RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE POUR LA FERMETURE RÉGLEMENTAIRE
DES LIVRES DE GAZIFÈRE INC. POUR LA PÉRIODE DU
1er JANVIER 2016 AU 31 DÉCEMBRE 2016, DEMANDE
D'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT
ET DEMANDE DE MODIFICATION DES TARIFS DE
GAZIFÈRE INC. À COMPTER DU 1er JANVIER 2018

DOSSIER : R-4003-2017 Phase 2

RÉGISSEURS : Me LOUISE ROZON, présidente
Mme LOUISE PELLETIER,
Mme FRANÇOISE GAGNON

AUDIENCE DU 6 NOVEMBRE 2017

VOLUME 1

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me ALEXANDRE BELLEMARE
procureur de la Régie;

DEMANDERESSE :

Me ADINA GEORGESCU,
Me LOUISE TREMBLAY
procureures de Gazifère Inc.

INTERVENANTS :

Me Caroline Charron
procureure 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 Jean-Philippe Therriault
procureur de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (Section Québec) (FCEI)

Me Geneviève Paquet
procureur 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

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
LISTE DES PIÈCES	6
PRÉLIMINAIRES	7
PREUVE DE GAZIFÈRE INC. Panel 1 - Prolongation de la durée des programmes commerciaux à titre de projets pilotes, modalités du nouveau service-T de Dawn, mise en place de mesures d'allégement réglementaire, modifications au texte des Conditions de service et tarif	8
JEAN-BENOÎT TRAHAN	9
JULIE-CHRISTINE LACOMBE	9
INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU	9
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :	47
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	72
INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE	88
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	104
PANEL 2 PGEÉ	110
FRANÇOIS BOULANGER	110
M. JEAN-BENOIT TRAHAN	110
Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE	110
INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU	111
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CAROLINE CHARRON	120
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	127

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN 133

INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE 142

INTERROGÉS PAR LA FORMATION 165

PREUVE DE L'ACEFO

JEAN-FRANÇOIS BLAIN 179

INTERROGÉ PAR Me CAROLINE CHARRON 180

INTERROGÉ PAR LA FORMATION 198

PREUVE DE L'ACIG 202

ESTHER FALARDEAU 203

INTERROGÉE PAR Me GUY SARAULT 203

CONTRE-INTERROGÉE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN 215

INTERROGÉE PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE 217

INTERROGÉE PAR LA FORMATION 230

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1(GI) : En référence au tableau, colonne Projections 2017, de la page 18 du document GI-19, Document 2, vérifier si le nombre de participants (280) a un impact sur les bénéfices totaux durant la durée de vie (Demandé par SÉ-AQLPA) 135

E-2 (GI) : En référence au tableau, colonne Projections 2017, de la page 18 du document GI-19, Document 2, vérifier s'il est cohérent que le TNT ratio se détériore entre 2017 et 2018 alors que le TCTR s'améliore (Demandé par SÉ-AQLPA) 136

E-3 (GI): En référence au tableau sur le calcul des économies unitaires, page 21, vérifier l'unité de mesure du facteur de conversion entre les wattheures et les mètres cubes (Demandé par SÉ-AQLPA) 137

E-4 (GI): Page 22, réviser la deuxième équation (Demandé par SÉ-AQLPA) 138

E-5 (GI) : Indiquer les modalités d'application de la subvention dans le cas d'une location 178

LISTE DES PIÈCES

		PAGE
B-0369 :	Présentation PowerPoint de Gazifère (GI-18, Document 1.2	11
B-0370 :	Présentation PowerPoint intitulée « Plan global en efficacité énergétique »	112
A-0030 :	Évaluation de programme de chauffe-eau sans réservoir à condensation	150
A-0031 :	Étude de potentiels technico-économique de Gaz Métro	159

L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce sixième (6e) jour du mois de novembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du six (6) novembre deux mille dix-sept (2017), dossier R-4003-2017. Demande pour la fermeture réglementaire des livres de Gazifère inc. pour la période du 1er janvier 2016 au 31 décembre 2016, demande d'approbation du plan d'approvisionnement et demande de modification des tarifs de Gazifère inc. à compter du 1er janvier 2018.

Les régisseurs désignées dans ce dossier sont maître Louise Rozon, présidente de la formation, ainsi que madame Louise Pelletier et madame Françoise Gagnon.

Le procureur de la Régie est maître Alexandre Bellemare.

La demanderesse est Gazifère inc. représentée par maître Adina Georgescu et maître Louise Tremblay.

Les intervenants qui participent à la présente audience sont :

Association coopérative d'économie familiale de l'Outaouais (ACEFO) représentée par maître Caroline

Charron.
Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG) représentée par maître Guy Sarault.
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (Section Québec) représentée par maître Jean-Philippe Therriault.
Groupe de recherche appliquée en macroécologie représentée par maître Geneviève Paquet.
Stratégies énergétiques et Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique représentées par maître Dominique Neuman. Poursuite de l'audience.
LA PRÉSIDENTE :
Tantôt, j'ai salué tous les participants, mais vous n'étiez pas très nombreux, donc je vous salue à nouveau. On va donc débuter avec la preuve du Panel numéro 1 pour Gazifère.

PREUVE DE GAZIFÈRE INC. Panel 1 - Prolongation de la durée des programmes commerciaux à titre de projets pilotes, modalités du nouveau service-T de Dawn, mise en place de mesures d'allégement réglementaire, modifications au texte des Conditions de service et tarif

L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce sixième (6e) jour du mois de novembre, ONT COMPARU :

JEAN-BENOÎT TRAHAN
JULIE-CHRISTINE LACOMBE

SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, déposent et disent :

INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU :

Alors, une autre présentation PowerPoint fera partie de ce panel et elle est en train d'être distribuée puis je vais peut-être attendre qu'on finisse la distribution avant de commencer. Merci, Madame la Greffière.

Alors, bien entendu, monsieur Trahan et madame Lacombe sont toujours sous le même serment. Alors, l'affidavit de monsieur Trahan est déjà déposé au dossier pour le dépôt et l'adoption de la preuve documentaire portant sur la phase 2 du présent dossier, porte notamment sur toute la preuve documentaire en lien avec les sujets qui seront abordés dans le cadre du présent panel.

Toutefois, concernant le sujet plus particulier de l'allégement réglementaire, monsieur

Trahan entend également témoigner devant vous ce matin à l'aide d'une présentation PowerPoint que l'on voit à l'écran.

Alors, monsieur Trahan, avez-vous bien l'intention de témoigner dans le cadre du présent panel à l'aide d'une présentation PowerPoint intitulée « Indicateur »?

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

R. Oui.

Q. **[1]** Cette présentation PowerPoint a-t-elle été préparée par vous ou sous votre supervision?

R. Oui.

Q. **[2]** Avez-vous des modifications ou des corrections à apporter à cette présentation PowerPoint?

R. Non.

Q. **[3]** Adoptez-vous cette présentation PowerPoint comme constituant une partie de votre preuve écrite dans le présent dossier?

R. Oui.

Q. **[4]** Alors, merci. La présentation PowerPoint intitulée « Indicateur » est donc déposée sous la cote GI-18, Document 1.2, cote de la Régie B-0369. Merci.

B-0369 Présentation PowerPoint de Gazifère (GI-18,

Document 1.2

R. Alors, bonjour. De retour, Mesdames les Régisseurs et puis bonjour à tous également pour ceux qui n'étaient pas présents précédemment.

Bien, écoutez, je vous aborderai uniquement sur un sujet, c'est-à-dire l'indicateur. Pour le reste, on se limitera à la preuve documentaire à ce jour. Je crois qu'il est important de cadrer la proposition d'un indicateur qui est faite par Gazifère. On m'entend bien? Je vois... Oui. O.K. Donc, il y a eu quand même plusieurs débats au cours des dernières années, mais on veut juste bien représenter, bien cadrer.

Gazifère reste un distributeur de petite taille. On parle de moins de cent (100) employés chez Gazifère. Donc, lorsqu'on prend en considération des propositions, il faut toujours avoir cet élément-là en tête. Et donc conséquemment, je vous le resoumets pour commencer.

Et, bien entendu, on a des ressources qui sont limitées. C'est un débat et des discussions qu'on a avec la Régie depuis quelques années. Et ça, ça a un phénomène où ça nous empêche à l'heure actuelle de développer l'entreprise au rythme

optimal, donc ça réduit le rythme du développement de l'entreprise. Et quels sont les effets de ça? Bien, c'est des délais dans la capacité de livrer des projets. C'est des besoins également d'ajouter des ressources.

Et quand on parle de projets, c'est pas juste des projets d'investissements. Vous savez, on a aussi des demandes, par exemple, de reporter des dossiers, des groupes de travail avec la Régie qui sont reportés parce que malheureusement on n'a pas les ressources pour être capable d'y arriver. Donc, c'est la situation dans laquelle on est.

Et ça nous amène à deux années où les charges d'exploitation ont été évaluées de manière complète, soit en deux mille seize (2016) et deux mille dix-sept (2017). Et ça, ça faisait suite à un mécanisme incitatif qui a été en place pendant dix (10) ans.

Alors, qu'est-ce qu'on en découle de tout ce petit cadre rapide que je vous resoumets? Bien, les capacités de gains de productivité chez Gazifère sont limitées. La Régie en a pris acte dans sa décision sur le mécanisme incitatif et a incité Gazifère à être en coût de service pendant quelques années. Et donc conséquemment à ces

décisions-là, c'était le cadre dans lequel, nous, on a réfléchi. Comment on peut alléger? Comment on peut proposer des mesures d'allégement à la Régie dans la mesure où on reste en mode coût de service, mais dans lequel on viendrait alléger le processus réglementaire. Et à cet égard, la Régie nous avait également incités, là, à trouver des mesures d'allégement réglementaire.

(9 h 56)

Donc, avec ce cadre, on a regardé rapidement, bon, on a parlé ce matin de la possibilité d'avoir un tarif uniforme pour l'année au niveau du marché du carbone, donc c'est un allégement déjà qu'on propose. Et, ici, on en a un deuxième, qui est sur un sujet qui... qui a été une grande partie des débats qu'il y a eu au cours des dernières années, qui est les charges d'exploitation.

Donc, pourquoi un indicateur plutôt qu'un indice? Donc, beaucoup, beaucoup de discussions qui ont tourné autour de ces éléments. En réalité, le premier élément, on vous disait dans le cadre dans lequel on devait vivre, c'est un cadre qui est en mode coût de service. Donc, pour nous, si on s'en va dans la situation d'un indice, par exemple,

inflation, facteur productivité, facteur de croissance, et qu'on applique le résultat de l'indice dans le coût de service, on se retrouve à être capable de battre le coût de service... pas le coût de service mais l'indice c'est-à-dire, et on tombe donc en mécanisme incitatif. Que ce soit limité aux dépenses d'exploitation, que ce soit global, on tombe dans le cadre d'un mécanisme incitatif. Et on croyait que la Régie ne nous incitait pas à aller en ce sens, donc on cherchait une autre alternative et c'est pour ça qu'on vous propose un indicateur.

Avec l'indicateur, ce qu'on vous propose, c'est non pas de venir appliquer les résultats de l'indicateur mais plutôt le budget proposé par Gazifère. La différence c'est que l'indicateur permettrait d'alléger le processus réglementaire dans la mesure où le budget serait inférieur à cet indicateur puisque, à ce moment-là, le budget soumis serait autorisé d'emblée s'il est inférieur à l'indicateur.

Il y a eu différentes discussions qui ont eu lieu en disant : « Bien, on pourrait peut-être simplement faire comme Gaz Métro, appliquer un deux pour cent (2 %) de croissance ou l'inflation. »

C'est quelque chose qu'on a répondu dans le cadre du dossier sur le mécanisme incitatif, que ce n'était pas une opportunité... une option viable pour Gazifère à l'heure actuelle par sa petitesse mais également par ses besoins de ressources, dans lesquels je soumettais le cadre précédemment. Donc, ce n'est pas une option qui, pour nous, nous apparaît faisable et donc, conséquemment, on n'a pas été dans ce sens. Et, de toute manière, si on vient appliquer et qu'on tombe en mode indice, bien, on retombe encore une fois en mode mécanisme.

L'autre élément également qu'on a vécu dans le cadre du retour au coût de service, ça a été le manque d'information qui est apparu clairement autant au niveau de l'entreprise Gazifère que pour la Régie ou les intervenants. Donc, ça a créé deux années pénibles de recherches et de trouvailles d'information sur plusieurs années. Et donc, il y a eu comme une perte de connaissance de l'entreprise durant la période du mécanisme incitatif qui nous a incités, en vous proposant l'indicateur, à ne pas tomber, ce qu'on appelle souvent dans les mécanismes incitatifs, les « black box ».

Bien entendu, s'il n'y a pas de questions et autres, il y a toujours une limitation dans la

compréhension des informations qui peuvent vous être soumises mais, malgré tout, en déposant l'ensemble de l'information, il y a tout de même un suivi de l'information qui est fait année après année, qui permet de maintenir un minimum de connaissances, là, dans le processus et donc, qui devrait rendre les périodes, dans la mesure où ce serait un « black box », une période de transition moins lourde que ce qu'on a vécu. Donc, on voulait également répondre à ce phénomène-là. C'est sûr que c'est un allégement qui n'est pas aussi grand chez nous, hein, parce qu'à chaque année, on va être obligé de maintenir un niveau d'information et de travail pour vous. Bien, « pour vous » étant pour le dépôt à la Régie. Mais, par ailleurs, on pense que c'est un gain à long terme qui en vaut la chandelle. Donc, c'est pourquoi on a proposé cette méthode-là dans ce cas-ci.

Alors, si on va un peu plus sur les composantes. Bien, les composantes du facteur... de l'indicateur, bien, le premier, c'est l'inflation. C'est un facteur connu et reconnu, donc je ne m'attarderai pas sur ce sujet.

L'autre élément qui a fait un peu plus jaser dans le cadre du dossier c'est le facteur de

1 croissance qui est associé au nombre de clients.
2 Donc, d'emblée, il faut reconnaître que c'est un
3 facteur qui est connu et reconnu. Qui a été utilisé
4 depuis mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999)
5 chez Gazifère, autant sur un mode d'indice au
6 niveau des charges d'exploitation qu'au niveau des
7 charges complètes, là, de l'entreprise. Donc, ce
8 n'est pas un facteur qui est inconnu.
9 Le premier élément qu'on vous indique
10 également c'est qu'il y a un facteur de
11 productivité qui est intrinsèque à l'indicateur
12 qu'on vous propose. C'est-à-dire que, dans la
13 mesure où on va appliquer le budget et non pas le
14 résultat de l'indicateur, l'écart entre le budget
15 et l'indicateur devient, par incidence, ce fameux
16 facteur de productivité qu'on retrouve dans le
17 cadre d'un mécanisme incitatif.
18 La différence c'est que, dans le cas de
19 Gazifère, il devient variable annuellement, et,
20 quant à nous, ça nous représente davantage. Donc,
21 on a parlé, au cours des dernières années, du
22 fameux phénomène de la marche chez nous. En tant
23 que petite entreprise, si je dois augmenter une
24 ressource, bien, souvent, pendant un certain nombre
25 d'années, je ne l'augmenterai pas. Je ne peux pas

ajouter un dixième de ressource tout le temps puisque ça ne fonctionne pas comme ça dans le marché du travail. Donc, on subit pendant une certaine période et, à un moment donné, on ajoute quelqu'un. Donc, on va avoir du zéro zéro et, à un moment donné, on a un coût. Donc, c'est le fameux phénomène de la marche.

Donc, si on a un indice, bien, c'est comme s'il fallait que je rajoute tout le temps des petits morceaux, des petits morceaux à chacune des années et, ça, bien, ce n'est pas nécessairement fonctionnel pour nous à cause de notre petitesse. Donc, en fonctionnant avec un facteur de productivité, si on veut, variable, basé... qui va être l'écart entre le budget et l'indicateur, bien, ça fait en sorte que le facteur de productivité est toujours présent, que le facteur de productivité va toujours être donné à cent pour cent (100 %) aux clients. Donc, c'est toujours dans le même ordre d'idées qu'un fameux indice mais qui va être mieux adapté à la situation réelle de Gazifère.

(10 h 01)

Est-ce que c'est quelque chose qui va se réaliser? Bien, on le voit, pour deux mille dix-huit (2018), notre indicateur est de trois

soixante-dix-neuf (3,79), alors on vous l'a déposé récemment dans le cadre du dossier mais il était déjà en preuve, on l'avait déjà un peu anligné. La hausse budgétaire est de deux point huit pour cent (2.8 %), donc on a l'équivalent d'un facteur de productivité de près de un pour cent (1 %) qui serait intégré pour le budget de deux mille dix-huit (2018).

