crise financière de
14 deux mille huit (2008). Puis, donc, il n'y aurait
15 pas lieu de faire un ajustement pour tenir compte
16 de l'effet de la crise financière de deux mille
17 huit (2008) si jamais on faisait une évaluation du
18 contexte économique et financier actuellement.

19 Puis aussi, bien on sait que les taux
20 d'intérêt ont baissé depuis cette époque-là. Et
21 puis quand même, les taux d'intérêt semblent
22 vouloir se maintenir, et je vous présente ici, là,
23 à l'acétate 1... Je ne l'ai pas mis en projection,
24 mes acétates, parce que vous en avez des copies,
25 puis bon, c'est long, puis bon, il y a un code

1 secret qu'il faut avoir, tout ça, mais... Alors,
2 mais quand même, je vous présente le tableau ici
3 d'une petite recherche que j'ai faite. C'est par la
4 Banque Royale du Canada, les prévisions des marchés
5 financiers.

6 Donc on prévoit, on voit ici que le taux
7 d'intérêt long terme... Le taux d'intérêt long
8 terme, c'est le... ou le taux des obligations du
9 Canada trente (30) ans, c'est le taux qui a été
10 identifié comme étant, représentant le taux sans
11 risque, si on veut, là. C'est ça qui a été la
12 balise qui déterminait le taux sans risque dans la
13 détermination du taux de rendement de neuf point un
14 pour cent (9.1 %).

15 Donc, le taux sans risque, on a évalué en
16 deux mille dix (2010), deux mille onze (2011),
17 qu'il tournait autour de quatre (4), entre quatre
18 (4) puis quatre point cinq pour cent (4.5 %), puis
19 là, bien, on voit aujourd'hui que, bon, il
20 s'éloigne quand même de ce niveau-là.

21 Donc, pour ces deux raisons-là, on n'est
22 pas certain d'avoir le même point de vue, la même
23 appréciation que Gazifère quant au fait que les
24 conditions économiques financières seraient les
25 mêmes que celles qui avaient mené à l'établissement

1 du taux de neuf point un pour cent (9.1 %), et
2 conséquemment, ceci avec le fait qu'on a besoin
3 d'un contexte réglementaire allégé, bien, fait que
4 ça justifie.

5 Donc, pour cette raison-là, l'ACIG demande
6 à la Régie de requérir qu'une mise à jour des
7 conditions économiques et financières pertinentes
8 au rendement de l'avoir des actionnaires soit
9 incluse à la cause tarifaire deux mille dix-neuf
10 (2019). Et là c'est peut-être mon erreur, là, c'est
11 deux mille dix-huit (2018), donc, là. À la
12 prochaine cause tarifaire, je veux dire, en soutien
13 à toute demande à être formulée relativement au
14 taux de rendement de Gazifère.

15 Donc, ce n'est pas plus compliqué que ça,
16 là, le commentaire. C'est que, bon, à notre avis,
17 peut-être que les conditions financières... Pas
18 peut-être. Mais à notre avis, les conditions
19 financières et économiques ne sont pas les mêmes
20 qu'elles étaient au moment de l'établissement de ce
21 taux-là.

22 Le deuxième sujet que j'aimerais aborder
23 avec vous, c'est le sujet de l'allocation des
24 coûts. Donc, c'est un peu un sujet qui est un dada
25 pour moi ici, là, parce que ça fait la deuxième

1 année consécutive que je vous parle de ce sujet-là.

2 Je vais, cette fois-ci... L'an dernier, les
3 commentaires étaient plutôt larges. Cette fois-ci
4 ils vont être très spécifiques. J'aimerais vous
5 parler de l'allocation des dépenses d'amortissement
6 et des taxes municipales. Et si vous voulez, vous
7 pouvez vous référer aussi à la pièce GI-31,
8 Document 2.3, page 1. C'est ça. Donc, qui présente
9 ici la fonctionnalisation des investissements nets.

10 Donc, je ne sais pas si vous voulez
11 regarder, je ne veux pas brusquer les gens qui vont
12 regarder, mais à cette pièce-là, donc on indique
13 qu'il y a des coûts, qu'on appelle, qu'on classifie
14 comme étant des coûts d'investissement. Investment
15 costs. Qui sont soit de l'amortissement,
16 « depreciation », ou des coûts, des taxes
17 « miscellaneous ». Donc, « miscellaneous » taxes.
18 Et il y a une partie de ces coûts de dépréciation-
19 là, d'amortissement et de taxes, qui sont
20 fonctionnalisés, qui sont attribués à une fonction
21 que Gazifère a appelé la fonction non identifiable.

22 Donc ici, dans le petit tableau, si vous
23 voulez vous référer simplement au petit tableau que
24 j'ai produit ici, dans le petit tableau vous voyez
25 qu'il y a un total de cinq point zéro neuf six

1 millions de dollars (5.096 M\$) de dépenses
2 d'amortissement, et qu'il y en a cent mille
3 (100 000), cent quatre mille point neuf dollars
4 (104 900 \$) de ça qui ont été fonctionnalisés. Donc
5 il y a une partie des dépenses d'amortissement qui
6 ont été mises dans une fonction qu'on appelle,
7 qu'on a appelée la fonction non identifiable.

8 Même chose pour les taxes. Ici, en réponse
9 à une question posée par l'ACIG, Gazifère nous dit
10 ce sont des taxes municipales, donc, qu'on a aussi
11 fonctionnalisées à une fonction qu'on appelle non
12 identifiable.

13 L'an dernier on a posé la question à
14 Gazifère : qu'est-ce que ça veut dire, non
15 identifiable? Puis ils nous ont répondu, puis là
16 j'ai reproduit ici la définition :

17 ... they are not readily associated
18 with any function and are classified
19 pro rata to the specific
20 classification of rate base.

21 C'est-à-dire, bon, on considère que ce n'est pas,
22 ces coûts-là ne devraient pas être associés à une
23 fonction spécifique, donc on va les classifier en
24 fonction de la classification de la base de
25 tarification. O.K.?

1 Ce qui nous amène à la notion de la
2 classification. Donc, la notion de la
3 fonctionnalisation, c'est d'abord de faire des
4 regroupements, et ensuite, la classification, c'est
5 de déterminer comment chacun des regroupements,
6 comment vont être classifiés les coûts qui entrent
7 dans chacun des regroupements.

8 (15 h 05)

9 Alors, là ici, moi, j'ai reproduit sur la
10 deuxième partie de mon tableau, j'ai reproduit les
11 résultats qui sont présentés à la pièce GI-31,
12 Document 2.6, page 1, ligne 11. Bon, à cette pièce-
13 là donc on reproduit le montant de sept cent
14 trente-huit mille dollars (738 000 \$). Donc il y a
15 sept cent trente-huit mille dollars (738 000 \$) qui
16 maintenant apparaît comme étant non identifiable.
17 Mais, nous, on sait que c'est des dépenses
18 d'amortissement puis... puis des taxes municipales
19 parce que dans le tableau d'avant on l'a vu. Donc
20 ces dépenses d'amortissement-là et ces taxes
21 municipales-là, maintenant est classifié dans les
22 différents services auxquels ils se rapportent.
23 Mais comment... quelle est la règle d'attribution
24 des différents services?

25 Bien la règle d'attribution, Gazifère nous

1 a dit, c'est attribué de la même façon que la
2 proportion... c'est attribué au prorata de la base
3 de tarification. Alors ça, ça veut dire que ce qui
4 est fait c'est qu'au tableau... Gazifère prend le
5 tableau GI-31, Document 2.5, page 1, ligne 12, puis
6 il établit comment il a classifié sa base de
7 tarification, puis applique ces proportions-là au
8 montant non identifiable ici.

9 Donc, ici, ce qu'on obtient c'est qu'il y a
10 un montant de deux mille quatre cents dollars
11 (2400 \$), moins deux mille quatre cents dollars
12 (-2400 \$) qui est attribué à la composante
13 fourniture. Donc la composante fourniture est
14 réduite de moins deux mille quatre cents dollars
15 (-2400 \$). La transmission, il y a un certain
16 montant qui est attribué à la transmission. Ce sont
17 tous des montants négatifs aussi. Il y a un certain
18 montant qui est attribué à l'entreposage, ce sont
19 des montants, des petits montants, mais négatifs
20 aussi. Puis il y a certains montants qui sont
21 attribués au service de distribution. Donc, là ici,
22 Gazifère prend ces montants-là et les attribue aux
23 différents services. Services fourniture,
24 transport, entreposage et distribution.

25 Au prochain tableau ici on obtient, si je

1 fais le sommaire donc des montants qui sont
2 attribués aux différents services, de ce sept cent
3 trente-huit mille dollars (738 000 \$)-là, donc là
4 on a sept cent trente-huit mille dollars
5 (738 000 \$) puis on cherche à le classifier, à le
6 fonctionnaliser et le classifier. On a réduit nos
7 coûts de fourniture de deux mille quatre cents
8 (2400 \$), on a réduit nos coûts de transmission de
9 deux mille cinq cents (2500 \$), on a réduit nos
10 coûts d'entreposage de zéro point... de trois mille
11 (3000 \$) ou de... c'est ça, de trois mille
12 (3000 \$). On a augmenté nos coûts de distribution
13 de sept cent quarante-trois mille quatre cents
14 (743 400 \$).

15 Puis, écoutez, je sais que... moi-même, je
16 suis un petit peu fatiguée en ce moment, là, à
17 trois heures et quart (3 h 15), mais écoutez, on
18 cherche à allouer... juste, retenez juste cette
19 phrase-là. On cherche à allouer sept cent trente-
20 huit mille dollars (738 000 \$) de taxes municipales
21 et de dépenses d'amortissement. Et on en alloue, à
22 cause de notre méthode d'allocation, quatre
23 cents... sept cent quarante-trois mille (743 000 \$)
24 au service de distribution. Comment peut-on
25 attribuer au service de distribution un montant

1 plus élevé que le coût qu'on a encouru?

2 Bien on peut l'attribuer parce qu'on a des
3 chiffres négatifs. On a réduit les montants
4 attribués à la fourniture, à la transmission et à
5 l'entreposage, donc il faut augmenter d'autant pour
6 qu'au bout de la ligne on ait alloué notre montant
7 de sept cent trente-huit mille (738 000 \$). Ça me
8 semble assez clair. Si j'ai un dollar (1 \$) à
9 allouer à deux personnes et puis j'alloue moins
10 cinquante sous (- 50 ¢) à une personne, bien il
11 faut que j'alloue un dollar et cinquante (1,50 \$) à
12 l'autre personne pour que ça me donne un dollar
13 (1 \$) au bout du compte. Donc il y a une personne
14 qui se retrouve... à qui on attribue plus de coûts,
15 qu'il y a eu de coûts dépensés à l'origine.

16 Bon. Donc conséquemment, la conclusion.
17 Concernant les dépenses d'amortissement et les
18 taxes municipales qui sont fonctionnalisées à la
19 fonction non identifiable, l'ACIG soumet qu'il
20 n'est pas approprié d'allouer ces dépenses à des
21 services autres que le service de distribution. Là,
22 même si des ajustements sont apportés au moment de
23 la répartition tarifaire. C'est ce que monsieur...
24 j'ai de la misère, Kacicnik, nous a bien expliqué
25 hier. Il dit : on attribue ces montants-là au

1 transport, à l'équilibrage, mais ensuite au moment
2 du travail sur la répartition tarifaire on fait une
3 correction. Mais on doit attribuer aux bons
4 services les bons montants au moment du travail sur
5 l'allocation des coûts. On ne peut pas attribuer un
6 montant au service des transports qu'on ira plus
7 tard réattribuer au moment du travail sur la
8 répartition tarifaire, réattribuer au service de
9 distribution.

10 (15 h 10)

11 Puis ensuite, ça nous laisse avec un lourd
12 travail de réconciliation de ces deux exercices là.
13 C'est important que le travail de
14 fonctionnalisation soit fait correctement, que les
15 montants soient attribués correctement au bon
16 service. Deuxièmement, l'ACIG propose que ces
17 montants soient alloués au service de distribution
18 dès l'exercice de l'allocation des coûts.

19 L'ACIG propose aussi l'abandon de la
20 fonction non identifiable. De toute évidence, les
21 taxes municipales c'est identifiable et puis des
22 dépenses d'amortissement c'est très spécifique. Là,
23 on ne peut pas utiliser, dire on va créer une
24 catégorie pour tout dans laquelle on va inclure des
25 dépenses qu'on connaît très bien ce que c'est puis

1 on pourrait très bien classifier et fonctionnaliser
2 au bon endroit au départ.

3 Donc, l'ACIG proposerait ici l'abandon de
4 cette fonction-là. Et si cette fonction-là était
5 maintenue, à tout le moins, on ne peut pas
6 continuer à la classifier au prorata de la base de
7 tarification parce que ces prorata là contiennent
8 des proportions négatives et positives et ça a
9 l'effet de transférer des coûts vers le service de
10 distribution. Ça a l'effet que je vous ai souligné,
11 c'est-à-dire qu'on attribue au service de
12 distribution plus de coûts qu'on alloue à
13 l'origine.

14 Donc, on avait sept cent trente-huit mille
15 dollars (738 000 \$) de coûts à allouer, on en a
16 alloué sept cent quarante-trois mille (743 000 \$)
17 au service de distribution. On a alloué plus de
18 coûts à la distribution qu'il y avait de coûts à
19 allouer. Ce n'est pas acceptable.

20 Bon. Et on revient un peu sur les
21 commentaires que... J'ai entendu la Régie poser des
22 questions sur ce sujet-là, c'est-à-dire que le
23 tableau d'allocation des coûts présente certains
24 items ou certaines rubriques qui ont trait, qui
25 sont tirées du tableau de fonctionnalisation et

1 d'autres rubriques qui sont tirées du tableau de
2 classification.

3 La première étape de l'allocation des coûts
4 c'est d'identifier clairement quels sont les coûts
5 de distribution et de faire le total; d'identifier
6 clairement quels sont les coûts de transport, puis
7 de faire le total; d'identifier clairement quels
8 sont les coûts de fourniture et qu'est-ce qui
9 rentre dans les coûts d'entreposage ou
10 d'équilibrage et faire le total.

11 Si on sort de l'étape de fonctionnalisation
12 sans avoir le total de chacun des services avec ce
13 qui rentre dedans, on n'a pas atteint notre
14 objectif. Puis c'est un peu ce qui se produit ici
15 avec la méthode qui est utilisée. Donc, il faudrait
16 demander, à tout le moins, il faudrait demander à
17 Gazifère de nous produire une liste à l'issue du
18 travail de fonctionnalisation, une liste de tous
19 les coûts entrant dans chacun des grands services
20 du distributeur pour lesquels des tarifs séparés
21 sont produits. Cette liste permettra de dégager le
22 total des coûts à récupérer auprès de chaque
23 service ainsi que le détail des montants qui
24 composent ce total-là.

25 Donc on aurait, avant le travail sur la

1 répartition tarifaire, on aurait le total des coûts
2 de distribution, le total des coûts de chacun des
3 services et puis comment ces coûts-là sont
4 distribués, sont alloués à chacun des tarifs. Et
5 là, on pourrait commencer le travail de répartition
6 tarifaire de décider à qui, quels ajustements on va
7 faire pour atteindre des objectifs de marketing, de
8 rentabilité, des objectifs autres que la causalité
9 des coûts. Donc, si on ne veut pas faire des
10 ajustements exhaustifs à Gazifère, demander à
11 Gazifère de faire des ajustements exhaustifs par
12 rapport à sa méthode, à tout le moins on peut lui
13 demander de dresser cette liste-là des coûts
14 afférents aux différents services avec le montant
15 pour chacun des coûts et le montant total à
16 récupérer.

17 Concernant l'allocation des coûts des
18 conduites de basse pression, bien, simplement dire
19 que l'ACIG prend acte de la position de Gazifère
20 concernant l'allocation des coûts des conduites de
21 basse pression et puis qu'elle applaudit, plus
22 qu'appuie, elle applaudit l'offre de Gazifère de
23 présenter dans le cadre de la prochaine cause
24 tarifaire, une proposition de modification à la
25 méthode d'allocation des coûts de distribution, des

1 conduites de distribution, de façon à ce que les
2 clients qui ne font pas usage des conduites de
3 basse pression ne se voit pas attribuer les coûts
4 de ces conduites. Voilà.

5 Q. [208] Alors, ceci conclut votre présentation?

6 Mme ESTHER FALARDEAU :

7 R. Ça conclut ma présentation, oui.

8 Q. [209] On s'excuse, ça a débordé un petit peu au-
9 delà du dix (10) minutes annoncé. Voilà, la témoin
10 est disponible pour les questions. Merci.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Merci. Y a-t-il des intervenants qui souhaitent
13 contre-interroger madame Falardeau? Maître
14 Tremblay?

15 Me LOUISE TREMBLAY :

16 Maître Tremblay n'a pas de questions.

17 (15 h 20)

18 LE PRÉSIDENT :

19 Maître Barriault, non? On avait une inquiétude,
20 mais... non, c'est correct. Donc, merci, Esther,
21 Madame Falardeau.