Alors, quelles sont les préoccupations qui ont été soumises dans le cadre de ce dossier? Un premier élément que nous, en tout cas, c'est le sentiment qu'on a eu, c'est que Gazifère va toujours fixer son coût de service au maximum de l'indicateur.

Donc, je tiens à vous rassurer à cet égard-là que, un, on le voit avec deux mille dix-huit (2018), ce n'est pas le cas, mais on n'a pas fait deux mille dix-huit (2018) pour le plaisir de vous montrer que ce n'était pas le cas. C'est un processus complètement indépendant, c'est-à-dire le budget se fait comme on le fait habituellement dans l'entreprise, il se fait secteur par secteur, directeur par directeur, et caetera, et caetera, et on compile à la fin le résultat. Donc, c'est vraiment dans cette optique-là qu'on veut faire le

travail et non pas, plutôt, de viser une atteinte d'une croissance ou autre, mais plutôt de faire simplement le budget selon les besoins réels de l'entreprise.

Deuxièmement, c'est que Gazifère va devoir détailler son budget à chacune des années. Donc, on ne peut pas détailler quelque chose qui n'existe pas, donc on va devoir détailler, on reste toujours sous serment, donc il faut détailler correctement l'ensemble des écarts. Donc, ça vient protéger également à cet égard-là. Et, s'il advenait, parce qu'on n'a pas, vous avez remarqué qu'on n'a pas demandé de durée ou de, on vous propose de l'utiliser d'une certaine manière jusqu'à ce qu'on ne l'utilise plus.

Et donc, conséquemment, s'il advient que vraiment c'est le cas, qu'à chaque année on est à trois point soixante-dix-huit (3,78) sur trois soixante-dix-neuf (3,79), bien, au moment de la décision procédurale, si la Régie juge qu'elle pense qu'il y a peut-être quelque chose qui ne fonctionne plus dans l'utilisation de l'indicateur, bien, elle aura tout le loisir au moment du dossier tarifaire, donc, de la procédurale, de refuser l'utilisation de l'indicateur.

Donc, ce n'est pas une proposition de type mécanisme incitatif totalement attachée où il n'y a plus personne qui peut sortir. L'objectif c'est de l'utiliser au maximum, bien sûr, parce que si on ne l'utilise jamais, on n'allégera rien. Mais c'est de se donner une manière de travailler un peu différente pour alléger le processus et non pas de retourner dans le cadre d'un mécanisme incitatif. C'est l'offre qu'on vous fait cette année.

L'autre élément, c'est que si jamais il y avait un dépassement au niveau de l'indicateur, que ce dépassement-là serait difficilement identifiable et donc, pourrait mener à des débats qui seraient sans fin avant de faire le débat sur l'élément du dépassement.

On vous soumet, on a répondu, je pense, à une réponse là-dessus à la DDR numéro 2 de la Régie, à la réponse 3.2, de manière très claire avec, justement, l'information qui est toujours présente, notamment avec les charges par nature, c'est assez facile d'identifier quel est l'élément, les ou l'élément qui devient sensible dans le dossier. Et donc, conséquemment, on pense qu'on est capable de passer ces étapes-là de manière allégée dans la mesure où les gens veulent travailler dans

cette optique-là.

Moi, ça conclurait ma présentation sur mon indicateur.

Q. **[5]** Alors peut-être une petite question complémentaire, supplémentaire qui n'est pas en lien avec l'indicateur directement. Ça porte plus particulièrement sur le facteur de croissance. Alors, Monsieur Trahan, est-ce que vous avez pris connaissance du mémoire de l'ACIG?

R. Oui.

Q. **[6]** Dans le cadre de son mémoire, aux pages 3 et 4...

R. Oui.

Q. **[7]** L'ACIG fait certains commentaires sur le rapport entre la variation du nombre de clients et la variation des charges d'exploitation. Elle questionne le lien entre les deux. Quelle est la position de Gazifère à cet égard?

R. Premièrement, j'aimerais vous rappeler que les facteurs de croissance sont quand même assez limités. Dans le cadre d'un type d'entreprise comme chez nous, il y a le facteur de croissance sur le nombre de clients, il y a le facteur de croissance sur les volumes, puis après ça, bien, ça devient des éléments plus diffus, plus complexes à

intégrer. Entre les deux, le facteur de croissance sur les clients, c'est celui qui est le plus adéquat à ce jour.

(10 h 07)

D'ailleurs, elle en arrive à la... avec une détermination que je ne remets pas en doute, mais que je n'ai pas évaluée et que je n'ai pas objectif d'évaluer puisqu'il n'était pas dans l'objectif d'aller voir un facteur de productivité, puisqu'un facteur de productivité, lorsqu'on fait ce type d'analyse là, normalement, on est supposé de le faire sur une longue période historique et, également, on doit évaluer le futur. On ne doit pas juste regarder ce qui s'est passé en arrière, il faut regarder le futur aussi pour évaluer ce qu'il en est.

Malgré tout, ce qu'elle en arrive, qu'il y a une certaine corrélation limitée dans ce qu'elle propose sur le fait que l'augmentation du nombre de clients a une incidence sur les coûts, ce qui n'est pas nécessairement sorcier, là, d'une certaine manière, hein, il faut mettre des lettres additionnelles, des timbres additionnels, donc il y a un certain nombre de coûts. Cependant, il est vrai qu'il y a une portion des coûts qui sont des

coûts qu'on appelle fixes, ou des coûts qui... où il y a des économies d'échelle qui y sont associées.

Donc, comment est-ce qu'on peut prendre en compte ces économies d'échelle là? Bien, ultimement, qu'est-ce qu'on fait lorsqu'on fait un facteur de productivité? Un facteur de productivité, c'est qu'on vient intégrer dans la productivité passée de l'entreprise les éléments de gain de productivité, mais également les éléments d'économies d'échelle historique. Et donc, conséquemment, lorsqu'on met en place un facteur de productivité, on a ces éléments-là qui y sont intégrés.

Dans l'indicateur qu'on vous propose, lorsqu'on propose d'utiliser non pas le résultat de l'indicateur, mais plutôt le résultat du budget comparativement à l'indicateur, on intègre ce facteur de productivité là simplement d'une manière différente d'un modèle un peu plus statique, là, dans son approche. Donc, c'est l'élé... le premier élément que je voulais mentionner.

L'autre élément, on se souviendra qu'il y a eu quand même des questions assez importantes et des débats concernant la période deux mille douze

(2012) à deux mille quinze (2015), qui est une période de mécanisme incitatif assez difficile pour Gazifère au niveau du nombre de croissance de la clientèle, et caetera, et caetera. Et en deux mille seize (2016), ça a été une année aussi, on le voit d'ailleurs avec les charges d'exploitation, où il y a eu une décision qui a été... qui a réduit les charges d'exploitation de manière importante à Gazifère, donc c'est une période, lorsqu'on veut le comparer, qui est très courte et qui, nécessairement, là, quant à nous, peut mener à des marges d'erreur qui sont très importantes. Donc, je voudrais juste mettre un bémol à cette proposition-là.

Mais moi, quand je le regarde d'un autre point de vue, un point de vue un petit peu plus « high level », si on veut, là, bien ce que je m'aperçois du résultat de ça, c'est qu'au bout de la ligne, en effet, il y a une corrélation entre les besoins de l'entreprise et la croissance de la clientèle. Est-ce que cette corrélation-là a... n'est pas complète, et ça, on ne s'en cache pas, c'est pourquoi on propose l'utilisation du budget et non pas de l'indicateur complet.

Q. **[8]** C'est tout, merci.

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[9]** Nous allons donc... Merci, Monsieur Trahan. Nous allons débuter avec le contre-interrogatoire de l'ACEF de l'Outaouais. Je crois que c'est maître Charron qui représente l'ACEF de l'Outaouais.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CAROLINE CHARRON :

Q. **[10]** Bonjour, Caroline Charron, Dufresne Hébert Comeau pour l'ACEFO. Je suis avec monsieur Jean-François Blain, mon analyste. Alors bonjour Mesdames les Régisseurs, Monsieur Trahan, Madame Lacombe, bonjour!

M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

R. Bonjour.

Q. **[11]** Nos premières questions ont trait à la prolongation de la durée des programmes commerciaux à titre de projets pilotes et, pour vous référer, peut-être un court préambule, mais au document auquel nous faisons référence, essentiellement, Gazifère demande la prolongation pour une année additionnelle des programmes commerciaux qui avaient été approuvés à titre de projet pilote, initialement pour deux ans par la décision D-2016-014. Dans la phase 1 du présent dossier, Gazifère indiquait en réponse aux demandes de renseignements de la Régie, et là je réfère au document déposé

sous la cote B-0115, GI-14, Document 1, à la page 40, la réponse 21.2. Que, et je cite,

> L'ajout de charge chez la clientèle ne permet pas la comptabilisation directe des volumes consommés par les nouveaux équipements.

Et que, un peu plus loin,

> ... dans la mesure où la Régie souhaite que Gazifère effectue ce type d'analyse, une méthodologie devra être mise en place pour estimer les volumes additionnels provenant des différents équipements.

Et en réponse à la demande de renseignements de l'ACEFO, dans la phase 2 du présent dossier, le document B-0188, GI-24, Document 1, à la réponse 4.3, Gazifère répond à l'ACEFO qu'elle ne prévoit pas proposer une méthodologie dans le cadre du présent dossier, mais plutôt dans le cadre du dossier de fermeture réglementaire de l'année deux mille dix-sept (2017).

(10 h 13)

Donc, la question essentiellement : qu'est-ce que Gazifère prévoit soumettre - et ça, là, pour notre meilleure compréhension - exactement dans le

cadre du dossier de fermeture deux mille dix-sept (2017)? Est-ce une proposition de méthodologie d'évaluation de la rentabilité des programmes commerciaux uniquement ou plutôt une évaluation de la rentabilité des programmes basée sur une méthodologie qui reste à définir?

M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

R. Ce qui a été demandé par la Régie, et je pense qu'il faut se rappeler c'est quoi la demande de la Régie, la Régie nous a demandé de faire un suivi sur la base de ces programmes-là. Lorsqu'on parle d'un projet-pilote, il y a plusieurs éléments qu'il faut prendre en compte, notamment la popularité des programmes. Donc, avant même de penser à une méthodologie, il faut voir les données qu'on observe. Et ce qu'il faut se rappeler c'est que dans le cadre des programmes commerciaux, c'est pas des programmes qui se sont envolés, pour différentes raisons, notamment des ressources limitées à l'intérieur de Gazifère. Donc, si on prend par exemple les programmes commerciaux pour le secteur commercial, on n'a aucun client à ce jour qui... qui a utilisé ce programme, donc en faire un suivi méthodologique ça reste assez complexe.

Maintenant pour ce qui est des programmes qui touchent plus le secteur résidentiel, il y a déjà toute une... une série d'informations qui a été soumise dans le cadre de la fermeture de la Phase 1 dans laquelle on a détaillé ce qu'on va pouvoir faire avec... en lien avec le programme multilogements, dans lequel on va être capable de sortir un certain nombre d'informations.

Par la suite, c'est des analyses qui vont devoir être faites pour déterminer ce qu'on peut retrouver. Donc, avant de commencer à essayer d'établir une méthodologie, il faut avoir une idée du portrait, il faut connaître nos données puis nos informations.

Alors je vais donner un exemple bien simple. Une résidence qui consomme beaucoup et qui rajoute un barbecue, c'est des petits volumes, la possibilité d'aller déterminer l'impact sur la base d'évaluation de facture est très difficile. Une résidence qui a un système de chauffage et qui rajoute un chauffe-eau, bien il est possible qu'on soit capable d'évaluer la nature de l'impact du chauffe-eau étant donné l'ampleur du volume, d'autant plus qu'en été il n'y a pas de chauffage, donc on est peut-être capable à ce moment-là de

venir faire d'autres évaluations qui nous permettent d'avoir une meilleure connaissance.

Donc, c'est ce type d'évaluation qu'on va faire. Lorsqu'on sera rendu et qu'on aura les données à la fin de l'année, il va nous faire plaisir de faire ce travail-là et de le déposer comme prévu dans le cadre du dossier de fermeture deux mille dix-sept (2017).

Q. **[12]** Donc, essentiellement, si on comprend bien et pour les éléments que vous venez de mentionner, vous prévoyez soumettre l'évaluation des programmes basée sur une méthodologie qui n'est pas encore définie. Et ce, sans savoir préalablement si la Régie va considérer cette méthodologie adéquate. Est-ce exact?

R. Ce n'est pas exact. Il y a déjà des informations qui ont été soumises dans le cadre du dossier de fermeture, Phase 1, dans lequel il y a déjà détermination d'informations qui vont être soumises. Maintenant il y a d'autres éléments où on va continuer à travailler et à trouver l'information et la manière de la proposer à la Régie. C'est un « work in progress », ces projets-là, donc c'est ce qu'on va faire. On va travailler tranquillement ensemble, puis on va analyser ça

ensemble, puis on va soumettre l'information à tout le monde pour avoir un éclairage le plus grand possible. Puis on prendra les bonnes décisions en temps et lieu.

Q. **[13]** Et donc, l'échéancier réglementaire annuel habituel, là, ça nous amène où à peu près étant donné que pour la date de la fermeture du... la date du dossier de fermeture deux mille dix-sept (2017), pardon, ce serait la Phase 1 du dossier qui serait déposé vers la fin avril, qui nous amène à une décision de la Régie potentiellement finale en juillet deux mille dix-huit (2018), par exemple. Alors, essentiellement au niveau peut-être d'un échéancier ou des dates, là, que vous pourriez nous indiquer, ça nous amène où?

R. Bien, vous venez de les mentionner. Avril, c'est le dépôt du dossier de fermeture, puis fin juillet c'est la décision de la Régie.

Puis si je peux rajouter, là, je vois qu'il y a comme un problème de « timing », là, mais je veux dire la vie roule, hein, la vie continue. C'est pas... c'est pas quelque chose qui s'arrête. On ne peut pas partir un programme pilote, arrêter le programme pilote, analyser tout ça, puis repartir ça deux ans après, là. Tout ce qu'on a

réussi à bâtir pendant deux ans, on le fait disparaître. C'est un peu la même chose quand on fait des programmes d'efficacité énergétique, quand on met des... des arrêts dans un programme, repartir le programme c'est toujours plus lourd. Donc, on n'est pas dans une situation où les programmes commerciaux sont en explosion, c'est pas comme s'ils étaient surutilisés. Donc, c'est simplement, il faut permettre au temps de faire son oeuvre, de ramasser l'information, traiter l'information puis faire les ajustements par la suite lorsqu'il sera nécessaire de les faire.

(10 h 19)

Q. **[14]** Merci. Pardonnez-moi pour le délai, mon analyste me soumettait un élément dans une décision en lien avec ce que vous avez répondu un peu plus tôt, c'est-à-dire que vous avez fait essentiellement ce que la Régie avait demandé. Dans la décision D-2017-081, décision qui a été rendue dans le cadre de la phase 1 du présent dossier, au paragraphe 147, je vous lis un extrait de la décision.

> Aux fins du suivi, Gazifère a déposé des analyses financières de rentabilité qui reprennent

essentiellement les mêmes hypothèses de consommation que lors de sa demande initiale. Selon la Régie, un tel suivi ne permet pas de déterminer si, à la lumière des premiers résultats, le programme s'annonce rentable ou non pour tous les types d'appareil, ni de valider la fiabilité des données servant au calcul de la rentabilité du programme.

Cela étant, essentiellement, est-ce qu'on peut affirmer sans se tromper que le suivi demandé n'a pas été fait?

R. Non.

Q. **[15]** Avez-vous des précisions à apporter par rapport à l'extrait que nous venons de vous lire?

R. Non, moi je reviens à la même position : c'est un travail de collaboration dans lequel on tente de trouver les meilleures informations possibles pour essayer d'améliorer les programmes commerciaux, au niveau de la connaissance également de ces programmes. Il y a eu des échanges qui ont eu lieu dans le cadre de ce dossier pour évaluer différentes alternatives de méthodologie pour essayer de déterminer des choses.

Il faut se rendre compte également que les coûts qui sont associés aux programmes commerciaux dans certains cas sont très limités, que faire des analyses très précises va impliquer des coûts très importants. On a regardé, par exemple, l'option du sous-mesurage : une belle opportunité, on pourrait sous-mesurer tous les appareils. On parle de milliers et de milliers et de milliers de dollars d'investissement alors qu'on donne à peine huit cents dollars (800 $) de subvention par année dans un programme.

Donc, à un moment donné, il faut évaluer les coûts et les bénéfices d'agir et pas simplement agir coûte que coûte. Et c'est ce qu'on fait de manière à respecter les résultats qui vont découler de ça et les implications également au niveau des coûts qui vont découler de cela.