22 R. O.K.

23 Q. [210] Au revoir.

24 R. Au revoir.

25 Q. [211] Vous êtes libérée. On va prendre une petite

1 pause de dix (10) minutes, puis on revient avec
2 l'ACEFO.

3 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

4 REPRISE DE L'AUDIENCE

5

6 PREUVE DE L'ACEFO

7

8 Me STEVE CADRIN :

9 Rebonjour. Steve Cadrin pour l'ACEFO et monsieur
10 Blain s'est installé un peu plus loin parce qu'il
11 manquait de prise électrique dans le secteur où il
12 était. Ce n'est pas parce qu'il appréhende son
13 témoignage ou vos questions, je vous le dis tout de
14 suite. Alors, si on peut assermenter le témoin,
15 Madame la Greffière, s'il vous plaît. Monsieur
16 Blain.

17

18 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-huitième
19 (18e) jour du mois de janvier, A COMPARU :

20

21 JEAN-FRANÇOIS BLAIN, analyste en réglementation,
22 ayant une place d'affaires au 2267, boulevard
23 Perrot, Notre-Dame-de-l'Île Perrot, (Québec);

24

25 LEQUEL, après avoir fait une affirmation

1 solennelle, dépose et dit :

2

3 INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :

4 Q. [212] Alors, Monsieur Blain, les questions usuelles
5 d'adoption de la preuve. Tout d'abord, nous avons
6 un mémoire qui a été déposé sous la cote C-ACEFO-
7 0019, sauf erreur, c'est bien un document que vous
8 avez préparé ou qui a été préparé sous votre
9 supervision?

10 M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN :

11 R. Oui.

12 Q. [213] Et que vous adoptez pour tenir lieu de votre
13 témoignage écrit en la présente instance,
14 notamment.

15 R. Oui.

16 Q. [214] Je comprends que vous allez compléter votre
17 témoignage aujourd'hui avec une présentation. Mais,
18 avant d'aller plus loin, dans le cadre de ce
19 mémoire, ce rapport d'analyse, en fait, qu'on
20 mentionne, est-ce que vous n'aviez pas des
21 corrections à y apporter, des petites coquilles?

22 R. Deux petits addenda, quand même. D'abord, la note
23 de bas de page numéro 4.

24 Q. [215] Qu'on voit à quelle page? Peut-être pour nous
25 indiquer...

- 1 R. Oui, j'y arrive. En page 6.
- 2 Q. [216] Page 6. D'accord.
- 3 R. Alors, il y a une énumération de pièces et la
4 dernière, sur la dernière ligne, c'était B-0010,
5 GI-2, Document 1.2 du dossier 3969-2016. Et
6 ensuite, la note de bas de page numéro 25 qui est
7 en page 12, il s'agissait de la pièce B-0248 et non
8 pas 048. Ce sont les réponses à la DDR numéro 4 de
9 la Régie, cote Gazifère, GI-34, Document 1, qui a
10 été redéposée subséquemment sous la cote B-0258 à
11 laquelle nous référions pendant les audiences
12 puisque c'est une version complétée par certaines
13 réponses qui manquaient initialement. Voilà!
- 14 Q. [217] Alors, coquilles et précisions étant faites,
15 corrigées et faites, pouvez-vous maintenant nous
16 faire votre présentation, s'il vous plaît. Je vous
17 cède la parole.
- 18 R. Oui. Merci. Je fais également partie... je prends
19 également comme faisant partie de ma preuve,
20 évidemment, les réponses à nos demandes de
21 renseignements C-ACEFO-0017 produites sous la cote
22 Régie B-0250.
- 23 Q. [218] Réponses que vous avez rédigées vous-même, je
24 crois.
- 25 R. Pas les réponses, mais les questions.

1 Q. [219] Les questions, oui. J'ai dit « réponses ». Ça
2 aurait été trop facile.

3 R. Ainsi que la pièce, le tableau déposé en audience,
4 tableau corrigé provenant de la réponse à la
5 question 8.2 de la DDR numéro 4 de la Régie,
6 pièce... tiré de la pièce B-0258 en page 15... en
7 page 5, pardon, que Gazifère a redéposé en réponse
8 à son engagement, que j'ai ici...

9 Q. [220] 6?

10 R. ... numéro 3...

11 Q. [221] 3 ou 6?

12 R. ... sous la cote B-0380, avec les corrections
13 additionnelles qui devaient être faites pour les
14 deux colonnes de l'année deux mille sept (2007)
15 avant et après adoption de la nouvelle allocation
16 des coûts.

17 Q. [222] D'accord.

18 (15 h 35)

19 R. Alors je...

20 Q. [223] on y va pour la présentation maintenant pour
21 vrai.

22 R. Merci. Bonjour, Messieurs les Régisseurs, merci de,
23 par défaut, me donner le droit final de réplique
24 des analystes. Je vais tenter d'être assez bref
25 pour ce qui est de la partie preuve écrite, je ne

1 reviendrai pas évidemment sur le détail de ce qui
2 est déjà affirmé, maintenu, seulement peut-être
3 pour faire une énumération sommaire au passage.
4 Donc tout ce qui n'est pas redéveloppé, évidemment,
5 c'est des, c'est de la preuve déposée qui est
6 maintenue telle quelle, incluant les conclusions et
7 recommandations, s'il y a lieu.

8 Autrement, je vais quand même passer
9 rapidement au travers ma preuve écrite pour faire,
10 au-delà des rappels, là, les confirmations ou, le
11 cas échéant, les modifications ou précisions sur
12 certains éléments qui ont évolué en cours
13 d'audience, et dont les conclusions et
14 recommandations soit n'étaient pas définitives dans
15 la preuve, soit requièrent des nuances
16 additionnelles.

17 Alors dans l'ordre dans notre preuve
18 écrite, on a abordé les thèmes, je ne fais que les
19 mentionner, de l'évolution du nombre de clients et
20 des volumes au cours des dernières années dans la
21 franchise de Gazifère. On a donc constaté, sur la
22 base d'un examen historique d'au moins cinq années,
23 qu'il semble y avoir une tendance vraiment établie
24 d'une lente, en fait d'un ralentissement de la
25 croissance du nombre de clients, en fait quelque

1 chose que Gazifère elle-même constate de façon plus
2 prononcée depuis deux ans, on l'observe sur la base
3 des données historiques, tant du côté résidentiel
4 que du côté commercial dans une moindre mesure pour
5 ce qui est du nombre de clients.

6 Et, d'autre part, on observe aussi une
7 tendance à une légère diminution des volumes mais
8 quand même constante sur quelques années également
9 dans ces deux secteurs principaux de clientèle qui
10 composent plus de quatre-vingt-dix-neuf pour cent
11 (99 %) de toute la clientèle, quatre-vingt-douze
12 (92 %) ou quatre-vingt-treize pour cent (93 %) à
13 peu près étant la masse des clients résidentiels.

14 Donc ça, c'est un peu la toile de fond, je
15 ne reviens pas sur les détails de la démonstration
16 mais ce qui s'est rajouté sur cet aspect-là de
17 notre preuve écrite au cours des audiences, c'est
18 la nouvelle, disons, orientation qui semble être
19 annoncée par Gazifère de se diriger, pour ce qui
20 est du secteur résidentiel, vers des raccordements
21 possiblement plus rentables, qui évoluent vers le
22 multi-locatif, principalement pour
23 l'approvisionnement en gaz du chauffage ou d'usage
24 commun, secteur multi-locatif qui représente
25 quarante-six pour cent (46 %) maintenant des

1 nouvelles mises en chantier, ce qui est très
2 significatif mais qui pose aussi, c'est ce que
3 leurs témoins nous ont affirmé, des contraintes
4 assez difficiles à dépasser en termes de mécanique
5 du bâtiment.

6 Alors les promoteurs immobiliers, c'est
7 difficile pour Gazifère, au niveau de la promotion
8 de ses ventes, de les convaincre de prévoir, au
9 niveau de la conception des immeubles, les
10 infrastructures de répartition de la chaleur, par
11 exemple, avec les contraintes de construction que
12 ça implique.

13 Ce qui veut dire donc que le cinquante-
14 quatre pour cent (54 %) de potentiel de
15 développement qui reste dans le secteur résidentiel
16 demeure encore de l'unifamilial, ou du jumelé, ou
17 des maisons en rangées. Et donc Gazifère ne pourra
18 pas faire un « switch », si on veut, là, tellement
19 radical pour ce qui est de la suite du
20 développement de quatre-vingt-treize pour cent
21 (93 %) de sa clientèle, près de quarante pour cent
22 (40 %) de ses volumes, vers le multi-locatif, à
23 moins de contourner ces contraintes-là qui lui sont
24 propres.