C'est pour ça qu'on cherche plutôt à établir des méthodologies les plus simples possibles qui vont être au moindre coût et que ces méthodologies-là vont se faire initialement avec les données, lorsqu'on aura ces données-là. Et à partir de là, on va y aller sur les éléments qu'on est capable d'éliminer, on va essayer de s'entendre « Ah bien, vous voyez, les chauffe-eau,

je pense qu'on est arrivés avec une belle méthodologie, on est heureux de ça. » Bien après ça, on va travailler sur les autres éléments.

On va essayer de tous les travailler ensemble, bien entendu, mais il y en a qui vont être plus faciles à déterminer, d'autres vont être malheureusement plus difficiles. À ce moment-là, bien, il faut prendre également une analyse coût-bénéfice avant de décider de se lancer dans des grandes charges.

Si je reviens au sous-mesurage, juste pour peut-être l'évaluer, parce qu'on a regardé l'option du sous-mesurage lorsque la Régie nous a posé des questions là-dessus. Alors, j'imagine un barbecue, par exemple, un sous-mesurage doit faire après l'entrée du gaz naturel dans la maison. Ce qui veut dire que non seulement je dois intégrer une ligne dédiée au barbecue, et donc aller mettre un compteur à partir de l'endroit où la ligne dédiée du barbecue existe, ça veut dire il faut que je fasse ça à l'intérieur de la maison.

Il y a des problèmes de sécurité et d'assurance qui s'ajoutent à la situation. Il faut pénétrer dans la résidence pour aller chercher l'information sur le compteur. Il faut probablement

défaire des murs, défaire des plafonds pour être capable d'insérer le compteur. Et il va y avoir une grosse boîte grise à l'intérieur du sous-sol de l'individu.

Donc, vous savez, c'est beau mettre en place des méthodologies puis de trouver des solutions mais encore faut-il que ce soit fonctionnel et c'est ça qu'on cherche à faire, quelque chose qui va être le moins coûteux possible et qui va donner les meilleurs résultats possibles.

Q. **[16]** Merci, Monsieur Trahan. Les prochaines questions concernent la mise en place des mesures d'allégement réglementaire proposées. Vous proposez de remplacer l'examen détaillé des dépenses d'exploitation tel qu'il se fait actuellement par une évaluation de leur caractère raisonnable basée sur un indicateur. Et là, je réfère à votre témoignage déposé sous la cote B-0170, le document GI-18, Document 1, aux pages 4 à 9.

Et donc, dans certains cas qui pourraient survenir selon les modalités d'appréciation des dépenses d'exploitation qui sont proposées, un débat préalable pourrait être engagé entre des intervenants et le Distributeur à l'effet d'examiner ou pas, en particulier, l'évolution d'un

poste de dépense.

À quel moment, selon Gazifère, à partir du dépôt d'un dossier tarifaire, le débat serait requis à l'effet d'examiner ou pas l'augmentation d'un poste de dépense en particulier? À quel moment est-ce que ce débat aurait lieu, essentiellement? (10 h 24)

R. J'aurais besoin d'une précision sur votre question. Quelle nature de charge? Est-ce que ça serait uniquement sur les charges qui dépassent l'indicateur?

Q. **[17]** Essentiellement, dans un cas où les charges totales ne dépassent pas le niveau de l'indicateur, mais que la Régie ou un intervenant juge qu'une dépense devrait faire l'objet d'un tel examen.

R. Ce qu'on vous propose, c'est dans la mesure où l'indicateur... que les charges d'exploitation ne dépassent pas l'indicateur, l'indicateur soit appliqué, à moins que la Régie en décide autrement au moment de la décision procédurale, c'est-à-dire qu'au moment de la décision... du dépôt de la preuve de Gazifère, il y aura une demande d'utiliser l'indicateur sur un dossier tarifaire, et au moment de la décision procédurale et de l'établissement des enjeux, la Régie déterminera, à

ce moment-là, l'utilisation de l'indicateur ou pas, et dans la mesure où c'est « ou pas », bien entendu, il y aurait, à ce moment-là, débat complet, dans la mesure où l'indicateur est retenu par la Régie sur la première décision procédurale, à ce moment-là il n'y aurait pas de débat qui serait autorisé sur le sujet.

Et je repréciserais, l'objectif de l'indicateur, c'est de l'utiliser, ce n'est pas simplement de faire semblant qu'il est là, puis à toutes les années, de trouver des affaires à venir contester. Si on veut un allégement, il faut y croire puis il faut l'utiliser.

Q. **[18]** Pour la phase 3 du présent dossier, la preuve déposée la semaine dernière, le deux (2) novembre plus précisément, est constituée d'environ cent soixante-trois (163) pièces cotées B-0196 à B-0359. Gazifère a-t-elle considéré ou est-elle disposée à considérer d'autres pistes d'allégement réglementaire, par exemple, et il peut y en avoir d'autres, mais regrouper des pièces relatives à des décisions qui auraient été rendues par l'Ontario Energy Board, de sorte que l'on pourrait identifier plus précisément les pièces où il y aurait un vrai débat à faire?

R. On est ouvert à toute option d'allégement. On en a proposé deux cette année dans le cadre du dossier. Cette année, aussi, il faut évaluer qu'au niveau de l'allocation des coûts, il y avait une demande particulière d'évaluer, à la demande de la Régie, deux situations, donc on a comme deux études d'allocations de coûts plus deux études de... propositions tarifaires qui ont dû être déposées, donc, à la demande de la Régie, ce qui est un élément exceptionnel, qui ne se représente pas à chaque année. Et quant à la nature et au nombre de pièces déposées associées, par exemple, à l'allocation des coûts et au changement tarifaire, c'est une manière de procéder qui pourrait être améliorée, on en convient, puis on va... c'est quelque chose qu'on va évaluer au cours de la prochaine année si c'est possible de déposer différemment.

Q. **[19]** Qu'est-ce que, essentiellement, Gazifère entend, à ce moment-là, par allégement réglementaire, précisément? Est-ce qu'il s'agit d'une réduction des exigences réglementaires ou plutôt d'un allégement du processus, des charges de travail qui y sont associées ou des frais réglementaires ou autre?

R. L'objectif du processus... de l'allégement réglementaire est de permettre que le processus s'applique de manière plus simple, plus efficace et moins coûteuse.

Q. **[20]** L'indicateur qui servirait à l'appréciation du caractère raisonnable de la croissance de dépenses d'exploitation est, comme vous l'avez mentionné, le produit de deux facteurs, tous deux de nature prévisionnelle, soit la moyenne des prévisions de croissance de l'IPC Québec et la prévision de l'évolution du nombre de clients. Dans quelle mesure existe-t-il, selon Gazifère, un lien de causalité entre l'une et l'autre de ces prévisions et la croissance de ses dépenses d'exploitation? (10 h 29)

R. Bien, écoutez, au niveau de l'inflation j'invite tous les économistes à venir vous indiquer que lorsqu'il y a de l'inflation, bien tous les prix augmentent, donc à ce niveau-là l'élément est direct. Maintenant, malheureusement - et là je vous invite à relire tout le débat qu'il y a eu sur le mécanisme incitatif - l'implication n'est pas nécessairement directe. On sait qu'il y a de l'inflation différente par catégorie d'activité. Par exemple, au niveau des coûts de construction ça

peut être différent de l'inflation générale et conséquemment, comme Gazifère n'a pas une représentativité au niveau de l'inflation complète du panier de ressources de l'indice d'inflation, il y a un écart qui subsiste nécessairement entre l'inflation de Gazifère et l'inflation proposée.

Quant au facteur de croissance associé au nombre de consommateurs, c'est le facteur de croissance le plus... qui a un coefficient de... voyons, un coefficient pas de relation, mais un coefficient de... qui a le plus d'impact, là, de corrélation. Merci, j'ai entendu un soufflage. Donc le plus important et comme je le mentionnais, ce n'est pas un élément qui est complet, bien entendu, puisqu'il y a certaines dépenses qui sont plus de nature fixe et qui ont également... donc nécessairement une possibilité d'économie d'échelle, qui compense en partie le facteur de productivité... le facteur de croissance associé.

Q. **[21]** La prévision de l'évolution du nombre de clients relève du Distributeur lui-même. Comment pouvons-nous être assurés que le Distributeur ne surestimerait pas cette prévision-là pour influencer à la hausse le calcul de l'indicateur et disposer d'une plus grande marge de manoeuvre en

termes de dépenses... de croissance des dépenses d'exploitation?

R. Écoutez, au niveau du nombre de consommateurs, la Régie est invitée à prendre une décision sur cet élément-là. C'est une pièce au dossier, elle peut être contestée au niveau du nombre de consommateurs à chacune des années. Au bout de la ligne lorsqu'on dépose cette prévision-là, c'est aux meilleures connaissances du Distributeur. Et le Distributeur doit également vivre avec l'effet de cet indicateur.

Il faut... il faut comprendre également que lorsqu'on ajoute des clients on ajoute des volumes, lorsqu'on ajoute des volumes on a un impact sur les tarifs et conséquemment, venir jouer sur quelques dizaines de milliers de dollars de dépenses d'exploitation pour venir bousiller tout le reste du dossier, c'est pas nécessairement évident. Et je peux vous dire qu'on ne fait pas de physique quantique chez Gazifère pour être capable de déterminer si un client de plus va nous aider ou pas dans le système. Donc, ce sont des processus internes qui sont faits de manière indépendante, qui sont faits de manière droite et professionnelle et sur lesquels nous déposons sous serment. Donc,

je crois qu'il faut ici quand même prendre en considération que ce sont les prévisions effectuées par le Distributeur et lequel sera soumis.

Et d'ailleurs, la Régie en a déjà décidé ainsi lors des derniers dossiers, là, notamment sur le mécanisme incitatif, où elle a considéré que le Distributeur était au bout du compte responsable de ses prévisions et aussi était pour souffrir ou... si jamais, pour toutes sortes de raisons, ses prévisions étaient erronées. Donc, on a chez nous un processus qu'on tente d'établir le plus correctement possible et c'est ce que nous faisons.

Q. **[22]** Merci. Les prochaines questions concernent la modification au texte des Conditions de service et tarifs. Alors, essentiellement, je vais énumérer trois constats que nous aimerions nous voir confirmés. C'est-à-dire que, d'une part, la proposition de Gazifère a pour effet de maintenir l'application de l'article 4.3.2 du texte des Conditions de service et tarifs pour les clients du tarif 2 et d'en soustraire tous les autres clients, et ce, réfère à la réponse à la question 1.1 de l'ACEFO du document déposé sous la cote B-0188. Donc, en ce qui concerne ce premier constat, avant d'aller plus loin, est-ce exact ou est-ce que vous

avez des précisions à apporter?

R. Exact.

Q. **[23]** D'autre part, tous les raccordements de nouveaux clients, y compris les clients résidentiels, doivent rencontrer les critères de rentabilité applicables en vertu de l'article 4.3.3 des Conditions de service et tarifs et, si ce n'est pas le cas, payer une contribution financière pour satisfaire cette exigence. Et je réfère au même document déposé aux pages 2 et 3. Est-ce exact?

R. Exact.

Q. **[24]** Pour fins de cohérence, en réponse à une demande de renseignements de la Régie déposée sous la cote B-0185, le document GI-23, Document 1 à la page 14, la réponse 6.2, est-ce exact de dire que Gazifère indique qu'elle propose le retrait du deuxième alinéa de l'article 23.1.1.2 des Conditions de service et tarifs?

(10 h 34)

R. Exact.

Q. **[25]** Pouvez-vous confirmer qu'au deuxième paragraphe, et je pense que c'était une simple coquille, mais qu'au deuxième paragraphe de la réponse 1.2 de cette demande de renseignements de l'ACEFO, à la page 2 :

Le Distributeur fait référence aux critères de rentabilité appliqués en vertu de l'article 4.3.3.

Et non pas 4.3.2?

R. C'est la manière dont ça a été rédigé. Ici, ce qu'on voulait dire c'est que lorsque... ce qui est aujourd'hui appliqué au 4.3.2 serait appliqué comme le 4.3.3.

Q. **[26]** Donc, est-ce exact de dire que bien que, selon la proposition de Gazifère, tous les clients de tous les tarifs demeureraient assujettis aux critères de rentabilité applicables en vertu de l'article 4.3.3., mais seuls les clients du tarif 2 seraient assujettis dorénavant à l'article 4.3.2 concernant les frais applicables à un raccordement non standard?

R. C'est vrai qu'ils seraient les seuls à être... que le 4.3.2 s'appliquerait. Cependant, dans le 4.3.3., pour les autres clients, le résultat pourrait être le même, ultimement, puisque le coût de service associé serait également inclus dans l'analyse de rentabilité de ces clients.

Peut-être juste pour démystifier, là. Lorsqu'on applique un client résidentiel avec un 4.3.2 et un 4.3.3., hein, on fait les deux en même

temps, ce qui va arriver c'est qu'on va avoir un coût... il faut avoir cette image-là, c'est qu'on a un coût de soixante-neuf dollars (69 $) de plus du mètre qui est associé et on a un revenu de soixante-neuf dollars (69 $) de plus qui est associé.

Donc, conséquemment, ces deux-là s'annulent, alors je n'ai pas besoin, dans mon analyse de rentabilité, pour l'extension additionnelle de mon cinquante mètres (50 m), d'en tenir compte dans mon... quand je fais mon analyse de rentabilité du 4.3.3 puisque les coûts et revenus s'annulent.

Dans le cas d'un client commercial, on va avoir le coût, on n'aura pas nécessairement le revenu direct, on va plutôt avoir l'analyse de rentabilité, et si c'est rentable d'agir ainsi, ça y va; si le projet n'est pas rentable avec le service, à ce moment-là il y a une contribution qui pourrait dépasser le soixante-neuf dollars (69 $) puisque, ultimement, c'est l'ensemble du projet qui est évalué.

Q. **[27]** Quels sont les cas où le Distributeur juge les coûts de raccordement suffisamment importants pour exiger une obligation minimale annuelle prévue à

l'article 4.3.3 d'un nouveau client et selon quels critères et pour combien de temps est-ce que cette obligation va s'appliquer?

R. Gazifère effectue très peu de projets de cette nature-là, uniquement dans le cas de grands clients industriels ou encore associés aux programmes commerciaux dans le secteur commercial, dans lequel on n'a pas encore eu de participants. Donc, ce sont les deux seuls éléments, de manière générale, à ma connaissance, qu'on utilise les obligations.

Q. **[28]** Très bien. Merci. Les prochaines questions concerneront le plan global en efficacité énergétique, qui seront à un prochain panel. Merci, Monsieur Trahan.

Madame la Régisseur.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Charron. Nous allons donc poursuivre avec le contre-interrogatoire de l'ACIG, maître Sarault.

Me GUY SARAULT :

Alors, bonjour à tous. Maître Guy Sarault pour l'Association des consommateurs industriel de gaz.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

Q. **[29]** Et bonjour aux membres du panel.

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

R. Bonjour, Maître Sarault.

(10 h 40)

Q. **[30]** Les questions que je vais poser vont être limitées au processus d'allégement réglementaire qui est proposé dans le témoignage écrit de monsieur Trahan, tel que complété par la présentation PowerPoint de ce matin, et j'ai trois enjeux à couvrir avec vous. Le premier concerne l'établissement du taux d'inflation prévu pour l'année projetée dans la formule de l'indicateur. Essentiellement, ce que nous avons ici c'est l'utilisation de la projection de l'IPC Québec pour l'année témoin projetée telle que publiée par cinq institutions financières et la projection comme telle c'est pas dans le dossier de la Phase 2 qu'on la retrouve mais plutôt dans la pièce GI-33, document 1.1 daté du trente et un (31) octobre deux mille dix-sept (2017), puis c'est aussi la pièce Régie B-0223. C'est une pièce d'une seule page.

R. Tout à fait.

Q. **[31]** Alors, ce que l'on retrouve dans cette pièce-là c'est un tableau des projections et les cinq institutions financières qui sont utilisées sont les suivantes : on a le Conference Board of

Canada pour juillet deux mille dix-sept (2017) avec deux pour cent (2 %) de projection; Desjardins, au mois de juin deux mille dix-sept (2017) avec une projection de un point neuf pour cent (1.9 %); Toronto Dominion Bank, de juin deux mille dix-sept (2017) avec une projection de un point sept pour cent (1.7 %); CIBC World Markets d'août deux mille dix-sept (2017) ave une projection de deux pour cent (2 %); et, enfin, BMO Nesbitt Burns au mois d'août deux mille dix-sept (2017) avec une projection de un point sept pour cent (1.7 %), ce qui procure une moyenne des cinq de un point neuf pour cent (1.9 %) qui est utilisé pour l'indicateur deux mille dix-huit (2018), n'est-ce pas?

R. Je crois bien que oui, là, j'ai pas la pièce devant moi mais je suis d'accord avec vous.

Q. **[32]** Je l'ai lue, on l'a photographiée.

R. Je vous fais confiance.

Q. **[33]** Pour mes notes. Notre analyste, madame Falardeau ici derrière moi, a effectué des recherches, a constaté que de nouvelles prévisions ont été produites par certaines de ces institutions financières postérieurement aux dates que je vous ai mentionnées, que l'on retrouve dans votre pièce, elle en a trouvé de septembre et d'octobre deux

mille dix-sept (2017) et, selon ses calculs, la moyenne du taux d'inflation prévu pour deux mille dix-huit (2018), si on utilisait ces données plus récentes, serait autour de un virgule trois pour cent (1,3 %) et non pas de un virgule neuf pour cent (1,9 %), malgré que tout ceci demeure à être validé avec les cinq si on doit aller là-dessus.

Ma question est la suivante, et c'est une question d'ordre générique, et je vais vous donner un comparatif : évidemment, l'année témoin pour Gazifère c'est l'année de calendrier, donc, elle commence le premier (1er) janvier deux mille dix-huit (2018) puis on constate aussi que les prévisions qui sont utilisées pour l'inflation, ça peut aller aussi loin que juin deux mille dix-sept (2017) et les plus récentes sont du mois d'août deux mille dix-sept (2017); est-ce qu'il n'y aurait pas moyen comme question de principe de tenter d'utiliser des prévisions plus récentes par rapport au début de l'année témoin qui est le premier (1er) janvier deux mille dix-huit (2018)?

R. Je ne crois pas, non, la raison étant que normalement, notre dossier aurait dû été être déposé au mois d'août, il a été déposé au trente et un (31) octobre pour des raisons internes de manque

de capacité de déposer au bon moment. Donc, conséquemment, normalement ça serait à ce moment-là où il serait déposé. Donc cette année, de manière exceptionnelle, est-ce qu'on pourrait changer l'indicateur? On pourrait parce que le dossier est plus tard, mais fondamentalement dans le cadre des dossiers annuels, lorsque le dossier est déposé et qu'on décide d'appliquer le principe, la décision devra se faire nécessairement quelque part début septembre, donc conséquemment il n'y aura pas moyen de réviser cet élément-là par la suite. Alors c'est plus le contexte particulier du présent dossier qui amène cet écart-là.

Puis je vous ramènerais également que l'objectif de l'indicateur est d'indiquer et non pas de déterminer. Alors donc, une mise à jour comme on peut voir dans certains dossiers de type mécanisme incitatif qui a une incidence directement sur les... sur le montant qui rentre dans le revenu requis est utile. Dans ce cas-ci, il sert à déterminer si on veut utiliser une méthodologie ou pas. Et donc, une fois que cette décision-là a été prise début septembre, bien on ne peut pas revenir en arrière pour dire, bien finalement, au mois de novembre, « by the way, on va lâcher ça puis on va

faire un coût de service complet », là, je veux dire, ça va devenir bancal comme utilisation.

Q. **[34]** Est-ce que même des informations sur les projections du taux d'inflation par des institutions financières comme des banques, le Conference Board, et caetera, c'est des informations publiques auxquelles on peut souscrire et qui peuvent être ajustées assez rapidement. Ce n'est pas de la science complexe, ça là.

(10 h 45)

R. Il n'y a pas de difficulté sur la capacité de faire les ajustements. C'est juste dans l'ordre des choses où est-ce que ce n'est pas fonctionnel.

Q. **[35]** Je vais vous donner un exemple : dans une autre vie, vous avez travaillé avec moi dans des dossiers de Gaz Métropolitain et il y a eu une période pendant laquelle le taux de rendement sur l'avoir de l'actionnaire de Gaz Métro était déterminé en fonction d'une formule. Et selon le meilleur de votre mémoire, le point de départ de la formule, est-ce qu'il n'est pas exact que c'était la projection du consensus forecast pour les taux d'intérêt trente (30) ans sur l'année témoin?

R. Tout à fait. Puis même, on continue dans nos dossiers tarifaires maintenant chez Gazifère de

voir mettre à jour le taux d'intérêt associé avec l'ajustement des taux d'intérêt les plus récents au moment de faire le dossier tarifaire parce que ça a une incidence directe sur le coût du service.

Q. **[36]** Oui.

R. Alors que l'indicateur, lui, n'a pas cet effet-là. L'indicateur ce qu'il a comme effet, c'est de déterminer la méthodologie qu'on va utiliser et cette décision-là est prise au début. Donc, moi ce que je comprends, c'est qu'il faudrait donner la possibilité de remettre en question cette décision d'utiliser l'indicateur et de ne pas créer de débat par après dans le cadre du dossier. Et si on fait ça, ça va devenir bancal, là, ce n'est pas fonctionnel.

Q. **[37]** Mais est-ce qu'il n'est pas exact que l'année témoin de Gaz Métro, contrairement à celle de Gazifère, elle commence le premier (1er) octobre et se termine le trente (30) septembre de chaque année?

R. Oui, oui, tout à fait.

Q. **[38]** Et est-ce qu'il n'est pas exact que la prévision du consensus forecast qui était utilisée en vue de l'établissement du taux de rendement pour des tarifs commençant le premier (1er) octobre

était celle du mois d'août précédant immédiatement, donc seulement deux mois?

R. Tout à fait. Mais ici, ça va être à peu près deux mois pour prendre la décision sur l'indicateur puisque l'indicateur va devoir se prendre, la décision va devoir se prendre au mois de septembre.

Q. **[39]** Oui, mais si l'indicateur est erroné à la hausse comme à la baisse, est-ce qu'on s'entend que ceci peut avoir une incidence dans la suite de l'exercice, notamment de déterminer ou non si on veut utiliser le budget de dépenses d'exploitation ou plutôt l'indicateur lui-même?

R. Bien, je vais enlever le mot « erroné » ici ou corriger le mot « erroné » s'il y a une...

Q. **[40]** Ça se peut que ce soit erroné.

R. Bien, si c'est erroné, c'est le calcul qui est erroné. Si le calcul de l'inflation est fait sur la base d'un indicateur, pas l'indicateur, mais c'est-à-dire d'une moyenne de gens qui font la prévision, alors on sait qu'une prévision, si on veut aller là, toute prévision est erronée dès le départ, on sait qu'on n'arrive jamais au taux directement.

Mais je serais d'accord avec vous, puis je n'aurais aucun malaise à mettre à jour l'indicateur si l'indicateur avait pour objectif de fixer les

tarifs. L'indicateur n'a pas pour objectif de fixer les tarifs et c'est là toute la différence qu'il y a dans... Ce n'est pas que je ne veux pas le faire puis c'est très facile de le faire. Il n'y a aucun problème à le faire.

Cependant, imaginez qu'on prend une décision au mois de septembre sur, bien, étant la Régie, accepte d'utiliser l'indicateur le douze (12) septembre et qu'on met à jour l'indicateur au mois d'octobre, à une semaine des audiences. Puis là, tout d'un coup, c'est quoi? C'est notre indicateur ne fonctionne plus et là, on retarderait l'audience pour faire des DDR, pour faire un coût de service traditionnel?

Q. **[41]** Ça peut avoir, effectivement, selon votre proposition, une incidence sur le choix entre l'indicateur lui-même ou le budget proposé pour les dépenses d'exploitation et le budget va se répercuter dans le coût de service et, par le fait même, dans les tarifs.

R. Oui, je comprends, mais c'est parce que c'est impossible de fonctionner ainsi. Puis il faut voir aussi que lorsqu'on fait un budget, on le fait sur la base de l'inflation qui est connue au moment où est-ce qu'on fait le budget. Donc, l'indicateur

vient s'appliquer au dernier moment de la mise en place du budget, l'indicateur se prend également. Donc, au niveau du... timing, ce n'est pas bon, au niveau de la séquence, en tout cas, bien au niveau timing, c'est à peu près ce qui est de plus fonctionnel.

La mise à jour, je reviens, si c'était un indice, je n'aurais aucun malaise. Mais ce n'est pas un indice. La décision va avoir été prise de l'utilisation d'indicateur au mois de septembre. Ça ne donne rien de remettre ça en cause par la suite.

Q. **[42]** O.K. Ça va conclure pour ce premier élément portant sur l'établissement du taux d'inflation prévu aux fins d'un des éléments de l'indicateur. Le deuxième, c'est l'inclusion d'un facteur de croissance basé sur la croissance de la clientèle qui a fait l'objet de commentaires dans la preuve de madame Falardeau, commentaires que vous avez vous-même analysés dans votre présentation de ce matin. Est-ce qu'il n'est pas exact que plus le facteur de croissance de la clientèle est élevé, plus il contribuera à augmenter l'indicateur faisant partie de la formule?

(10 h 50)

R. C'est vrai.

Q. **[43]** Si je vous suggérais que pour l'année deux mille dix-huit (2018) il y a d'importants projets de développement du réseau qui sont envisagés, soit une extension vers Thurso, une vers Chelsea, ainsi que l'expansion des phases 52, 53 du Projet Le Plateau. Est-ce que c'est exact?

R. C'est exact.

Q. **[44]** Et selon votre meilleure évaluation, combien prévoyez-vous additionner de clients grâce à ces trois projets d'expansion deux mille dix-huit (2018)?

R. Environ huit cents (800), ce qui est dans le dossier. Il faut prendre les choses en considération. Le projet de... voyons... Thurso, si jamais il se faisait, n'aura pas d'incidence puisqu'il ne devrait pas être en fonction avant deux mille dix-neuf (2019). Et on parle d'à peu près une trentaine de clients initialement, donc on n'est pas ici en train de faire exploser la banque. Le projet de Phase 52 et 53, c'est un projet plus majeur d'environ sept cents (700) clients, sept (700) à huit cents (800) clients potentiels, mais qui va se faire également sur une certaine période de temps, donc ce ne sera pas tout dans une année. Dans le cas de Chelsea, c'est un projet où il y a

environ quatre cents (400) clients et également il se fait sur plusieurs années. Donc... donc la proposition... pas la proposition, mais les données qui sont proposées à huit cents (800) clients restent les données qui sont... qui sont des objectifs atteignables, mais qui ne devraient pas être surpassés ni en deux mille dix-huit (2018) ni, selon notre connaissance, pour les années à venir pour le moment. À moins que des changements majeurs arrivent notamment avec des programmes multilogements, mais dans la mesure où on ne fait pas de pénétration dans le multilogements et pour l'instant on ne prévoit rien, là, pour deux mille dix-huit (2018) également dans ce dossier-ci à ce jour, là, il n'y a rien qui dit que ça ne viendra pas changer, mais pour le moment ça ne semble pas répondre énormément, là, au secteur. Donc c'est très difficile de croire qu'on va être capable de revenir à des taux de croissance de mille quatre cents (1400) et plus, là, comme on l'a vécu au début des années... un peu avant les années deux mille dix (2010).

Q. **[45]** Mais huit cents (800) c'est quand même assez respectable.

R. Bien, pour un petit distributeur, on peut

considérer que c'est respectable, mais ça reste quand même dans les bas-fonds des...

Q. **[46]** Les bas-fonds?

R. Les bas-fonds des dernières années de manière assez importante, là. On était vraiment, là, dans la période de deux mille (2000) à deux mille dix (2010) beaucoup plus dans les alentours de mille (1000), mille deux cents (1200), mille quatre cents (1400) clients par année, alors qu'aujourd'hui atteindre huit cents (800), il faut gratter fort pour y arriver.

Q. **[47]** Vous avez cité le témoignage de madame Falardeau sur cet élément-là, son mémoire, pièce C-ACIG-008, pages 3 et 4, dans lesquelles elle remet en doute le lien linéaire direct entre la croissance des clients et les dépenses d'exploitation. Effectivement, je pense que vous avez été nuancé là-dessus, vous avez dit effectivement dans les dépenses d'exploitation il y a des éléments de frais fixes qui sont peu ou pas affectés par la croissance des clients, de telle sorte que conceptuellement, vous ne semblez pas rejeter d'emblée l'analyse économique qu'elle fait entre l'interrelation entre la croissance de la clientèle et la croissance des dépenses

d'exploitation.

R. Non, absolument pas. Je ne rejette pas le principe qui est derrière ça. On peut ne pas être d'accord avec les pourcentages utilisés puis le niveau de corrélation, là, mais fondamentalement on est conscient et on est tout à fait en accord avec ça.

Q. **[48]** Et vous êtes également au courant que Gaz Métro est présentement assujetti à une formule paramétrique de son propre chef pour la détermination de ses dépenses d'exploitation, n'est-ce pas?

R. Oui.

Q. **[49]** Et vous êtes au courant que dans la formule paramétrique de Gaz Métro, il y a le facteur d'inflation, mais on n'utilise pas le facteur de croissance de la clientèle.

R. Oui.

Q. **[50]** Et pourriez-vous nous dire que ce qui n'a pas été jugé opportun pour Gaz Métro le serait... serait opportun pour Gazifère?

(10 h 55)

R. Oui, tout à fait. Je reviens au contexte que je mentionnais en début de journée, donc c'est... on est dans une situation de petit distributeur dans laquelle on n'a pas les capacités de faire des

gains d'efficience internes comme Gaz Métro peut le faire. Chez nous, on n'a pas cette capacité-là, on a souvent une personne par chaise. On ne peut pas décider de faire des grandes améliorations, il y en a des gains de productivité qu'on fait, on est capable d'en faire certains mais jamais de l'ampleur de ce qu'une grande entreprise peut faire. Donc, ça c'est le premier phénomène qu'il faut prendre en considération lorsqu'on évalue la situation de Gazifère.

Deuxième des choses, c'est qu'on sait qu'on est dans une situation où, au cours des dernières années, il y a eu une raréfaction des ressources de manière importante. Ça a été débattu longuement au cours des deux dernières années, d'ailleurs la Régie a autorisé un budget permettant, notamment, d'ajouter des ressources mais également de faire une étude de capacité organisationnelle, qu'on a également soumis dans le cadre du dossier de la phase 3. Je vous dirais que, personnellement, c'est la première fois que je vois ça d'une entité réglementée, de déposer une étude de cette nature-là. Et ça n'a pas été fait de gaieté de coeur, ça a été fait puisqu'il y a des... une réelle situation qui nécessite un réajustement. Donc, ce sont ces

éléments-là, contextuels à Gazifère, qui ne permettent pas l'utilisation de l'inflation.

Puis, peut-être juste rapidement, là, des fois, moi, je... on parle souvent du phénomène de la marche de Gazifère puis on parle de petites choses de cette nature-là. Et, lorsqu'on regarde l'équivalent du un pour cent (1 %), par exemple, un pour cent (1 %), c'est quoi? Ça représente à peu près cent (100 000), cent quarante mille dollars (140 000 $) sur le budget de Gazifère, cent vingt mille dollars (120 000 $) sur le budget de Gazifère. Avec les frais associés et tout, on parle rapidement, grosso modo, d'un job.

Donc, chez nous, là, pour être capable de couper un pour cent (1 %) à quelque part, il faut que j'enlève un job. Bien, chez nous, couper un job, c'est couper une chaise. Ce n'est pas juste enlever une personne, c'est enlever, souvent, un service. Donc, on n'a pas cette capacité-là. C'est ça qu'il faut vraiment prendre en considération dans notre réalité.

Q. **[51]** Mais, est-ce qu'il n'est pas exact que, dans le cas particulier de Gazifère, et j'en ai déjà été témoin de visu, vous pouvez à l'occasion, et j'en ai vu dans des causes tarifaires où il y avait des

1 témoins de votre compagnie parente, Enbridge, qui
2 venaient apporter du soutien pour la présentation
3 du dossier. Donc, oui, vous êtes petit mais, dans
4 certaines circonstances, vous n'êtes pas laissés à
5 vous-mêmes et vous pouvez bénéficier des ressources
6 d'Enbridge?
7 R. C'est tout à fait vrai pour certaines choses.
8 Cependant, ce qu'il faut voir c'est ce qu'on...
9 c'est tout le débat qu'on a eu au niveau du
10 mécanisme incitatif. C'est lorsque est venu le
11 temps d'être obligés de réduire nos ressources, on
12 a malheureusement dû les faire aux endroits où il
13 n'y avait pas d'implication légale où qu'on
14 continuait à répondre à nos objectifs.
15 Donc, ultimement, où ces ressources ont-
16 elles été coupées? Elles ont été coupées au niveau
17 des communications, elles ont été coupées au niveau
18 même du service des ventes. À l'heure actuelle, on
19 a recommencé, en juillet, malheureusement il y a un
20 individu qui est tombé malade, donc on est toujours
21 à un seul vendeur sur le réseau. Donc, on demande
22 d'ajouter des clients chez Gazifère mais on a un
23 vendeur qui s'occupe de l'industriel au commercial,
24 au résidentiel.
25 Donc, tu sais, quand on regarde ça puis

qu'on regarde l'ampleur... puis ce n'est pas les gens d'Enbridge qui vont pouvoir descendre, qui sont généralement unilingues anglophones dans un marché majoritairement francophone, qui vont venir nous aider.