25 Du côté du résidentiel, bien, c'est annoncé

1 aussi qu'une révision des modalités, en fait, des
2 critères pour déterminer la rentabilité des
3 extensions de réseau va être un sujet abordé
4 prochainement par Gazifère. Nous avons indiqué que
5 nous considérons que c'est un sujet non seulement
6 important mais qui mérite une préparation adéquate
7 des participants.

8 Et ce sujet-là, il m'apparaît d'autant plus
9 important que d'une part, ces clients résidentiels-
10 là constituent ce qui assure la stabilité des
11 revenus au niveau de la franchise. Un client
12 résidentiel, je le répète souvent, c'est beaucoup
13 plus captif qu'un client commercial ou industriel.
14 Dans une franchise comme celle de Gazifère, perdre
15 les volumes associés à un gros client industriel,
16 ça porte à grosse conséquence en termes
17 d'amortissement des coûts qu'il faut partager entre
18 les clients restants.

19 Un client commercial ou industriel, au-delà
20 des engagements d'achats contractuels qu'ils
21 peuvent avoir sur quelques années, c'est beaucoup
22 moins captif qu'un client résidentiel, surtout un
23 qui a des équipements de chauffage au gaz naturel
24 on change rarement dans le secteur résidentiel, à
25 moins de vingt (20) à vingt-cinq (25) ans. Et donc,

1 il y a une difficulté peut-être, à cause du bas
2 prix du gaz, d'assurer la rentabilité des
3 extensions de réseau. Mais à l'opposé, on peut dire
4 que les bas prix du gaz constituent un argument de
5 vente sur lequel Gazifère devrait taper beaucoup
6 plus fort.

7 (15 h 40)

8 Dans la preuve de Gazifère, je pense que
9 c'était un des témoignages de monsieur Trahan, il y
10 avait l'évocation d'un avantage en termes de coûts
11 pour le chauffage résidentiel de l'ordre de trente
12 pour cent (30 %) ou plus. Dans une étude sur les
13 coûts de chauffage résidentiel que j'ai menée moi-
14 même il y a un an, je calculais pour une petite
15 maison unifamiliale, que c'est un avantage d'à peu
16 près quinze (15 %) à vingt pour cent (20 %) par
17 rapport à l'électricité, et au moins autant par
18 rapport au mazout.

19 Donc, là, c'est un sujet d'autant plus
20 important que l'arrivée de Gazifère d'une façon
21 plus prononcée dans des projets concrets multi-
22 locatifs qui vont se concrétiser en nombre, reste à
23 démontrer.

24 Les obstacles au développement, pour ce qui
25 est de la densification du réseau et non pas des

1 extensions de réseau, sont plus liés au volume
2 minimal de ventes qui assure la rentabilité de
3 raccordement, même à proximité immédiate du réseau
4 existant. C'est pareil pour Gazifère que pour les
5 autres distributeurs.

6 Alors, de ce côté-là ce que je mentionnais,
7 c'est que Gazifère devrait taper aussi de façon
8 très agressive dans sa promotion de vente secteur
9 résidentiel sur les combinaisons d'appareils, que
10 ça inclut du chauffage ou pas, qui assurent un
11 minimum de consommation de mille deux cents mètres
12 cubes (1200 m3) par année. C'est le seuil au-dessus
13 duquel une contribution est requise. Mais il y a
14 plusieurs combinaisons d'usage du gaz dans le
15 résidentiel qui assurent une consommation au moins
16 équivalente à ça.

17 J'arrive maintenant aux revenus requis, aux
18 coûts de service de distribution et aux charges
19 d'exploitation. Je ne vous répéterai pas tous les
20 éléments qui ont été démontrés de façon très
21 appuyée par des nombreuses références aux
22 différentes pièces de la preuve de Gazifère. Disons
23 simplement que l'ACEFO s'est penchée en particulier
24 sur l'augmentation des dépenses d'exploitation et
25 sur un autre sujet que je vais évacuer tout de

1 suite, là, qui est la question de l'amortissement
2 des comptes de stabilisation par l'entremise d'une
3 contribution exceptionnelle provenant du compte de
4 nivellement pour température.

5 Il nous apparaissait, puis on l'a démontré
6 dans notre preuve écrite, qu'il n'y avait pas...
7 au-delà de la neutralité tarifaire pour l'ensemble
8 des tarifs cette année, il n'y avait pas d'urgence
9 à vider les comptes de nivellement pour
10 température. Alors donc, l'analyse et les
11 conclusions qui sont déjà dans notre preuve écrite,
12 on les maintient. Il n'y a pas eu de nouveaux
13 éléments en cours d'audience qui nous font changer
14 d'avis sur ce sujet-là.

15 D'ailleurs, la Régie elle-même avait posé
16 des questions en demande de renseignements évoquant
17 trois scénarios : la proposition de Gazifère, le
18 statu quo, c'est-à-dire l'utilisation du compte
19 de... du solde du compte de nivellement pour
20 température selon les modalités applicables, ou
21 encore une option de neutralité tarifaire. Et notre
22 préférence à l'ACEFO, c'était de favoriser l'option
23 neutralité tarifaire, quitte à laisser des sommes
24 résiduelles un peu plus importantes pour les
25 prochaines années dans le solde du compte de

1 nivellement pour température.

2 Maintenant, il y a deux sujets qu'on avait
3 abordés dans notre preuve écrite sur lesquels on a
4 posé un nombre assez important de questions lors
5 des audiences. D'une part, c'était la justification
6 à l'intérieur de l'augmentation des charges
7 d'exploitation des variations liées à la masse
8 salariale. On a abordé cette question-là sous deux
9 angles. D'abord, nos questions portaient sur la
10 justification des nouveaux emplois dont Gazifère
11 demandait l'autorisation, que Gazifère demandait
12 l'autorisation de créer.

13 Bon. On a posé beaucoup de questions pour
14 voir quelle était l'importance relative de ces
15 emplois-là dans les différents services, opération,
16 réglementation, service des ventes, auxquels ces
17 emplois-là sont reliés.

18 (15 h 45)

19 Et je dois vous dire que le témoignage des
20 gens de Gazifère nous a convaincu que c'étaient des
21 demandes légitimes et même nécessaires par rapport
22 aux charges de travail du Distributeur. Je le
23 prends, moi, comme analyste externe, avec un peu de
24 réserve et une petite gêne des fois, là, comme on
25 dit. D'une part, parce qu'il y a toujours le droit

1 de gérance puis c'est difficile pour un analyste
2 représentant un intervenant externe de se mettre
3 dans la peau des gens qui vivent ces charges de
4 travail-là à l'interne. Mais disons que le
5 témoignage des gens de Gazifère m'a convaincu que
6 du point de vue des postes additionnels, c'est tout
7 à fait justifié. En fait, c'est même tellement
8 justifié - là, ils vont moins m'aimer - que ça
9 démontre que notre recommandation à l'effet de ne
10 pas accorder un mandat à l'externe pour évaluer
11 leurs besoins est doublement démontré. Et ils
12 peuvent faire la démonstration encore mieux par
13 eux-mêmes, sans dépenser cinquante mille dollars
14 (50 000 \$) pour ça.

15 La question qui se pose aussitôt après
16 c'est la variation de la masse salariale donc. La
17 variation de la masse salariale au total, et c'est
18 ce qu'on a essayé de départager, dans quelle
19 proportion, celle qui est demandée pour deux mille
20 dix-sept (2017), dans quelle proportion elle est
21 reliée aux emplois maintenant non plus quatre à
22 créer plus un à remplacer, mais trois à créer et un
23 à remplacer. Et pour ce qui est de la portion
24 résiduelle, aux variations salariales qui sont
25 accordées, aux hausses salariales.

1 Alors bien on a tenté tant bien que mal de
2 départager tout ça au gré de plusieurs questions.
3 Et je dois vous dire que je suis obligé de me
4 rabattre sur la... la réponse à l'engagement numéro
5 1, qui a été déposée ce matin. Alors Gazifère elle-
6 même, là, en faisant le... en refaisant le calcul
7 sur la base des postes qui restent, là, dont je
8 recommande l'autorisation en fait, et une fois
9 avoir soustrait la part capitalisée des salaires en
10 cause, arrive à une variation de la masse salariale
11 en retenant la différence, là, entre la cause
12 tarifaire deux mille seize (2016) et la demande
13 deux mille dix-sept (2017) sous l'ancienne
14 allocation des coûts, pour comparer du comparable.
15 De trois cent soixante-six mille six cents dollars
16 (366 600 \$), réduite de cent soixante-et-onze mille
17 quatre cents dollars (171 400 \$), qui est la part
18 associée aux nouveaux postes. Il reste donc cent
19 quatre-vingt-quinze mille virgule deux (195 200 \$)
20 ou cent quatre-vingt-quinze mille deux cents
21 dollars (195 200 \$) de variation de la masse
22 salariale, il resterait, associé aux variations
23 salariales, donc aux augmentations salariales
24 accordées. Et je vous soumetts que sur des salaires
25 après capitalisation de quatre millions quatre cent

1 quatre-vingt-trois mille (4 483 000 \$) annoncés,
2 bien c'est quand même une variation salariale de
3 quatre... presque que quatre et demi pour cent
4 (4,5 %).