Lorsqu'on regarde les opérations, c'est le même phénomène. Donc, c'est... c'est dans le coeur de nos activités où est-ce qu'on a ces difficultés-là. Au cours des dernières années, on est en train de se réajuster. Dans mon équipe, j'étais tout excité, on va avoir une croissance de cent pour cent (100 %) de mon équipe, là. Donc, mon équipe c'est Julie, bientôt on va être rendu à deux. Donc, je vais avoir une très grande croissance chez moi. Donc, on est tout excité de ça. Et donc, c'est ça la nature de Gazifère, c'est... un poste, c'est énorme. Et donc, les effets sur le pourcentage deviennent automatiquement très grands. Et c'est ça la difficulté lorsqu'on veut se comparer avec des entreprises comme Gaz Métro, Hydro-Québec, on ne peut pas y aller avec des ajustements juste sur des pourcentages ou des choses de cette nature-là.

Et c'est pour ça qu'on a voulu se donner, dans le cadre de l'indicateur, toute la latitude. Même de déposer un budget qui va dépasser

l'indicateur. C'est sûr que, si jamais on se retrouve dans une situation comme ça, on va se poser la question deux fois parce que ça crée une surcharge additionnelle au Distributeur. Mais, fondamentalement, on ne veut pas se limiter puisqu'on ne pense pas qu'on est dans une situation où, malheureusement, la limitation doit être mise en place.

Q. **[52]** Bien, vous touchez à mon troisième et dernier élément. Dans votre preuve vous indiquez que, si le budget de dépenses d'exploitation proposé est supérieur au résultat qu'on obtiendrait par l'application de l'indicateur et que Gazifère serait en mesure d'isoler un ou quelques éléments du budget pouvant expliquer le dépassement, seuls ces éléments deviendraient un enjeu du dossier tarifaire. Alors, ça fait appel à un choix qualitatif et quantitatif des éléments précis qui seraient débattus dans le cadre des audiences sur le budget de dépenses d'exploitation.

Quel processus précis proposez-vous pour, sans qu'on s'arrache les cheveux, entre Gazifère et intervenants, pour choisir ces fameux éléments qui devraient être isolés pour faire l'objet d'un débat?

(11 h 00)

R. Bien, c'est au moment du dépôt de la preuve, il va y avoir une démonstration faite sur la base de l'information soumise dans le cadre de toute la portion budgétaire, la présentation des charges d'exploitation, notamment avec les charges par nature. Donc, on a va être capable, au niveau de ces charges-là, de déterminer les natures de dépenses qui impliquent la hausse qui est surpassée. Donc, je vous réfère encore une fois à la réponse qu'on avait soumise, la réponse 3.2, je crois, de la Régie.

Si on prend cette pièce-là, c'est très clair, on est capable de déterminer très rapidement les éléments. Donc, on n'est pas ici dans une situation où on va être capable de... où on va devoir s'arracher les cheveux, comme vous le dites, puisqu'on devait être capable de bien déterminer les choses. S'il en vient...

Q. **[53]** Vous devriez.

R. Bien, on devrait parce que dans la vie, on ne peut jamais être cent pour cent (100 %) sûr. Donc, je vais quand même laisser une petite porte de sortie, le cas échéant. Mais, cela dit, si d'emblée c'est clairement non probant, bien la Régie aura tout le

loisir de décider de ne pas utiliser l'indicateur puisqu'elle n'est pas convaincue de prime abord sur cet élément-là.

Donc, je reprends, pour l'exemple qu'on avait sur la... les charges par nature où on voyait clairement que les salaires étaient un élément principal de rehaussement, de croissance. Eh bien à ce moment-là, l'élément additionnel, c'est jusqu'où Gazifère va aller. Est-ce qu'on va dire « on remet en cause l'ensemble des charges salariales ou est-ce que c'est un élément des charges salariales? »

Alors, pour arriver à être capable de vous convaincre que c'est un des éléments des charges salariales, il faudrait que la preuve permette de le démontrer. Donc, je vais donner juste un exemple très imagé, mais pour l'expliquer.

J'ai une augmentation de un million de dollars (1 M$) de mes charges salariales cette année et je vous indique que c'est cent pour cent (100 %) les opérations qui est mon problème, à l'exception de l'inflation qui représente cent mille dollars (100 000 $).

On a de l'autre côté toutes les charges par centre de coûts. Alors, si véritablement c'est ce qui est démontré dans les charges par centre de

coûts et dans les charges salariales par nature, bien ça devient très facile de dire que ce ne sont que les ajouts de ressources au niveau des opérations qui deviennent le sujet de conversation.

Q. **[54]** Mais, dans la vraie vie réglementaire, c'est Gazifère qui proposerait l'identification des éléments devant faire l'objet d'un débat au mérite au niveau des charges d'exploitation et c'est la Régie qui devrait décider, disposer des quels éléments. Vous proposez et la Régie dispose, on s'entend là-dessus? Hum?

R. On s'entend tout à fait là-dessus.

Q. **[55]** Bon. Maintenant, lorsque vous déposez votre budget, votre dossier tarifaire, il va y avoir une proposition d'analyse de certains éléments de dépassement pour les fins des charges d'exploitation. Et Guy Sarault et Esther Falardeau prennent connaissance de ce dossier-là et eux autres ne sont pas d'accord avec votre proposition. Ils considèrent que ça devrait être un autre type d'analyse qui devrait être effectuée avec plus ou moins d'éléments. Comment est-ce qu'on résout ça, là? Parce que de la façon que j'ai compris votre témoignage tantôt, vous déposez votre dossier et la Régie émet une décision procédurale dans laquelle

les fameux éléments à être analysés au-delà de l'application de l'indicateur vont être déterminés par la Régie. Mais, moi, l'ACIG, où sommes-nous entendus dans cette mécanique-là?

(11 h 42)

R. Je ne veux pas que vous soyez entendus. Ce n'est pas vrai. Non, dans un processus où il y aurait dépassement... initialement, c'est l'indicateur, si l'indicateur passe et la Régie considère qu'elle veut l'utiliser, dans sa première décision procédurale, elle dit : « Bien, on utilise l'indicateur et donc, il n'y a pas d'enjeu. »

Dans la mesure où il y aurait un dépassement de l'indicateur et donc, qu'il y aurait un débat à y avoir sur, à la limite, la nature, bien, au moment de soumettre votre demande d'intervention, vous pourriez émettre votre opinion à savoir si vous êtes d'accord ou en désaccord avec la proposition du Distributeur. Et là, dans la décision procédurale finale lançant le processus, la Régie pourra déterminer si elle est satisfaite avec ce que Gazifère propose ou si elle décide de faire évoluer le sujet.

Q. **[56]** Donc, le forum que vous identifiez pour les doléances à être présentées par les intervenants

quant au choix des éléments en question, ça se limite à des représentations dans la demande d'intervention puis ça fait l'objet d'une décision procédurale puis ça finit là?

R. Bien, il y a plus que ça puisque vous émettez votre position à tout égard, il y a aussi la réplique du Distributeur qui s'ajoute et puis, ultimement, il y a la décision de la Régie là-dessus. L'objectif ce n'est pas d'avoir un long débat, il faut que ce soit clair. Si ce n'est pas clair puis ça ne fonctionne pas...

Q. **[57]** Je veux comprendre comment ça va marcher.

R. Tout à fait. Mais l'idée c'est que, si ce n'est pas clair puis vraiment vous vous opposez, que ce soit vous ou un autre intervenant, et qu'à la face même la Régie dit : « En effet, il y a contestation », bien, on ouvre les vannes puis voilà tout, là.

Q. **[58]** Là on n'est plus en allégement réglementaire, on est en alourdissement réglementaire.

R. Bien, on revient à la nature de la bête, hein, on revient sur la base mais ça fait en sorte qu'on a un poids puis on en est conscient, on aura un poids plus important à s'assurer que ce soit très clair et que ce soit facilement identifiable et qu'il n'y ait pas de contestation. L'idée ce n'est pas d'en

faire une contestation qui s'étire, c'est vraiment que...

Q. **[59]** Ce n'est pas notre but non plus.

R. Non, puis on s'entend. Mais l'idée c'est vraiment que, s'il doit y avoir contestation, la Régie aura tout le loisir, à ce moment-là, de dire : « Écoutez, je pense qu'on n'ira pas plus loin cette année là-dessus, on va faire le débat jusqu'au fond puis on reviendra sur peut-être de l'allégement dans les années futures. »

Q. **[60]** Alors, ça complète mon troisième et dernier élément. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Merci, Maître Sarault. Alors, nous allons poursuivre avec le contre-interrogatoire de la FCEI, maître Therriault.

Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les Régisseurs. Jean-Philippe Therriault pour la FCEI. Aucune question en contre-interrogatoire. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bon. Merci beaucoup. Alors, je crois que maître Paquet pour le GRAME, il n'y a pas de question. Maître Neuman, il me semble qu'il n'y avait pas de questions pour le panel 1.

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

R. Si vous permettez, Madame la Présidente, je ne serais pas contre peut-être une petite pause santé.

Q. **[61]** Ah! C'est bon. C'est correct.

LA PRÉSIDENTE :

Donc, avant de poursuivre, on va prendre une pause. À onze heures quinze (11 h 15, c'est bon? O.K., onze heures quinze (11 h 15).

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

LA PRÉSIDENTE :

Maître Neuman, pour SÉ-AQLPA.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Mesdames les Régisseurs.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. **[62]** Bonjour, Monsieur, Madame. Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique. Ma première question porte sur l'intégration de l'efficacité énergétique à vos activités normales de vente et de communication, ce dont vous avez traité notamment dans une réponse à notre demande de renseignements et dont nous avons retraité dans notre propre preuve. Et pour vous

féliciter pour cette intégration, cette... de l'efficacité énergétique à ces deux démarches.

(11 h 20)

Ma question viserait à savoir, est-ce que cette intégration est déjà complétée ou est-ce que c'est un projet pour deux mille dix-huit (2018), ou est-ce qu'il est partiellement complété ou partiellement déjà réalisé.

Me ADINA GEORGESCU :

Si je peux juste me permettre, je pense que les questions de maître Neuman à ce stade-ci seraient davantage pertinentes dans le cadre du prochain panel qui porterait sur le PGEÉ plutôt que dans le panel actuel qui ne porte pas sur ce sujet.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je n'étais pas sûr parce que ce n'était pas comme tel le PGEÉ, c'était les activités d'efficacité énergétique aux activités normales de vente et de communication. Mais si je me trompe, ça me fera plaisir d'attendre le prochain panel.

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

R. On peut commencer puis si jamais on a besoin de monsieur Boulanger, bien, on demandera de reporter. Mais à ce stade-ci, monsieur Boulanger n'est pas nécessaire. Alors c'est en processus à l'heure

actuelle. Donc, on est en train d'intégrer cette nouvelle manière de faire là dans l'entreprise.

Q. **[63]** Est-ce que ça devrait prendre longtemps pour compléter cette intégration?

Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. L'objectif visé c'est qu'en début d'année deux mille dix-huit (2018) ça soit fonctionnel.

Q. **[64]** D'accord, je vous remercie. Ma prochaine question porte, attendez un instant, je vais revenir à ma page, porte sur les séances de travail portant sur les critères d'analyse de rentabilité des projets d'extension du réseau. Dans notre preuve, nous avions proposé que ces séances de travail puissent avoir lieu le plus rapidement possible, de manière à ce qu'il puisse en générer des propositions qui seraient discutées en Phase 3 du présent dossier. Est-ce que cet échéancier vous paraît réaliste?

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

R. Malheureusement, absolument pas.

Q. **[65]** Et donc, l'échéancier que vous entrevoyez se...

R. On continue à espérer être capables d'arriver avec une première rencontre d'ici Noël et puis, par la suite, ça prendra son erre d'aller. Encore une fois

c'est, je sais que c'est redondant, mais les ressources ne sont pas là donc on suit ce qui se passe ailleurs, on regarde, il y a beaucoup d'évolution dans le dossier de Gaz Métro qui, nécessairement, vont venir impacter ce processus-là. Donc, on fait, je vous dirais, de la veille.

On tente de faire sortir certaines informations à l'interne mais les ressources ne sont pas présentes pour être capables d'accomplir le travail correctement. Et tant qu'à inviter les gens pour jaser, je préfère attendre et être capable de faire des rencontres efficientes.

Q. **[66]** D'accord, je vous remercie. Ma prochaine question porte sur les démarches de Gazifère en vue d'avoir une connaissance accrue par elle des caractéristiques de sa clientèle. Et ce serait pour vous demander l'échéancier qui est prévu dans cette démarche, nous la citons à notre preuve, elle est mentionnée par Gazifère dans sa pièce B-0171, GI-19, Document 1, pages 9 et 10.

R. Je pense qu'ici on est davantage dans le PGEÉ, si vous permettez.

Q. **[67]** Pour la connaissance accrue de la clientèle, ce serait centré sur le potentiel technico-économique du PGEÉ, c'est bien ça?

Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. Oui, si vous faites référence à la segmentation de la clientèle, de notre clientèle commerciale.

Q. **[68]** Oui.

R. Oui, c'est associé au PGEÉ.

Q. **[69]** O.K. J'avais cru que c'était plus large que ça, que ça débordait, que ça avait visé des objectifs de vente également ou de programmes commerciaux éventuellement.

R. Bien, il y a des démarches chez nous, au sein de Gazifère, pour mieux connaître notre clientèle qui vont s'entreprendre au cours des prochains mois. Mais vous, ce à quoi vous faites référence, c'est l'exercice de segmentation de la clientèle commerciale qu'on a entrepris.

Q. **[70]** O.K.

R. Puis ça, c'est en cours actuellement. Donc, c'est pour mieux connaître le potentiel en efficacité énergétique.

Q. **[71]** O.K. Mais est-ce que la démarche s'étend également à une meilleure connaissance qui pourrait aider, je ne le sais pas, à développer des options tarifaires ou des programmes commerciaux. Est-ce que ça s'étend également à ça?

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

R. Au stade de... Bien, réponse oui, tout peut devenir utile. Mais il y a vraiment deux étapes : il y a une première étape qui était la segmentation pour être capables de viser des programmes d'efficacité énergétique de manière un peu plus précise. Cela dit, dans le cadre du dossier tarifaire Phase 3, il y a des sous qui ont été mis en place dans le cadre du budget du marketing pour faire d'autres études plus poussées de connaissance de notre clientèle. Donc, c'est un travail qui est... on a une certaine connaissance mais, malheureusement, pas suffisante. Donc, c'est un travail qui commence à se faire.

Ce qui a été fait pour le PGEÉ, ça va être une segmentation, donc c'est un exercice plus simple mais qui nous permet quand même de savoir qu'on a, je ne le sais pas moi, tant de restaurants, tant de... Donc, vraiment d'avoir la nature des commerces et autres qu'on possède tandis que dans l'autre approche, c'est une approche beaucoup plus large qui va inclure également de la clientèle actuelle, la non clientèle actuelle, etc. Donc, c'est un processus un petit peu plus poussé qui pourra venir aider le PGEÉ ultimement mais qu'il est beaucoup plus objectif de viser les

ventes.

(11 h 25)

Q. **[72]** Et comment entrevoyez-vous l'échéancier de ces deux étapes?

R. La segmentation est déjà complétée.

Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. La segmentation relative au PGEÉ, elle est en cours, elle n'est pas tout à fait complétée parce qu'on segmente le type de clientèle mais on a également fait un lien avec la consommation de ces gens-là donc pour se donner une idée de la grosseur de notre clientèle commerciale et donc ça c'est en cours, c'est sur le point d'être terminé et ça nous permettra d'établir des programmes futurs. Pour l'autre...

M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

R. L'autre, ça ne commencera pas avant l'année prochaine. C'est un projet qui commence et il va probablement s'étirer sur plusieurs mois, sinon quelques années pour faire le tour de la question au complet.

Q. **[73]** Je vous remercie. Mes prochaines questions portent sur l'allégement réglementaire. D'abord, je veux être sûr de bien comprendre ce qui est prévu pour le dossier tarifaire selon cette nouvelle

formule. Si je comprends bien, donc, dans son dossier tarifaire, Gazifère déposera pour l'ensemble des rubriques, donc, rubriques ventilées, son budget quand elle demande l'approbation par la Régie et pour chaque rubrique ce qu'aurait donnée l'application de l'indicateur, est-ce que c'est bien cela?

R. Non, pas du tout. Gazifère a déposé sa présentation de charges d'exploitation comme elle le fait toujours et il y a simplement une pièce dans laquelle on démontre que les charges d'exploitation globales sont inférieures à l'indicateur. Donc, c'était déjà mentionné, vous voyez un petit peu la situation dans le cadre du témoignage à la... Il y avait une petite explication là qui était donnée et que vous retrouvez dans une pièce dans la Phase 3 maintenant, c'est une seule pièce mais vous aviez l'explication de la pièce qui est plus détaillée, qui est plus claire possiblement dans la Phase 3 mais qui est à la question 8 à la page 8 de la GI-18, Document 1. Donc, c'est vraiment une évaluation globale.

Q. **[74]** Est-ce qu'il y aurait eu une pertinence à le faire poste par poste, ce qui permettrait d'identifier les postes qui pourraient être

problématiques? Je veux dire, on peut toujours le faire, c'est une règle de trois, mais est-ce qu'il y aurait eu une pertinence pour Gazifère de le faire dans sa présentation de causes tarifaires?

R. Je vous référerais à la réponse à la question 3.1 de la Régie qui porte exactement sur cette question. Donc, GI-23, Document 1, page 7, question 3.1, dans lequel on fait une démonstration, que les écarts sur la base, par exemple, de l'année deux mille seize (2016) à deux mille dix-sept (2017) variaient de moins cent pour cent (100 %) à plus six cent vingt-neuf pour cent (629 %)... six cent vingt-huit pour cent (628 %). Donc, par la petitesse des chiffres de Gazifère, les pourcentages explosent très rapidement, ce qui fait que ça devient très très compliqué d'utiliser des indicateurs par nature de charge. Cependant, en le prenant d'une façon globale, ça devient beaucoup plus fonctionnel.

Q. **[75]** Et donc, ce qui est prévu dans votre dépôt de causes tarifaires c'est que Gazifère malgré tout identifierait certains postes qui, selon elle, seraient... bien, dans l'hypothèse que vous avez mentionnée, s'il y a un dépassement de l'indicateur, identifierait certains postes qui,

selon elle, seraient des postes plus... nécessitant une attention plus particulière parce qu'ils pourraient être à l'origine de ce dépassement.

R. Tout à fait, mais sur la base du nombre et non pas des pourcentages.

Q. **[76]** Du nombre de?

R. De dollars. T'sais, une variation de douze pour cent (12 %) sur mille dollars (1 000 $), ça a peu d'impact sur un total de trois point soixante-dix-neuf pour cent (3.79 %) sur douze millions de dollars (12 M$). Donc, c'est pas les pourcentages qui sont importants ici mais c'est l'avantage de l'impact monétaire pour dire : « Bien, ce qui explique mon impact... » Dans le cas de l'exemple qu'on vous donnait là, ici, on disait : « Bien, l'impact est de... » On l'a à la réponse 3.2. Donc, on a une croissance globale de l'ordre de deux cent mille dollars (200 000 $) et on avait trois cent mille dollars (300 000 $) qui venait des salaires, donc, c'est facilement identifiable en dollars pour démontrer que c'est un poste particulier qui... qui est la cause de la chose.

(11 h 30)

Q. **[77]** Je veux revenir à un niveau plus général. Est-

ce que vous êtes d'accord qu'il est possible que la Régie juge qu'un poste nécessite un examen plus particulier, même s'il croît de façon égale ou inférieure à l'indicateur?

R. La Régie aura toujours tout loisir d'effectuer toute analyse qu'elle voudra bien faire. Cependant, l'objectif d'utiliser l'indicateur, c'est d'alléger. Donc si, ultimement, on passe outre l'indicateur et à chaque année, on se met à évaluer post... pour toutes sortes de raisons, bien ultimement, on n'appliquera pas l'allégement.

Q. **[78]** Puis également, est-ce que vous êtes d'accord qu'il est possible que la Régie juge qu'un poste nécessite un examen plus particulier au motif qu'il croîtrait de façon insuffisante? Par exemple, la Régie pourrait juger qu'une coupure dans un tel poste ne serait pas justifiée.

R. Je vous dirais que c'est probablement une question hypothétique, dans ce cas-ci. Mais s'il advient que, oui, elle a tout le loisir, ultimement, dans la même manière que si c'est par... à la hausse.

Q. **[79]** J'ai bien compris, à la fois de votre preuve écrite, mais surtout des pré... de certaines précisions qui ont été demandées à des... qui ont été fournies par vous à des répon... à des

interrogations d'autres intervenants aujourd'hui, que ce que vous proposez, c'est qu'au moment de la décision procédurale de la Régie, qui identifiera les sujets de l'audience et la reconnaissance des intervenants, que c'est à ce moment que seraient décidés quels sont les postes budgétaires qui feront l'objet d'un examen particulier. Est-ce que c'est bien... c'est ce que je comprends de votre proposition, n'est-ce pas?

R. Oui. La décision finale sur la décision d'évaluer des postes particuliers dans la mesure où ces postes dépassent l'indicateur serait faite dans le cadre de la seconde décision procédurale, suite aux commentaires des intervenants découlant de la procédure, là, entre la première et la deuxième décision procédurale et qui permettrait également au Distributeur, là, d'émettre des commentaires sur ces propositions-là, le cas échéant.

Q. **[80]** Vous dites dans la mesure où cela dépasserait l'indicateur, mais vous conviendrez, c'était votre réponse il y a deux questions précédentes, que la Régie a toute la discrétion, elle pourrait décider d'inclure un poste pour examen particulier, même s'il ne dépasse pas l'indicateur.

R. Vous avez raison, et on dit toujours que la Régie a

toujours le droit, mais l'objectif, c'est d'utiliser le processus, donc ce serait de manière très, très particulière où est-ce qu'on devrait passer outre l'utilisation de l'indicateur.

Q. **[81]** Lorsque vous aviez initialement déposé votre preuve, notre compréhension initiale, mais qui n'est plus celle que nous avons aujourd'hui, là, mais notre compréhension initiale était que le processus serait un peu plus souple.

Ce que nous avions compris, c'est que bon, vous déposeriez votre preuve, votre coût de service pour chacun des postes budgétaires, vous le compareriez à l'indicateur, vous pourriez identifier certains postes qui, selon vous, nécessitent un examen particulier, mais que, même après la décision procédurale, la Régie ou les intervenants pourraient continuer, à mesure que le dossier fait l'objet d'un examen, par exemple dans des demandes de renseignements, demander de ventiler un poste ou poser certaines questions sur certains postes qui n'auraient pas été identifiés initialement par vous dans votre liste de postes à examen particulier, mais que les participants et la Régie pourraient examiner... on ne parle pas de l'ensemble du dossier, mais identifier des postes

qui nécessitent un examen particulier et par la suite, les intervenants pourraient faire une preuve particulière sur ces postes particuliers. Et donc, il y aurait une certaine flexibilité quant à... qui se poursuivrait pendant l'examen du dossier quant à la liste des sujets qui peuvent faire l'objet de cet examen plus approfondi.

(11 h 35)

Ce ne serait toujours pas l'ensemble du budget du revenu requis proposé par Gazifère, mais cela éviterait de tout concentrer le débat, un peu de façon artificielle, au tout début du processus, dans la... au moment de la décision procédurale alors que... bien d'abord, alors qu'on n'a peut-être pas eu le temps d'examiner au complet la preuve de Gazifère, alors qu'il manque des précisions qui justifieraient peut-être des DDR par la suite, est-ce que ce ne serait pas un processus plus souple et... je n'ai pas l'impression qu'il y aurait un abus, que ça viendrait dégénérer et qu'on se mettrait à avoir... à avoir la totalité des postes budgétaires qui serait réexaminée de cette manière, mais il y en aurait quand même quelques-uns qui pourraient faire l'objet d'interrogations dans les DDR et ultimement être traités dans les

mémoires des intervenants.

R. Bien je ne suis pas de cet avis-là. Quant à moi, c'est aussi bien de ne pas faire d'allégement. À toutes les fois qu'il va y avoir des demandes, il va falloir revenir. Je pense qu'à un moment donné il faut regarder ça d'une manière un peu... un peu large. On aurait pu arriver avec une proposition si on avait été plus en mode indice, dans le mode incitatif, où il y aurait eu un « black box » pendant cinq-dix ans, où on n'aurait rien vu des charges d'exploitation.

Ici, on propose quelque chose où l'information va couler, il va y avoir des échanges d'informations, on va être capable de voir. On ne dit pas ici qu'on va être capable de tout connaître sur le bout de doigts comme en mode... lorsqu'on fait un processus coût de service complet, mais on va quand même maintenir l'information dans le processus réglementaire et tout en permettant un allégement. Maintenant, aussitôt qu'on commence à mettre des « je peux toujours à tout moment commencer à revoir, réviser », je n'ai plus d'allégement.

Donc pour moi, cette option-là n'a jamais fait partie. Je vous dirais qu'au contraire je me

suis assoupli par rapport à la proposition initiale que j'avais, dans laquelle je voulais être beaucoup plus drastique, où c'était : on met l'indicateur et tout est clos. Et puis les différentes questions ont fait évoluer un peu en disant : bien écoutez, il faut laisser une certaine ouverture à la chose. Donc on s'est plus adouci que... que raffermi quant à nous, sur cette position-là.

Q. **[82]** Est-ce que vous croyez que la Régie et les intervenants auraient assez d'informations au moment du dépôt initial avant les DDR pour isoler de façon définitive les sujets qui font l'objet ou non d'un examen particulier dans la cause tarifaire à venir?

R. Bien on le souhaite. Si ce n'est pas le cas, ça veut dire que vous ne croyez pas à... t'sais, c'est un peu comme... je trouve que c'est un débat qui ressemble beaucoup au moment où on tente de faire autoriser un mécanisme incitatif. On dit aux gens : à un moment donné il faut croire au mécanisme incitatif, il faut croire que le mécanisme va fonctionner, puis qu'il va... que les gens vont travailler en conséquence du mécanisme. Ici, il faut croire qu'on met en place un processus d'allégement.

Donc est-ce qu'il y a des pertes d'information dans le système? La réponse c'est : oui. Nécessairement, il y a de l'allégement, j'ai des pertes. Ce que j'ai tenté de faire, c'est de minimiser ces pertes. Mais est-ce que toute l'information sera présente? La réponse c'est : non. Maintenant est-ce que l'information sera suffisante pour prendre la décision sur la base d'un indicateur global? Quant à moi, la réponse est clairement : oui. Autant au niveau du global, autant au niveau des charges d'exploitation particulière qui devraient être révisées, le cas échéant.

Q. **[83]** Je vous remercie beaucoup. Merci, Madame la Présidente, Mesdames les Régisseurs.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Merci, Maître Neuman. Nous allons poursuivre avec maître Bellemare pour la Régie.

INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

Q. **[84]** Merci. Ma première question concerne les programmes commerciaux. Je vous réfère aux pièces B-115, page 37 et à la décision D-2017-81 à la page 82. Donc à la pièce B-115 en réponse à la DDR-20.6, Gazifère a proposé de déposer à compter de la fermeture de l'année deux mille dix-sept (2017) une

analyse de la rentabilité des projets du programme commercial dédié aux immeubles multilogements en considérant les coûts réels et les volumes réels des projets. Gazifère proposait également de déposer les données concernant les volumes de consommation de gaz naturel moyen des appartements. Et là, on avait différents scénarios, donc uniquement un chauffe-eau, un chauffe-eau et un barbecue, etc.

Également dans la décision D-2017-81, la Régie a essentiellement repris la proposition de Gazifère en demandant que l'information soit effectivement intégrée au suivi dans le cadre des futurs dossiers de clôture. Donc ma question est celle-ci : croyez-vous que ces données de consommation relatives au programme pour les immeubles multilogements pourraient être utilisées afin d'inférer la consommation d'appareils dans le cadre du programme dédié à la diversification de l'utilisation de gaz naturel au secteur résidentiel?

M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

R. La réponse est : oui, mais pas directement. Donc il va juste falloir évaluer ces choses-là. Donc je vais juste donner un exemple bien simple. Un

barbecue d'un appartement risque de ne pas être de la même utilisation qu'un barbecue dans un bungalow à côté d'une piscine. On peut imaginer qu'il est possible qu'il y ait un petit peu plus de party au bord de la piscine que sur un balcon. Donc c'est juste... c'est une... quand on dit qu'on va aller à l'information ensemble puis qu'on va évoluer là-dedans, cet élément-là c'est pour ça qu'on l'a nommé de cette nomenclature-là, si on veut, on va être capable là-dedans d'aller chercher un certain niveau d'information, mais qui ne devient pas nécessairement applicable totalement. Donc il va juste falloir contextualiser, mais ça fait partie des éléments qu'on veut justement tenter d'évaluer.

Q. **[85]** D'accord.

R. Je ne sais pas si j'aurai assez de consommation en deux mille dix-sept (2017) pour être capable d'avoir une année complète. Je vais en avoir certains possiblement, donc ça aussi ça fait partie du processus qu'il faut se donner le temps d'aller. Mais ça fait partie nécessairement de l'approche et dans ce cas-ci, on aura peut-être des... des normes statistiques, bien que très faibles, mais quand même on peut avoir peut-être cinq-six appartements avec des chauffe-eau, puis cinq-six appartements

chauffe-eau, barbecue. Bien là, on peut peut-être être capable de trouver une certaine... un certain volume associé au barbecue. C’est jamais parfait, on le sait, mais c’est ce qu’on va tenter de faire, puis ça va dépendre des résultats.

(11 h 42)

Si les résultats s’en vont n’importe comment, on n’est pas capable de trouver de trucs précis, bien il n'y aura rien encore mais si, au contraire, on est capable de trouver des éléments assez précis puis qu'on est confiant du résultat, bien, ça va devenir l'information utile, en effet. Donc, c'était dans cet objectif-là, je m'excuse d’être un peu long mais je voulais juste bien mettre le portrait qu'il y a différents types de clients, les clients résidentiels et... Vous savez, on a des clients résidentiels, par exemple, qui vont payer pour se faire mettre un barbecue, alors on peut imaginer, ces gens-là, s'ils paient... quand je parle « payer », là, je parle une contribution. Ils vont payer une contribution pour se faire brancher un barbecue puis ils vont payer très cher le barbecue, on imagine qu'ils ne consomment pas juste pour des hot-dogs une fois par année. Alors que sur d'autres clients, c'est sûr

que dans des plus petits logements, bien, il est possible que le barbecue soit moins utilisé. On prend le barbecue en exemple, là, mais c'est juste démontrer la part des choses. Il faut juste atteindre, à un moment donné, un niveau statistique qui va nous conforter. Et toutes ces données-là, dès qu'on est capable de les cadrer, on va les cadrer.

Je vais aller un peu plus loin. Une des choses qu'on veut regarder puis qu'on pense... on espère être capable d'y arriver, mais je regardais, l'autre jour, une facture puis ça allait dans tous les sens, donc je n'ai pas été capable, mais c'est des clients chauffe-eau pour la piscine. Donc, souvent, les clients, s'ils ont juste du chauffage en hiver, en été ils n'ont pas de consommation ou très peu de consommation estivale. Donc, on peut, à un moment donné, comparer puis, sans avoir des chiffres purs, arriver à quelque chose qui permet d'évaluer quand même bien ce produit-là. Mais encore faut-il que j'aie assez de participants, à un moment donné, pour être capable d'atteindre ma donnée. Donc, c'est ça qu'il faut atteindre avant d'être capable d'arriver avec un suivi qui va être correct.

Donc, on va amener l'information en cours d'année, année après année, et lorsqu'on aura l'entièreté de l'information on sera capable d'avoir une vision claire sur un sujet, bien, on va en clairer un puis on pensera au prochain puis continuera à travailler jusqu'à ce qu'on soit capable d'arriver avec des méthodologies pour chaque appareil qui est proposé.

Q. **[86]** Maintenant, on va aller du côté de l'allégement réglementaire, au niveau de l'indicateur. Je vais vous référer à la pièce B-185, à la réponse 4.1. Donc, la Régie demandait à Gazifère la répartition en pourcentage des dépenses d'exploitation fixes et des dépenses d'exploitation variables pour chacune des catégories des charges d'exploitation. On comprend que Gazifère n'est pas en mesure d'effectuer cet exercice car des analyses très poussées seraient nécessaires et que, également, selon Gazifère... en fait, ce sont l'ensemble des charges d'exploitation qui sont variables.

Donc, puisque Gazifère considère que toutes les dépenses d'exploitation sont variables et que ce n'est que le degré de variabilité qui fluctue de manière importante entre les charges de différentes

natures, pouvez-vous préciser ce que vous entendez par le degré de variabilité d'une charge et est-ce que c'est réaliste de considérer qu'un degré de variabilité de zéro pour cent est effectivement un coût fixe?