5 Alors ça... ça, ça me semble être plus la
6 question où la Régie doit s'assurer de maintenir la
7 vis serrée, d'autant plus que l'an dernier le banc
8 saisi du dossier tarifaire de Gazifère constatait
9 des augmentations salariales moyennes très élevées
10 sur plusieurs années précédemment, y compris des
11 augmentations des bonifications accordées sur une
12 base annuelle moyenne qui étaient très élevées, de
13 l'ordre de trois à quatre fois l'équivalent de
14 l'inflation. Alors, moi, d'un côté, je dis oui,
15 Gazifère a besoin de personnel suffisant. Ça, c'est
16 démontré. Mais du côté de ce qu'on peut calculer
17 même de façon approximative comme variation
18 salariale, il faut envoyer un signal que... une
19 fois le personnel en poste, les compétences
20 reconnues puis les avantages sociaux bien corrects,
21 là, assurés, là, il faudrait modérer un peu.

22 Il y a la question aussi du compte de frais
23 reportés associé aux dépenses engagées pour les
24 relocalisations découlant de l'entente signée avec
25 la Ville de Gatineau en décembre deux mille

1 quatorze (2014). Bon. D'une part, évidemment, il y
2 a peu ou pratiquement pas d'historique sur lequel
3 Gazifère peut s'appuyer, mais ce qui ressort
4 également du témoignage des gens de Gazifère c'est
5 qu'il y a très peu de prévisibilité des travaux à
6 effectuer. On avait, sur un maximum possible au
7 contrat de quatre cent cinquante mille (450 000 \$)
8 par année, budgété au dossier tarifaire deux mille
9 seize (2016) trois cent soixante-quinze mille
10 (375 000 \$). Bon, on disait : on y va un peu au
11 pif. Et puis rendu au mois de septembre on avait
12 quatre mille dollars (4000 \$) de travaux qui
13 avaient été requis par la Ville. Je ne mets pas le
14 blâme sur Gazifère en termes de planification, mais
15 je me surprends, un, du fait qu'il n'y ait aucune
16 modalité au contrat qui engage la Ville de Gatineau
17 à donner un minimum de planification à l'avance à
18 Gazifère. Et deux, si la Ville n'est pas capable
19 d'en donner, bien ça veut dire que Gazifère est
20 appelée à faire ses relocalisations de conduites au
21 fur et à mesure que la municipalité elle-même
22 constate, au gré de travaux publics : ah, c'est
23 vrai, il y a une conduite de gaz là. Peut-être
24 qu'ils devraient le savoir sur les devis dont ils
25 disposent, mais ils constatent manifestement, puis

1 ils avertissent Gazifère à la dernière minute.
2 (15 h 50)
3 Fait que ce n'est pas la faute du
4 Distributeur, mais entre une prévision de trois
5 cent soixante-quinze mille (375 000), quatre mille
6 quelques dollars dépensés rendu au mois de
7 septembre, puis un quatre (4) plus huit (8) où on
8 dit bien, peut-être ça pourrait être plutôt deux
9 cent cinquante mille (250 000) à la fin de l'année,
10 on ne sait pas encore les résultats réels, bien le
11 résultat puis la préoccupation pour l'ACEFO en
12 termes d'administration des exigences
13 réglementaires, c'est que ce compte de frais
14 reportés là, d'abord, je n'avais pas réalisé qu'il
15 était... dont la... qui avait été créé mais
16 autorisé juste pour une année, si on doit intégrer
17 à la base de tarification au premier (1er) janvier
18 deux mille dix-sept (2017) des sommes versées au
19 compte de frais reportés pour l'entente avec la
20 Ville de Gatineau en deux mille seize (2016), mais
21 qui sont établies sur une base prévisionnelle très
22 approximative au mois d'août dernier, bien
23 nécessairement, il se retrouve dans la base de
24 tarification des sommes qui sont intégrées sur une
25 base hypothétique, qui ne seront pas exactes ou

1 réelles quand on pourra les constater, qui vont
2 créer un écart aussi de rendement sur la base de
3 tarification. Alors ça c'est le genre de chose
4 qu'on essaie d'éviter.

5 Dans notre esprit, l'ACEFO, je me disais
6 bien là, écoutez, à ce moment-là changeons les
7 modalités d'intégration à la base de tarification,
8 que les sommes réelles, au trente et un (31)
9 décembre deux mille seize (2016), versées dans ce
10 CFR-là, lorsqu'elles auront pu être constatées,
11 soient intégrées à la base de tarification au
12 premier (1er) janvier deux mille dix-huit (2018),
13 de toute façon, le compte de frais reportés il est
14 rémunéré au même taux que la base de tarification.
15 Ça ne fera pas de différence au net. Sauf que ça va
16 éviter des corrections rétroactives, si elles
17 peuvent se faire, ou, pire, un excédent de
18 rendement dont Gazifère serait susceptible de
19 garder une partie puis d'en remettre seulement une
20 autre aux clients à titre de trop-perçu. S'il y a,
21 évidemment, des modalités de partage qui
22 s'appliquent à ce moment-là.

23 Donc, c'était ça notre question, mais là,
24 bon, il n'y a pas de CFR qui étaient prévus en deux
25 mille dix-huit (2018). Est-ce que la Régie a la...

1 en deux mille dix-sept (2017). Est-ce que la Régie
2 a discrétion pour dire : « Bien, ce compte-là qu'on
3 avait autorisé en deux mille seize (2016), gardons-
4 le ouvert en deux mille dix-sept (2017), ça va nous
5 permettre de reporter l'intégration des sommes à la
6 base de tarification au premier (1er) janvier...
7 qui auront été cumulées au trente et un (31)
8 décembre deux mille seize (2016), reporter leur
9 intégration au premier (1er) janvier deux mille
10 dix-huit (2018), sur la base de valeurs réelles
11 constatées et non pas hypothétiques projetées, et
12 puis ça évite les conséquences fâcheuses qui nous
13 amènent un fardeau... ou des excédents de rendement
14 qui sont conservés à titre de trop-perçu. Alors qui
15 n'ont pas de mérite. Bon.

16 Ça va, ça fait notre conclusion sur ce
17 point-là.

18 Le dernier élément, bien, sur lequel on a
19 posé beaucoup de questions... Je m'excuse. J'allais
20 aborder la question des modifications proposées aux
21 tarifs et les corrections des ratios
22 d'interfinancement, mais avant d'en arriver là
23 j'avais un tout petit... un tout petit constat
24 additionnel qui est lié au plan d'approvisionnement
25 de Gazifère pour les années deux mille dix-sept

1 (2017) à deux mille dix-neuf (2019), basé sur nos
2 constats de ralentissement des additions de clients
3 et de lente diminution des volumes moyens dans le
4 secteur résidentiel autant que le secteur
5 commercial.

6 Donc, je vais ouvrir la pièce du plan
7 d'approvisionnement... O.K. Alors je réfère
8 directement à une de mes annotations de lecture des
9 réponses données par Gazifère à notre demande de
10 renseignements. Il s'agit de la pièce B-0250, pages
11 4 et 5. Gazifère a pris soin de nous expliquer
12 longuement son processus d'élaboration de ses
13 prévisions d'approvisionnement sur trois ans.

14 Et ce que je constatais, c'est que selon le
15 processus de reconduction par défaut, la deuxième
16 et la troisième année, des taux d'augmentation des
17 volumes prévus... Ma réflexion, je vous la donne
18 telle que je l'écrivais en marge. C'est que si les
19 ventes, en fait, pour l'horizon du plan
20 d'approvisionnement, étaient affectées par une
21 tendance à la baisse des volumes, et/ou que la
22 progression réelle du nombre de clients, qui
23 ralentit, était inférieure à leurs prévisions - et
24 mon constat personnel c'est qu'elles vont
25 probablement l'être, un peu inférieures à leurs

1 prévisions - les marges d'erreur des volumes
2 d'approvisionnement projetés pour la première année
3 vont être, en fait, reproduites pendant deux ans
4 avec un facteur multiplicateur.