R. Bien, je... il y a deux questions. La réponse de zéro pour cent, oui. Maintenant, y a-t-il du zéro pour cent? Donc, ça c'est l'autre question. Je vais donner deux exemples bien, bien simples. L'ajout d'un client, j'ai une lettre de plus, on suppose que c'est un dollar le timbre, donc j'ai un dollar par client. C'est très facile, c'est direct.

Est-ce que... à un moment donné, je perds un client ou je gagne des clients, est-ce que mon local va bouger? Bien, pas dans la journée. Mais si, à un moment donné, j'ai atteint un certain niveau, que ce soit à la hausse ou à la baisse, bien, il va arriver, à un moment donné, que soit que je vais réduire mon local ou soit je vais agrandir mon local. Donc, à un moment donné, il va devenir variable, et là on tombe plus dans le phénomène de la marche. Donc, ultimement, ils sont tous variables mais à des degrés différents.

Alors, oui, pendant dix (10), quinze (15) ans, mon loyer, probablement qu'il va suivre

l'inflation, je n'aurai pas nécessairement d'impact direct. Mais, encore là, ce n'est pas vrai puisque, si je ne l'ai pas directement dans mon loyer, dans ce cas-ci... le cas du loyer est un peu particulier, là, parce qu'il... notre loyer est en dépense d'exploitation alors que les aménagements sont en dépense en capital. Hein, parce que ce n'est pas tout de la même manière, là, c'est un loyer puis c'est un actif. Mais juste pour imager la chose, bien, dans l'actif j'ai des impacts associés à la croissance de ma clientèle parce qu'à un moment donné, je réorganise mon bureau, je réduis les espaces de travail, et caetera. Donc, j'ai des coûts qui ne font pas partie de l'indicateur, mais je veux juste imager la situation.

Donc, c'est pour ça, quand on parle de degrés variables, c'est de cette nature-là. Mais il est vrai que, dans certains cas, ce degré-là peut être de zéro pour cent pendant une longue période de temps si... si, par exemple, on n'agrandit pas l'édifice sur lequel on loue actuellement.

Q. **[87]** D'accord. Étant donné cette difficulté-là, de départager les coûts fixes et les coûts variables, pourriez-vous commenter la possibilité d'appliquer

au facteur de croissance proposé un ratio de vingt-cinq pour cent (25 %) de frais fixes et de soixante-quinze pour cent (75 %) de frais variables, tel que la Régie l'a fait dans sa décision D-2012-024?

R. D-2012-024, là, je ne sais pas de quoi ça parlait. Juste pour m'aider, là.

Q. **[88]** Le Distributeur. C'est que, si je reformule ma question...

R. Le Distributeur étant Hydro-Québec Distribution? O.K.

Q. **[89]** Si je reformule ma question...

R. Non, je comprends la question, c'est juste que, moi, je ne connais pas la D-2012-024 comme ça, par coeur, là. C'est juste ça mon problème.

(11 h 47)

Q. **[90]** C'est que si la Régie trouve que c'est une information importante et que c’est difficile d’avoir cette information-là et que le moindre des maux serait d’attribuer une part d’arbitraire, pourriez-vous commenter la possibilité qu’on applique un ratio de vingt-cinq pour cent (25 %) de frais fixes et de soixante-quinze pour cent (75 %) de frais variables.

R. Bien, je ne connais pas tout le processus qu’il y

avait chez Hydro-Québec à ce moment-là en deux mille douze (2012), désolé, je n'ai pas toute cette connaissance-là. Mais nous ce qu'on soumet, c'est que cette portion-là s'applique nécessairement et automatiquement par l'écart entre le budget et l'indicateur.

Donc, si on commence à venir jouer sur ces choses-là, ce qui risque d'arriver, puis on a toujours le phénomène de la marche chez Gazifère, donc on peut se retrouver à tomber plus rapidement en mode exceptionnel plutôt que de rester en dessous de l'indicateur.

Bon, est-ce que c'est possible de le faire? Tout est possible. Mais l'idée ici ce n'est pas de s'en aller en mode mécanisme incitatif, puis ce n'est pas non plus, si on était dans un mode d'indice, nécessairement, je n'aurais jamais proposé ce que je propose. C'est vraiment parce que je m'enligne vers un indicateur que je vous propose ça, là. Parce que si je m'en allais en mode indice, c'est clair que j'aurais voulu intégrer une portion de ces charges fixes, là.

Après ça, quant au vingt-cinq pour cent (25 %) c'est dans ma présentation, c'est ce qu'on disait, on donnait le phénomène de la marche où il

y a une variation annuelle que je peux être en-deçà très, très largement pendant un an, mais je peux être relativement élevé dans l'année qui suit puis retomber en bas par la suite. Donc, ce n'est pas quelque chose qui est fixe chez nous.

Donc, l'élément de la variabilité n'est pas le même que dans une entreprise comme Hydro-Québec qui est beaucoup plus grosse. Donc, ça aussi ça me dérange, d'une certaine manière, mais s'il advient que c'est ce que vous voulez intégrer, on va vivre avec puis, au pire aller, il y aura des dépassements plus réguliers mais c'est les commentaires que j'aurais à faire, généralement, sur la base de ma connaissance de l'application de l'indicateur qui est assez ténue, de ma connaissance pour ce qui est d'Hydro-Québec.

Q. **[91]** D'accord. Maintenant, si on va du côté des dépenses d'exploitation par nature, je vous réfère à la pièce B-0185, la réponse 3.1. Donc, Gazifère présente un tableau illustrant la variation des charges d'exploitation selon leur nature entre le budget de deux mille seize (2016) et celui de deux mille dix-sept (2017).

Donc, on voit que les salaires et avantages sociaux représentent cinquante-deux pour cent

(52 %) des charges d'exploitation excluant les frais alloués aux activités non réglementées et il y a des charges qui restent significatives. On peut noter, par exemple, les frais professionnels, les frais de main-d'oeuvre contractuelle, d'autres frais externes ou d'autres frais opérationnels et recouvrement des frais opérationnels.

Pourriez-vous, par rapport à ces frais-là, nous préciser un peu la nature de chacun et puis nous dire quelle est la proportion de ces frais qui est récurrente et celle qui est non récurrente.

R. O.K. Vous m'avez dit les salaires?

Q. **[92]** Les frais professionnels...

R. O.K.

Q. **[93]** ... les frais de main-d'oeuvre contractuelle.

R. O.K. Frais professionnels, c'est principalement des consultants. Donc, là-dessus, il y a toutes sortes de types de consultants à l'intérieur de la boîte. Donc, quand on y va par nature, chez nous, juste que ce soit toujours clair, chez nous quand on fait nos analyses, on les fait par direction. Donc, c'est vraiment pour la Régie qu'on les met en mode « par nature ».

Donc, quand on parle « par nature », on tombe avec tous les frais de consultants de tous

les secteurs. Donc, de la comptabilité qui vont aller chercher, par exemple, un audit. Donc l'audit, si on parle de régularité, bien c'est quoi, aux deux ans à peu près on a un audit, dépendamment du type d'audit qui se met en place.

Les frais de consultants qui vont être au niveau des opérations, bien, c'est dépendamment des projets qu'on va retrouver. On va retrouver dépendamment vraiment de la nature des projets qu'on va retrouver. Lorsqu'on tombe dans les frais professionnels au niveau de la réglementation, bien, ça dépend de la nature des projets réglementaires. Donc, il y a les frais de Mercer, par exemple, qui sont les actuaires qui sont assez réguliers.

Des charges de type pour préparer un mécanisme incitatif ou pour faire des analyses de capacité organisationnelle sont plus ponctuelles. On a des charges reliées également aux ressources humaines qui, tout en étant volatiles, sont quand même relativement présentes tout le temps mais à des niveaux divers dépendamment des situations particulières dans lesquelles on se retrouve.

Donc, il y a vraiment une panoplie de frais différents qui sont associés et qui fluctuent de

manière, qui peuvent fluctuer de manière très importante. Si on prend, par exemple, les frais de consultants au niveau des affaires réglementaires entre deux mille dix-sept (2017) et deux mille dix-huit (2018), vous irez voir dans le dossier tarifaire deux mille dix-huit (2018), il y a une grosse, grosse baisse puisque je n'ai pas de mécanisme incitatif à préparer avec des consultants, je n'ai pas... Donc, j'ai une drop, désolé, une baisse qui est très, très importante. (11 h 52)

Vous m'avez parlé de main-d'oeuvre contractuelle. Dans ce cas-ci, main-d'oeuvre contractuelle c'est quelque chose qui est relativement stable mais, encore là, qui peut fluctuer pour des raisons particulières. Donc on peut, dans certains cas, ça peut être une situation, par exemple, une maladie. On a eu... un employé qui a été... qui a été en congé de maladie prolongé aux opérations et donc conséquemment c'est un entrepreneur qui a pris la charge temporairement pour palier à ce manque. Donc c'est tout en étant relativement stable... stable dans le sens toujours présent, c'est l'ampleur qui va... qui va venir fluctuer également dans ce poste-là. Là, je ne vous

parle que des opérations, mais encore une fois on tombe dans tous les frais contractuels de l'ensemble de l'entreprise, donc c'est sûr qu'il y a quelques postes à d'autres... dans d'autres directions qui sont aussi présents dans ce cadre-là. Donc je pense que... m'avez-vous donné d'autres lignes également?

Q. **[94]** Frais opérationnels et recouvrement des frais opérationnels et autres frais externes.

R. Frais opérationnels et recouvrement de frais opérationnels, donc... oh boy! Ça, c'est... recouvrement de frais opérationnels il y a tout le phénomène des sous qu'on va récolter des entrepreneurs, s'il y a par exemple des bris, des choses de cette nature-là, donc ça, ça va là-dedans. Puis dans les autres frais professionnels, là... je ne m'en souviens pas plus, là. Désolé, je suis au maximum de ma mémoire là-dessus, là.

Q. **[95]** Merci.

R. C'est un... c'est un des postes les plus fourre-tout, là, qu'on a chez nous, là, donc il y a vraiment une multitude de choses là-dedans, là, qui va de... mais je n'ai plus de mémoire de ce qu'il y a là-dedans, il y en a trop. Désolé.

Q. **[96]** D'accord. Selon vous, est-ce qu'on devrait

exclure les frais qui sont non récurrents du calcul de l'indicateur, s'il y a lieu?

R. Non. Non, puisqu'ultimement, de manière générale les frais récurrents vont... on peut imaginer que sur l'entièreté de l'entreprise, que si j'ai une économie à gauche je vais peut-être avoir une surcharge à droite. En moyenne, je vais peut-être réussir à passer, entre guillemets, si on exclut tout ce qui est récurrent, premièrement il faudrait le déterminer, là, puis c'est pas... c'est pas une mince tâche. Et... laissez-moi réfléchir une seconde, là. Ça reste très compliqué, t'sais, on... on a un poste... il y a toutes sortes de... « Dommages et dégâts matériels », c'est quelque chose qui est... qui apparaît s'il y a un dégât. Je veux dire tout est variable ultimement dans l'entreprise, là, il faut... il faut donner une certaine... une certaine souplesse à la chose. Dans la mesure du possible, si théoriquement on était capable d'appliquer de manière précise, etc., ça pourrait être une solution. Mais quant à moi, là, il y a une lourdeur à venir déterminer qu'est-ce qui est récurrent et non récurrent, là. Il faudrait reprendre chacun des dépenses individuelles pour venir déterminer si elles sont récurrentes ou pas.

Ça m'apparaît être une tâche assez... assez lourde.

Q. **[97]** Madame, je n'ai plus de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Bellemare. Madame Pelletier?

INTERROGÉS PAR LA FORMATION

Mme LOUISE PELLETIER :

Q. **[98]** Oui, Louise Pelletier pour la Régie. Monsieur Trahan, vous m'excuserez de ne pas avoir été présente dans le cas de mécanisme incitatif et tout ça. Vous avez parlé d'indice, d'indicateur. Vous nous dites : là, c'est un indicateur et ce n'est pas un indice. J'aimerais que vous puissiez revenir un petit peu sur votre explication. J'ai l'impression qu'il me manque un bout d'historique ou de quelque chose pour mieux apprécier. Parce que quand je lis les réponses justement à 3.1, 3.2, le mot « indice » est utilisé, alors est-ce qu'on voulait dire un indicateur? Est-ce que... là, vous étiez en train de me mêler complètement. Alors expliquez-moi c'est quoi la grande distinction que je dois faire entre... et peut-être quand je lis « indice » là notamment à 3.2, peut-être que ça doit être indicateur?

Allez-y au troisième paragraphe, deuxième ligne, là. J'ai capté le mot « indice » et je suis

un peu perplexe. Alors expliquez-moi, vous avez commencé au début de votre témoignage à nous exposer c'est quoi la distinction entre l'indice et l'indicateur.

R. Bien écoutez, votre question va m'amener immédiatement à faire une correction à ma preuve écrite et à dire que ce mot-là devrait se lire « indicateur » et devrait être souligné, parce que je voulais en faire la distinction. Donc je m'en excuse.

(11 h 58)

Q. **[99]** Non, mais d'abord, tout partout où on voit indice, on devrait lire indicateur...

R. Non, non, non, non.

Q. **[100]** ... est-ce que c'est ça?

R. Non, non.

Q. **[101]** Oh, O.K.

R. Non. J'ai...

Q. **[102]** Donc, à 3.1, on garde l'indice, j'imagine, là, en haut de la page 8, juste avant le beau grand tableau des charges comparées?

R. Non, attendez un instant.

Q. **[103]** Il est difficile de déterminer et de fixer un taux ou un indice lié à un indicateur.

Alors là, il faudrait que ce soit encore un indice. Mais expliquez-moi pourquoi au tout début de votre présentation, vous nous avez mis en garde et fait cette réserve, cette nuance entre l'indicateur et l'indice.

R. Écoutez, je vais y aller avec cette explication-là, et je suis content qu'elle... d'essayer d'éclairer la chose. Un indice, pour moi, ça fait partie d'un mécanisme incitatif.

Donc, je vous fais revenir dans le cadre des charges d'exploitation de Gazifère de quatre-vingt-dix-neuf (99) à deux mille quatre (2004), on avait un indice qui était en place. Alors quel était cet indice, c'est qu'à chaque année, on partait du budget... l'année 1, un part du budget, et on applique un indice, qui était inflation, facteur de croissance moins facteur de productivité. À l'année 2, on part du résultat de l'indice et on applique l'indice. À l'année 3, on part du résultat de l'année et on applique l'indice. Donc ça, c'est un indice. Et si je fais mieux que l'indice, je conserve la part de gain de productivité, si on veut, qui est associé. Et en plus, cet indice-là a un effet multi-annuel étant donné qu'il s'applique toujours... le résultat sur

l'indice et l'indice, c'est toujours multi-annuel.

Dans notre cas, c'est un indicateur d'aspect raisonnable de nos charges d'exploitation. Et l'indicateur, lui, ce qu'il... sa base, c'est toujours le budget. Donc, si je prends cette année, mon budget pour deux mille dix-huit (2018) est de... je vais dire des chiffres dans les airs, là, je ne les connais pas précis, mais admettons, est de treize millions (13 M), l'indicateur donne treize millions cent (13,1 M). Bien l'année prochaine, quand je vais venir déposer mon dossier, je vais le déposer sur la base de treize millions (13 M) fois l'indicateur et non pas de treize millions cent (13,1 M) fois l'indicateur. Hein? Donc ça va être donc vraiment mon budget à budget que je vais monter. Donc, c'est beaucoup plus dans une situation de coût de service et non pas de mécanisme incitatif.

Maintenant, lorsqu'on met en place un indice, on applique un facteur de productivité. Pourquoi? Parce qu'il y a deux objectifs dans le cadre de la mise en place d'un mécanisme incitatif et donc, de la fixation de l'indice. C'est qu'on sait d'emblée que l'indice n'est pas parfait. Que ce soit facteur de croissance sur les volumes, bon,

dans le temps, c'était plus pertinent, aujourd'hui, ça l'est moins, mais lorsqu'on y va sur un facteur de productivité... un facteur de croissance de nombre de client, le facteur n'est jamais précis.

Donc, ce qu'on veut faire, c'est on veut... on ne veut pas venir récompenser le Distributeur pour la portion qui va se faire naturellement en économie d'échelle. Donc, on vient évaluer le facteur de productivité passé qui, lui, inclut les économies d'échelle plus les gains de productivité du passé. Et là, par la suite, on dit bien le reste, le Distributeur pourra en conserver une portion puisqu'il fait mieux que par le passé. Dans le cas de l'indicateur, ce qu'on vous dit, c'est qu'on ne fixe pas de facteur de productivité, donc le fameux stretch factor qu'on applique, puisqu'il va s'appliquer indirectement lorsque notre budget va être inférieur à l'indicateur. Donc, l'indicateur, c'est vraiment pour déterminer si mon budget, il est raisonnable, alors que l'indice, lui, sert à fixer les charges d'exploitation. Est-ce que c'est plus clair?