5 Par exemple, si le nombre de nouveaux
6 clients a été - c'est un fait, là - surestimé de
7 deux cent cinquante-huit (258) en deux mille quinze
8 (2015) - dernière année historique, il y en avait
9 neuf cent un (901) prévus, il y en a eu six cent
10 quarante-trois (643) au réel - c'est-à-dire une
11 surestimation de zéro virgule soixante-huit pour
12 cent (0,68 %).

13 (15 h 55)

14 Si on combine ensuite cette surestimation-
15 là, si elle se perpétue, à la diminution que je
16 constate d'à peu près un point neuf pour cent
17 (1.9 %) des volumes par client - ça a été produit
18 comme preuve en phase 1 du dossier - page 4 du
19 mémoire de l'ACEFO, bien, on obtient un volume de
20 ventes prévues qui est surestimé de deux point six
21 pour cent (2,6 %) dès la première année d'une
22 prévision de trois ans.

23 Puis selon la méthode décrite, bien, les
24 volumes prévus au plan d'approvisionnement pour les
25 deuxième et troisième années pourraient être

1 surestimés si ces mêmes tendances-là se
2 maintiennent et si la prévision de Gazifère en
3 besoins d'approvisionnement est faite sur les mêmes
4 paramètres, donc aux deuxième et troisième années,
5 bien, on aurait une surestimation de cinq point
6 trois pour cent (5,3 %) et presque huit pour cent
7 (8 %).

8 Ça, évidemment, c'est la fourchette extrême
9 inférieure, là, du pire scénario de plus faible
10 croissance. Mais, tout de même, c'est significatif,
11 on ne le souhaite pas, on souhaite que Gazifère
12 branche des nouveaux clients à gros volumes, ça
13 semble être ça l'orientation, mais aussi qu'on
14 aille chercher, on aille grappiller les petits
15 clients aux extensions de réseau, là.

16 D'ailleurs, sur, je vous dis ça de mémoire,
17 à peu près vingt-cinq (25) à trente (30) extensions
18 de réseau possibles qui avaient été soumises à
19 Gazifère en deux mille seize (2016), il y en a
20 plusieurs qui n'ont pas été, même dont la
21 rentabilité n'a même pas été vérifiée, alors que
22 dans au moins un cas, il y avait cinq clients à
23 raccorder potentiellement, sept dans un autre cas,
24 sur des distances évidemment un peu plus longues
25 que le vingt mètres (20 m) évoqué mais qui étaient

1 de l'ordre de soixante (60 m) ou cent mètres
2 (100 m), là, ce n'était pas énorme.

3 À l'opposé, on a, en deux mille seize
4 (2016), deux projets de raccordement de clients
5 commerciaux, un avec de la canalisation de huit
6 pouces (8 po) sur neuf cents mètres (900 m), un
7 projet de deux clients, canalisation de huit pouces
8 (8 po) sur neuf cents mètres (900 m), et un autre
9 projet de deux clients avec canalisation de six
10 pouces (6 po) sur trois kilomètres (3 km), qui ont
11 impliqué des sommes, en fait, des investissements
12 de un million deux cent (1,2 M\$) ou trois cent
13 mille (1,3 M\$).

14 Évidemment, on peut dans ce cas-là
15 dire bravo du fait que le ratio d'interfinancement
16 semble élevé au grand désespoir de la FCEI mais, en
17 fait, il est plutôt à espérer que ces clients-là
18 offrent une garantie de pérennité aussi. Donc l'un
19 dans l'autre, là, je pense qu'on ne peut pas mettre
20 tous nos oeufs dans le même panier, ni d'un côté ni
21 de l'autre, mais que la poursuite d'un
22 développement du secteur résidentiel doit se faire
23 et que les obstacles à ce développement-là doivent
24 être dépassés.

25 J'en arrive donc à mon dernier point, qui

1 était toute la question des modifications
2 proposées, et surtout, je devrais dire, des
3 différentes petites modifications obligées et/ou
4 improvisées à l'allocation des coûts entre les
5 tarifs.

6 On a, depuis la dernière année seulement,
7 corrigé trois facteurs d'allocation dont on a
8 constaté qu'ils donnaient lieu à une allocation
9 erronée, le principal étant les coûts d'équilibrage
10 dans le dossier actuel mais il y a également, si
11 vous me donnez deux secondes pour que je change de
12 document... il y a également l'allocation des coûts
13 des « Sales Stations » et l'allocation des
14 « General Promotion Expenditures », bon.

15 Dans ces cas-là, ce n'était pas des coûts
16 importants mais, tout de même, la question que ça
17 soulève, c'est, évidemment, la méthode
18 d'allocation, vous peut-être en particulier,
19 Monsieur Pilotto, vous y avez été confronté
20 particulièrement dans la révision de la méthode
21 d'allocation de Gaz Métro, qui dure depuis
22 longtemps, qui n'est pas terminée, qui démontre à
23 quel point ces questions-là sont complexes
24 évidemment, à chacune des étapes de la
25 fonctionnalisation, à la classification, à

1 l'allocation des coûts, chaque fois qu'il y a une
2 opération approximative au meilleur du jugement qui
3 doit être faite dans un regroupement de coûts dans
4 une allocation de certains coûts entre une
5 fonction, eh bien, la petite marge d'erreur qui
6 peut apparaître risque d'être multipliée par une
7 petite marge d'erreur à l'étape suivante.

8 Ce à quoi je veux en venir, c'est la
9 question de la validité ou de l'utilité du ratio
10 revenus/coûts sur lequel on semble vouloir
11 s'appuyer pour justifier des corrections de
12 l'allocation. Le ratio revenus/coûts, c'est une
13 équation dont une des deux composantes, le
14 numérateur, le revenu, les revenus, est une valeur
15 réelle et objective. C'est les revenus générés par
16 les tarifs en vigueur multiplié par les volumes
17 projetés. Pour une année témoin, le tarif 2, vu les
18 volumes de ventes prévus, au tarif actuel va donner
19 tant de revenus. C'est une valeur réelle et sûre.

20 (16 h 00)

21 Le dénominateur, c'est les coûts que la
22 méthode d'allocation en vigueur nous suggèrent
23 qu'on devrait probablement récupérer d'une
24 catégorie tarifaire ou d'une autre. C'est une
25 valeur estimée qu'on espère aussi proche d'une

1 valeur de un que possible, mais qui peut comporter
2 aussi les approximations auxquelles je faisais
3 référence.

4 Évidemment, quand on a un dossier tarifaire
5 à l'autre, puis c'est tout à fait légitime, les
6 analystes, des clients industriels ou commerciaux
7 ou résidentiels pointent tout à coup, bien, tel
8 facteur d'allocation, ça ne me semble pas correct,
9 il faudrait une correction. Puis qu'on accumule
10 une, puis deux, puis trois corrections, puis
11 quatre, puis cinq au fil des ans, bien, à un moment
12 donné, il faut se demander, est-ce que notre
13 méthode d'allocation a été distorsionnée? Est-ce
14 qu'elle l'était au départ? Oui ou non. Dans quelle
15 proportion? Et est-ce qu'on risque de la
16 distorsionner davantage? Puis combien de temps on
17 peut accumuler des corrections à la pièce qui
18 doivent être faites à la vue de l'allocation à
19 laquelle on se serait attendu d'un facteur en
20 particulier?

21 Mais ça veut dire aussi que la fiabilité
22 des ratios revenus/coûts tels qu'on les exprime
23 repose essentiellement sur la validité du
24 dénominateur, et donc la validité de tout
25 l'exercice, de toute la méthodologie et l'exercice

1 de fonctionnalisation, de classification et
2 d'allocation des coûts qu'on a faites, du maintien
3 de cette validité-là dans le temps et de l'espoir,
4 en fait, qu'on ne l'a pas distorsionnée en
5 rajoutant en plus des modifications de la
6 répartition tarifaire au terme de l'exercice.

7 Or, là, cette année, on a en preuve une
8 demande d'ajuster, de modification des tarifs et de
9 l'allocation des différents coûts, ajuster de façon
10 différenciée entre les différents tarifs, d'une
11 part pour compenser, bon, la correction obligée du
12 facteur d'allocation des coûts d'équilibrage, mais
13 aussi de l'affirmation principale du témoin de
14 Gazifère pour corriger essentiellement, c'est le
15 premier motif, pour corriger le facteur
16 d'interfinancement, en tout cas, ou le ratio
17 revenus/coûts du tarif 2. En autant qu'on puisse
18 utiliser ce ratio-là autrement que comme un
19 indicateur imparfait, là, qui nous guide, mais non
20 pas comme motif principal pour justifier une
21 modification de tarif.

22 Là, j'ai un désaccord, non seulement avec
23 le témoin de Gazifère là-dessus, mais aussi avec
24 l'argument soulevé par mon collègue au nom de la
25 FCEI. Il savait que je m'en venais d'ailleurs.

1 C'est pour ça qu'il m'a précédé. Mais c'est un
2 désaccord. Au moment où on est rendu à évoquer ça
3 comme motif principal, là, je pense que ça témoigne
4 du fait que... en fait sur la base du lien de
5 causalité pur et simple de la validité de notre
6 processus d'allocation des coûts, on a un problème
7 de justification.

8 Puis le deuxième motif qui a été invoqué,
9 bien, écoutez, on est dans une situation d'excédent
10 des revenus générés par rapport aux revenus requis.
11 Donc « there's room to do it ». On a de l'espace.
12 Alors donc... puis la conjoncture le justifie.
13 Bien, la conjoncture peut peut-être accommoder,
14 mais ce n'est pas une démonstration ni un motif
15 probant en soi non plus.

16 (16 h 05)

17 Alors, moi, comme analyste, là, que le
18 ratio revenus/coûts qui est issu de la méthode
19 d'allocation des clients du tarif 2 soit de point
20 quatre-vingt-onze (0,91) ou de point quatre-vingt-
21 douze (0,92), je ne ferai pas une carrière là-
22 dessus, là. Seulement, tout mon commentaire va dans
23 le sens d'inciter la Régie à prendre ces
24 argumentations-là avec beaucoup de réserve d'une
25 part et peut-être à considérer que le temps

1 approche du moment où Gazifère, elle aussi, devra
2 se soumettre à un examen complet de l'ensemble de
3 sa méthode d'allocation des coûts. Mais qu'on ne
4 peut pas, année après année, faire des... rajouter
5 des modifications les unes par-dessus les autres
6 puis empiler ça, là, indéfiniment.

7 Il y a la... toujours sur le même sujet,
8 là, de la discussion avec le panel 2. Il y a la
9 question introduite par l'ACIG de... de soustraire
10 en fait les clients qui utilisent une alimentation
11 à très haute pression, de l'allocation, de
12 l'obligation de contribuer au financement des
13 conduites à basse ou à haute pression. Du
14 témoignage, on a soulevé la question en fin de
15 contre-interrogatoire, du témoignage de monsieur
16 Kacicnik, il ressortait... en fait, j'essayais de
17 lui faire dire : est-ce que... est-ce que dans les
18 « sales station » qui appartiennent... qui sont des
19 équipements du Distributeur, il est possible
20 techniquement qu'il y ait des équipements de
21 surpressurisation, des compresseurs pour prendre
22 l'alimentation d'une conduite de réseau en basse ou
23 en haute pression et l'amener pour la desserte d'un
24 client à un niveau de très haute pression.

25 Bien la réponse, je vous dis ça sous

1 réserve de discussions entre analystes, là, la
2 réponse c'est : dans les « sales station » comme
3 telles, non. Mais entre la « sales station » qui
4 est raccordée directement à la conduite et
5 l'équipement du client, il n'y a rien qui empêche
6 le client d'avoir son propre système de
7 compression. Ça peut comporter des inconvénients,
8 des exigences au niveau de l'entretien, mais en
9 pratique il n'y a rien qui empêche ça.

10 Donc, avant de considérer l'an prochain...
11 puis cette proposition-là a été introduite avec
12 enthousiasme ça a l'air par Gazifère et aussi
13 l'enthousiasme de l'ACIG, ça va de soi, il va
14 falloir s'assurer que si jamais il y a des clients
15 à gros volume qui peuvent « upgrader », passez-moi
16 l'anglicisme, de la haute pression en très haute
17 pression, comment faire pour les départager des
18 autres? Et puis comment on va justifier qu'ils
19 soient exemptés de contribuer à l'amortissement...
20 financement et l'amortissement des coûts des
21 conduites principales de basse et de haute
22 pression. Surtout dans un contexte où Gazifère nous
23 annonce des extensions de son territoire, de sa
24 franchise, importantes. Tant mieux, c'est des
25 développements intéressants à considérer, mais

1 c'est beaucoup de conduites à mettre en terre
2 aussi, là.

3 Alors dernier élément toujours sur la
4 question... les questions reliées au panel 2. Je
5 dois dire que je suis en accord avec les
6 commentaires de madame Falardeau pour l'ACIG
7 concernant la nécessité de repartir au minimum
8 d'une fonctionnalisation des coûts rigoureuse et
9 précise. Avant aussi de consi... à défaut, là, de
10 faire un exercice complet de révision de la méthode
11 d'allocation des coûts, tôt ou tard on va devoir en
12 arriver en là. Mais je pense que cette
13 recommandation-là de madame Falardeau était... je
14 la partage, je l'appuie.

15 Et je pense que ça couvre tous les éléments
16 que je voulais résumer verbalement, sauf la
17 question de monsieur Turmel sur l'usage des cartes
18 de crédit. Ce que je comprends, c'est que certains
19 distributeurs ont donné un rôle contractuellement
20 exclusif à des... à des fournisseurs de services de
21 crédit à l'externe pour permettre le paiement.
22 D'abord, je rejoins le commentaire de mon collègue
23 de la FCEI là-dessus. Qu'il s'agisse de clients
24 commerciaux ou résidentiels, si un client
25 résidentiel veut faire usage d'une carte de crédit

1 de son propre chef, je pense que tant mieux.

2 (16 h 10)

3 Maintenant, cette possibilité-là, du point de vue
4 d'un distributeur, ça a disons deux conséquences
5 principales. Je pense que Gazifère l'a évoqué elle-
6 même. Ça évite d'engager des nouvelles dépenses
7 d'exploitation, d'administration, frais de gestion
8 à l'interne, tu délègues ça à l'externe mais ce que
9 tu délègues aussi à l'externe c'est une partie du
10 risque de défaut de paiement et du risque de
11 recouvrement. Bon, ça, c'est du point de vue de
12 l'entreprise.

13 Du point de vue du client maintenant, vu
14 que je suis un analyste et que j'ai été, en fait,
15 pendant plus de trois ans à temps plein à l'Union
16 des consommateurs, les associations de
17 consommateurs ont des positions là-dessus par
18 rapport à l'usage du crédit.

19 Ce qu'on voit généralement comme
20 comportement des clients résidentiels trop souvent
21 - pas tout le temps mais trop souvent - il y a deux
22 types d'utilisateurs de crédit : les gens qui
23 veulent payer vite sans se casser la tête puis ils
24 ont des revenus réguliers mais suffisants « Mais on
25 verra à la fin du mois » des fois ça comporte des

1 risques d'oubli aussi puis d'intérêts inutiles sur
2 des soldes que tu aurais pu acquitter autrement.

3 Mais il y a aussi une bonne part de clients
4 qui sont sous pressions budgétaires, qui sont
5 tentés d'utiliser ce mode de paiement là. Et là,
6 bien ça aggrave la situation doublement parce
7 qu'ils vont avoir des frais de service en plus à
8 payer, plus des frais d'intérêts sur des soldes
9 qu'ils ne sont pas préparés à payer parce qu'ils
10 pellettent leurs problèmes budgétaires par en
11 avant, en dessous du tapis.

12 Donc, pour toutes ces raisons-là, je
13 partage, je pense que le statu quo est souhaitable.
14 Il n'y a pas de nécessité d'offrir un service comme
15 celui-là, délégué spécifiquement à une entreprise à
16 l'externe. Il n'y a rien qui empêche
17 individuellement les clients d'avoir recours à ce
18 mode de paiement là si Gazifère veut ou peut et/ou
19 peut l'autoriser autrement. Voilà.

20 Me STEVE CADRIN :

21 Q. [224] Je n'aurai pas de questions pour le témoin,
22 il est disponible pour les contre-interrogatoires.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Alors, y a-t-il des intervenants qui souhaitent
25 poser des questions à monsieur Blain? Non? Maître

1 Barriault? Non.

2 INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

3 Me SIMON TURMEL :

4 Q. [225] Ça tombe bien, alors nous pouvons y aller en
5 dialogue. Vu que je suis le premier à parler avec
6 vous dans les questions, personne d'autre a des
7 questions mais c'était, en fait, je désirais parler
8 de ce point-là lors de l'audience parce que, vous
9 savez, la Régie, par l'article 5, doit s'assurer de
10 concilier à la fois les intérêts de l'un et l'autre
11 et dont celui du consommateur. On a parlé beaucoup
12 d'efficacité énergétique et le volet environnement.
13 Le volet économique est assez bien développé et
14 j'avais cette préoccupation-là des consommateurs.

15 Puis je regardais le mandat de l'ACEFO qui
16 disait que l'ACEFO regroupe les consommateurs,
17 c'est la pièce ACEFO-0002, afin de promouvoir leurs
18 droits et offrir des services, notamment dans le
19 domaine du budget de l'endettement.

20 Alors, je me suis dit que vous étiez
21 probablement responsables, en partie, de la veuve
22 et de l'orphelin alors ma préoccupation était celle
23 que vous avez identifiée : non pas le fait que la
24 carte de crédit doit être accessible directement,
25 offert directement par Gazifère mais est-ce que ça

1 soulève une inquiétude le fait qu'on permette à un
2 tiers qui va garder une cote, en quelque sorte, et
3 que je dirais que certains consommateurs vont
4 tomber dans le panneau ou augmenter leur
5 problématique. C'était plus ça l'angle de ma
6 question. Quand je dis « leur problématique »,
7 leurs problèmes financiers en quelque sorte.
8 C'était là qu'était orientée ma question. Et la
9 réponse que vous m'avez donnée, je ne l'ai pas bien
10 saisie, le dernier bout de votre réponse. « Nous
11 favorisons le statu quo mais si Gazifère veut le
12 promouvoir, c'est correct. ». Est-ce que c'est ça
13 que vous avez dit?

14 R. J'ai peut-être utilisé... Si j'ai utilisé le mot
15 promouvoir, c'est accidentel. Veut offrir la
16 possibilité de payer par crédit, on ne pourra pas
17 l'empêcher mais, effectivement, d'abord je ne suis
18 pas gardien non plus ni de la veuve ni de
19 l'orphelin.

20 Q. [226] Non.

21 R. Je suis juste analyste externe mais la réalité
22 c'est que, effectivement, les associations de
23 coopératives d'économie familiale font toutes de la
24 consultation budgétaire, intercèdent pour des
25 consommateurs résidentiels auprès de fournisseurs

1 de services, dont les fournisseurs d'énergie, et
2 ils prennent même des ententes, aident les gens à
3 prendre des ententes de paiement plutôt que de se
4 placer dans des situations de défaut qui sont
5 perpétuées indéfiniment puis qui s'aggravent. Et
6 disons qu'une disponibilité additionnelle de
7 possibilité de paiement en l'absence de capacité
8 budgétaire rétablie, pour un consommateur
9 résidentiel qui est en difficulté budgétaire, ce
10 n'est pas un très beau scénario.

11 Q. [227] Hum, hum.

12 R. C'est un peu le pire scénario qu'on peut imaginer
13 parce que, là, non seulement il n'est pas capable
14 d'acquitter le solde de sa facture de consommation
15 d'énergie déjà, non seulement il a déjà des frais
16 d'intérêts et/ou des frais de service de son
17 fournisseur de service qui s'accumulent sur sa
18 facture, en plus, il va faire usage d'une carte de
19 crédit dont il ne pourra pas acquitter le solde et
20 auquel vont se rajouter d'autres intérêts puis, en
21 plus de tout ça, comme si ce n'était pas suffisant,
22 on va rajouter des frais de service pour les
23 paiements comme tels? C'est un peu le pire scénario
24 de paiement qu'on peut imaginer, si ma réponse est
25 plus claire comme ça.

1 Q. [228] Elle est très claire, merci.

2 R. Je vous en prie.

3 (16 h 15)

4 LE PRÉSIDENT :

5 Maître Tremblay, je ne vous avais pas demandé si
6 vous aviez des questions.

7 Me LOUISE TREMBLAY :

8 Oui, j'ai remarqué que vous ne me l'aviez pas
9 demandé.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Mais, vous ne vous êtes pas levée, là, ça fait
12 que...

13 Me LOUISE TREMBLAY :

14 Là je me suis dit que vous étiez pour arriver à moi
15 à un moment donné.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Je ne peux pas vous oublier. Non.

18 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me LOUISE TREMBLAY :

19 Q. [229] Mais, j'aurais peut-être juste une question
20 de précision. Vous avez précisé tantôt, puis peut-
21 être que j'ai mal compris, vous avez dit « je
22 partage la même opinion que mon collègue de la FCEI
23 sur la question des cartes de crédit. » Alors,
24 c'est peut-être parce que j'ai mal compris la
25 position de la FCEI, mais la position de la FCEI

1 appuyait Gazifère dans le fait de faire affaire
2 avec un tiers. Alors, à mon avis, vous n'appuyez
3 pas la FCEI, là.

4 M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN :

5 R. Alors, j'ai mal compris la position de la FCEI.

6 Q. [230] À moins que, moi, je ne l'aie pas bien
7 comprise non plus.

8 R. Bien, vous m'obligez à le préciser, c'est tant
9 mieux. Moi, j'avais compris de la position de mon
10 collègue Gosselin, qu'il disait « bien, il n'y a
11 rien qui peut empêcher de toute façon » et j'en
12 déduisais qu'il n'y avait rien de proposé.

13 Q. [231] Alors que, vous, vous...

14 R. Alors, moi, je dis, il n'y a pas... il n'y a pas de
15 nécessité et il y a même un risque, en fait, pour
16 certaines catégories de clientèle. Si Gazifère peut
17 administrer des paiements par carte de crédit sans
18 intermédiaire, pour ce qui est des ménages
19 résidentiels à faible revenu ou en difficulté
20 budgétaire, c'est un moindre risque. C'est ça ma
21 conclusion.

22 Mais, si Gazifère veut faire affaire à un
23 contractuel externe pour gérer ce service de
24 paiement là à sa place, bien, ce sera un nouveau
25 risque pour des clients qui, de toute façon, sont

1 des adultes qui vont se mettre dans le pétrin quand
2 même. Ils auront juste plus de chance de se mettre
3 dans le pétrin.

4 Q. [232] Parfait. Merci beaucoup. Je n'ai pas d'autres
5 questions. Merci.

6 ÉCHANGES DE PART ET D'AUTRE

7 LE PRÉSIDENT :

8 Merci. La formation n'a pas d'autres questions,
9 donc, monsieur Blain, merci, vous êtes libéré. Ceci
10 conclut pas loin de notre journée. Puis ceci
11 conclut l'audition de la preuve. Maître Tremblay,
12 je ne vous ai pas demandé de prendre un engagement,
13 là, mais je pense qu'au retour du dîner je vous
14 avais demandé si c'était possible de mettre à jour
15 les pièces B-0214 et 223 puis vous n'êtes pas
16 obligé de me répondre là, mais je veux juste pas
17 que vous m'oubliez.

18 ÉCHANGES DE PART ET D'AUTRE

19 Me LOUISE TREMBLAY :

20 Alors, je vais vous répondre tout de suite, je suis
21 en mesure de le faire, là. Je pourrais vous dire
22 que les réponses, voyons, les pièces mises à jour
23 pourraient être déposées au plus tard lundi
24 prochain avant seize heures trente (16 h 30).
25 C'est-tu bon ça?

1 LE PRÉSIDENT :
2 Oui, oui, c'est parfait, c'est... il n'y a pas de
3 problème.
4 Me LOUISE TREMBLAY :
5 Alors, voilà!
6 LE PRÉSIDENT :
7 Merci. Ça fait que c'est dit, c'est noté.
8 Me LOUISE TREMBLAY :
9 C'est noté. Je suis... je me suis commise.
10 LE PRÉSIDENT :
11 Merci beaucoup. Donc... Oui.
12 Me STEVE CADRIN :
13 Vous n'oubliez pas de libérer notre témoin avant de
14 l'oublier.
15 LE PRÉSIDENT :
16 Je l'ai libéré. Non?
17 Me STEVE CADRIN :
18 Et je n'aurai pas de question en réinterrogatoire,
19 mais je faisais ça pour vous taquiner.
20 LE PRÉSIDENT :
21 Dois-je vous dire de retourner dans vos terres?
22 Me STEVE CADRIN :
23 Oui, bien, c'est ça.
24 LE PRÉSIDENT :
25 Mais, c'est pas sûr que vous allez revenir.

1 Me STEVE CADRIN :

2 C'est ça que je vais faire. Merci beaucoup.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Alors, oui, Monsieur Blain, vous êtes libéré et
5 merci beaucoup.

6

7 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

8

1

2

Nous, soussignés, DANIELLE BERGERON et JEAN

3

LAROSE sténographes officiels dûment autorisés à

4

pratiquer avec la méthode sténotypie, certifions

5

sous notre serment d'office que les pages ci-dessus

6

sont et contiennent la transcription exacte et

7

fidèle de la preuve en cette cause, le tout

8

conformément à la Loi;

9

10

Et nous avons signé :

11

12

13

14

DANIELLE BERGERON

15

Sténographe officielle

16

17

18

19

20

JEAN LAROSE

21

Sténographe officiel