Q. **[104]** Un peu plus clair. Pardon. Je continuerai à réfléchir là-dessus...

R. Excellent.

Q. **[105]** ... mais non, vous me donnez, là, les éléments, là, de réflexion et de clarification qu'il me reste maintenant à digérer. Merci, Monsieur Trahan, je n'ai pas d'autres questions.

R. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Madame Pelletier. Donc, nous allons prendre notre pause lunch, il est midi (12 h), on va être de retour à treize heure (13 h) pour entendre le... en fait, pour poursuivre avec le... en fait, poursuivre avec le Panel numéro 2 sur le PGEÉ. La Régie n'ayant pas d'autres questions. Alors, bien on vous remercie, mais on vous revoit à treize heures (13 h). Merci, bon lunch.

R. Merci beaucoup.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h 02)

LA PRÉSIDENTE :

Rebonjour à tous. Alors, nous poursuivons avec le panel numéro 2 qui porte sur le PGEÉ de Gazifère.

Me ADINA GEORGESCU :

Alors, bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les Régisseurs. Adina Georgescu pour Gazifère. Donc, nous sommes prêts à procéder. Je vais juste

introduire le troisième invité sur le panel, monsieur François Boulanger. Et puis je vais demander à madame la greffière de l'assermenter tandis que monsieur Trahan et madame Lacombe demeurent sous le même serment que ce matin.

PANEL 2 PGEÉ

L'an deux mille dix-sept (2017), ce sixième (6e) jour du mois de novembre, ONT COMPARU :

FRANÇOIS BOULANGER, consultant principal chez Dunsky expertise en énergie, ayant une place d'affaires au 50, rue Ste-Catherine Ouest, #420, Montréal;

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

M. JEAN-BENOIT TRAHAN
Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE
Sous le même serment

Me ADINA GEORGESCU :

Alors, tout comme ce fut le cas pour les deux premiers panels d'aujourd'hui, un affidavit a été... un affidavit de monsieur Trahan a été déposé

au dossier pour le dépôt et l'adoption de la preuve documentaire portant sur la phase 2 du présent dossier, incluant également toute la preuve documentaire en lien avec le plan global en efficacité énergétique, le PGEÉ. Toutefois, monsieur Trahan entend également témoigner devant vous cet après-midi à l'aide d'une présentation PowerPoint.

INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU :

Q. **[106]** Alors, Monsieur Trahan, avez-vous bien l'intention de témoigner dans le cadre du présent panel à l'aide d'une présentation PowerPoint intitulée « Plan global en efficacité énergétique »?

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

R. Oui.

Q. **[107]** Cette présentation PowerPoint a-t-elle été préparée par vous ou sous votre supervision?

R. Oui.

Q. **[108]** Avez-vous des modifications ou des corrections à apporter à cette présentation PowerPoint?

R. Outre la cote, non.

Q. **[109]** Alors, je vais y venir. Donc, la cote qui apparaît sur la présentation PowerPoint est GI-19,

document 1.3, c'est une petite erreur. En fait, c'est GI-18, document 1.3. Adoptez-vous cette présentation PowerPoint comme constituant une partie de votre preuve écrite dans le présent dossier?

R. Oui.

Q. **[110]** Alors, la présentation PowerPoint intitulée « Plan global en efficacité énergétique » est déposée sous la cote GI-18, document 1.3 et la cote de la Régie est B-0370. Merci.

B-0370 : Présentation PowerPoint intitulée « Plan global en efficacité énergétique »

R. Alors, bon après-midi maintenant. Écoutez, rapidement, on va juste faire un petit survol de ce qu'est notre PGEÉ cette année. Donc, écoutez, on a passé à travers différentes étapes au cours des dernières années et on avait pris l'engagement, il y a quelque temps, quelques... maintenant plus d'un an, près de deux ans, d'arriver avec un PGEÉ renouvelé. Donc, on a commencé un peu l'année passée mais, cette année, c'est le grand coup, donc on peut relancer le PGEÉ.

Alors, quel est le contexte un peu qui nous entoure cette année? Bien, on a la Stratégie énergétique du Québec qui amène l'objectif de un pour cent (1 %) d'efficacité énergétique par année. C'est pour l'ensemble des sources d'énergie, pas par distributeur mais on doit, bien sûr, dans ce contexte-là, participer.

Alors, comment Gazifère a défini son mandat au niveau de l'efficacité énergétique? Eh bien, pour être capable de relancer l'efficacité énergétique chez Gazifère il fallait être innovateur, il fallait être ambitieux et il fallait également obtenir davantage de résultats chez différents types de clients. Donc, c'était les... le mandat qu'on s'est donné lorsqu'on a débuté notre PGEÉ.

Quelle démarche avons-nous utilisée? Pour être capable d'arriver à quelque chose qui nous semble être plus large, qui embrasse plus large au niveau du type de programmes et des groupes de clients recherchés on a, premièrement, fait du « benchmark », on a évalué ce qui se faisait chez les autres distributeurs pour essayer de trouver des idées, et caetera, notamment, avec l'aide de Dunsky expertise en énergie. On a également eu des

discussions avec des installateurs et des fournisseurs d'équipements.

Donc, on a carrément tenu des séances avec des installateurs, certains sont venus accompagnés de fournisseurs d'équipements puis on leur demandait : Il y a-tu quelque chose dans le marché qui ne fonctionne pas? Il y a-tu des ouvertures, il y a-tu des opportunités? Il y a-tu un produit qui pourrait être remplacé? Il y a-tu... Et de là, bien, est venu un certain nombre de découvertes qui ont mené à la mise en place de programmes très adaptés à la clientèle de Gazifère.

(13 h 08)

On a également tenté d'aller chercher de l'information au niveau des ménages à faible revenu. Donc, on a rencontré les gens de l'ACEF, on a transmis des questionnaires pour aller chercher de l’information. Malheureusement, à ce jour, c’est de l’information qui est peu utile mais on a cherché à essayer de découvrir avec eux certaines poches de clientèle ou certaines particularités de cette clientèle-là et, malheureusement, bien, à ce jour, on n’a rien eu qui est probant et qui est utile mais on a quand même fait la démarche. Et on a eu des discussions à l’interne, bien sûr,

notamment avec le service des ventes, pour essayer de trouver d'autres éléments.

Alors, c'est quoi le PGEÉ 2018 de Gazifère? Bien, c'est plus, plus, plus, plus, plus. C'est plus d'économies d'énergie, donc on parle de plus de deux cent soixante-six mille mètres cubes (270 000 m3) d'économie d'énergie de plus qu'au cours de la dernière année. C'est cinq programmes de plus. C'est des programmes qui sont plus ciblés, qui sont innovants, c'est des incitatifs financiers destinés aux installateurs puisque, dans certains programmes, ce qu'on s'est aperçu c'est qu'ils ne fonctionnaient pas puisque les installateurs n'en faisaient pas la promotion. Donc, on a vraiment cherché à aller atteindre toutes les parties prenantes, entre guillemets, de l'efficacité énergétique pour le faire fonctionner davantage.

On a toute une nouvelle structure de gestion et de promotion du PGEÉ à l'intérieur de l'entreprise qui est en processus. On en a parlé un peu précédemment avec maître Neuman mais c'est tout un changement dans l'attitude et dans l'approche clientèle également qui s'opère chez Gazifère. Et c'est plus de coûts, on parle d'environ deux cent soixante-quatre mille dollars (264 000 $) de plus

de coûts chez Gazifère pour deux mille dix-huit (2018). Et, lorsqu'on se compare avec Gaz Métro et Hydro-Québec, en proportion, on reste encore largement inférieur à la proportion qu'eux imputent à leur PGEÉ.

Il faut voir que le PGEÉ de Gazifère c'est toujours relié à un secteur assez difficile. On a quarante quelques mille clients aujourd'hui, quarante-trois mille (43 000) clients, majoritairement de la clientèle résidentielle, alors ça prend des innovations particulières pour être capable de répondre à ce marché-là qui est beaucoup plus difficile en efficacité énergétique et qui peut, en effet, être un peu plus coûteux. Mais si on veut être capable de répondre à cette clientèle-là et offrir de l'efficacité énergétique à cette clientèle-là, bien, il faut faire ce qu'il faut.

On a aussi d'autres éléments que je vous laisserai lire, les cas types révisés et autres. Donc, c'est une série d'autres éléments qu'on a ajoutés également dans tout ce travail de révision là du PGEÉ.

Et ce n'est pas terminé. Pour deux mille dix-neuf (2019), on a encore des travaux qui

continuent. Donc, on ne vient pas ici pour vous demander d'autoriser un PGEÉ et, par la suite, faire simplement une mise à jour au nombre d'individus et autres. On a l'analyse de marché qu'on a parlé précédemment, donc l'analyse du marché commercial de Gazifère, donc la segmentation qu'on a faite pour être capable de mieux connaître notre clientèle et d'évaluer, peut-être, des approches encore plus directes envers certaines niches de clientèle.

Donc, on est vraiment dans une option où, aujourd'hui, ce qu'on s'est aperçu c'est que les grands programmes d'efficacité énergétique génériques chez Gazifère fonctionnent peu et, vraiment, il y a des niches qu'il faut aller trouver.

Donc, juste pour faire un aparté, si on regarde le programme d'efficacité énergétique relié au chauffe-eau sans réservoir, on ne l'offre pas à tout client qui veut avoir des chauffe-eau sans réservoir. Dans la nouvelle construction, la majorité des clients vont au chauffe-eau sans réservoir. Mais ce qu'on a chez Gazifère, c'est beaucoup, beaucoup de clients qui ont déjà des installations avec chauffe-eau avec réservoir qui

ne veulent pas faire le pas, aller vers le chauffe-eau sans réservoir à cause du surcoût dans cette niche de clientèle là. Donc, c'est ce groupe de clients là qu'on va chercher et non pas tous les clients résidentiels qui veulent avoir des chauffe-eau sans réservoir.

Donc, on a vraiment tenté de segmenter, réduire, aller chercher des niches très particulières et c'est ce qu'on cherche à faire également pour l'année prochaine. On ne dit pas qu'il n'y aura pas de programmes qui peuvent être génériques mais c'est la méthode de travail qu'on tente de faire, elle est beaucoup plus ciblée, beaucoup plus par secteur et par niche.

On continue à suivre des projets qui semblent être prometteurs chez d'autres distributeurs. Donc, au lieu d'essayer de faire des analyses et de la recherche chez nous, on prend le train d'en arrière, on attend de voir avancer les choses et puis, si on est capable de l'intégrer, bien, c'est à moindre coût pour nous de suivre en arrière plutôt que d'essayer de faire certaines études et autres qui sont associées, donc on continue à suivre ça.

Il y a les évaluations d'approches

différentes de marché, donc pour les différents types de marchés qu'on disait. Et il y a tout le processus de TEQ qui est en cours. Donc, c'est quelque chose qui prend un peu plus d'ampleur dans notre cas. On ne sait pas trop où ça s'en va précisément, ça reste encore relativement vague pour nous, quel sera notre rôle puis comment sera notre implication, parce qu'on va faire partie du portrait mais, pour en dire davantage aujourd'hui, c'est difficile pour nous.

(13 h 13)

N'empêche, on a commencé à avoir des rencontres avec eux, on va participer à d'autres rencontres à venir avec eux également et puis on va sûrement être impliqué dans le processus à venir l'année prochaine et là, bien, quelle sera la place du rôle du Distributeur dans le PGEÉ global, si on veut, du Québec, c'est des choses qui restent encore inconnues, mais dans lesquelles on risque d'être impliqué et de devoir s'ajuster également, là, dépendamment des propositions et des modalités, là, de tout ce qui s'en vient à cet égard-là.

Donc, c'est un peu l'environnement qu'on voulait vous proposer. Je ne voulais pas rentrer dans le détail technique du PGEÉ, mais je voulais

plus vous mettre en perspective du pourquoi on en est là. Donc, on a eu quelques années où ça a été... il y a eu des coupures de programmes, il y a eu une réaffectation, il y a eu toutes sortes de difficultés qu'on a vécues. Après ça, il a fallu trouver une manière de relancer le PGEÉ. Aujourd'hui, quand on le relance on ne le relance pas simplement en mettant des programmes de plus, mais on y va avec des programmes de plus, on y va avec des manières de faire qui sont différentes, avec des marchés qui sont très ciblés. Donc, c'est vraiment une approche très différente de ce qu'on avait par le passé. Alors, ça termine ma présentation à cet égard.

LA PRÉSIDENTE :

Vos témoins sont prêts pour être contre-interrogés?

Me ADINA GEORGESCU :

Je pense que oui. Nous n'avons rien à rajouter de notre côté.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Alors nous allons débuter le contre-interrogatoire du panel numéro 2 par l'ACEF de l'Outaouais, maître Charron.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CAROLINE CHARRON :

Q. **[111]** Bonjour, Caroline Charron pour l'ACEFO,

Madame la Présidente, Mesdames les Régisseurs. Monsieur Trahan, Madame Lacombe, rebonjour, Monsieur Boulanger. En réponse à la question 1.1 de la demande de renseignements de la Régie, et là je réfère au document coté B-0361, GI-23, le Document 5 à la page 3. Gazifère a produit trois tableaux représentant le coût par mètre cube des économies d'énergie pour l'ensemble de ses programmes en efficacité énergétique des années deux mille dix (2010) à deux mille seize (2016). Ces tableaux permettent de comparer notamment le coût réelle par mètre cube au coût par mètre cube résultant du budget autorisé des économies d'énergie prévues. Gazifère est-elle en mesure aujourd'hui de départager les différents facteurs qui peuvent expliquer ces écarts souvent significatifs entre les coûts par mètre cube attendus en fonction du budget autorisé et les coûts par mètre cube réels constatés a posteriori?

M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

R. C'est qu'il y a plusieurs composantes en réalité. On essayait d'arriver avec une réponse précise, là, mais posé comme ça on n'a pas de capacité. Ultimement, il y a... ici on tombe en ratio complet global, donc nécessairement il y a toute la

composition des consommateurs prévue en budget versus les réels. Donc supposons, par exemple, qu'il y a plus de programmes comme un grand commercial versus des programmes résidentiels, bien ça a une influence sur le taux. Donc il y a cet élément-là qui vient jouer, donc le nombre de participants, le type de participants qui s'applique sont nécessairement un des éléments principal dans les variations.

Il y a d'autres éléments aussi, là, quand on s'en va en économie réelle, bien il y a des révisions sur... je ne dis pas de bêtise? C'est ça. Donc, lorsqu'on s'en va en économie réelle, bien là on vient s'appliquer sur le réel et non pas sur un cas-type général. Donc, lorsqu'on vient s'adapter à ça, bien ça peut varier à la hausse ou à la baisse dépendamment du type de client.

Encore une fois, ici Gazifère est un petit distributeur avec un petit nombre de clients qui passent par le PGEÉ, bien une variation vient affecter très rapidement puisque notre moyenne elle bouge très, très vite. Donc ça aussi, ça vient... ça vient jouer. Donc c'est grosso modo, là, rapidement les éléments qui viendraient jouer, mais je n'ai pas de manière précise et détaillée.

Q. **[112]** Vous parlez du nombre de participants. Justement est-ce que... et puis je peux vous soumettre, là, peut-être des pistes de réponse, est-ce que le Distributeur voit une pertinence au fait d'effectuer un tel exercice, qui consisterait par exemple à distinguer la part de ces écarts qui est attribuable d'une part - et là, je vais vous énumérer trois facteurs - à une variation du nombre de participants, à une sous-utilisation ou un dépassement des budgets autorisés, à une variation de la participation proportionnelle aux différents programmes versus, d'autre part, la portion de ces écarts qui serait plutôt attribuable à une mauvaise évaluation initiale des économies d'énergie par somme investie dans différentes mesures et programmes?

R. Je comprends tous les détails que vous dites, mais je ne connais pas le but de la question. Donc c'est quoi l'objectif de faire cette évaluation-là? (13 h 18)

Q. **[113]** Bien, c'est de connaître, maintenant qu'on a les résultats sur six ans, de deux mille dix (2010) à deux mille seize (2016), si vous êtes en mesure de... c'est pour ça qu'on peut dire départager, rétroactivement, quels sont les facteurs qui sont

attribuables aux écarts qu'on y voit.

R. En tout cas, moi, la question que j'ai entendue au départ, c'est est-ce que j'y vois une utilité, une utilité dans quoi? Dans l'appréciation du PGEÉ de cette année?

Q. **[114]** Non, une utilité dans le fait de faire un exercice qui constitue à catégoriser, en fait, les différents facteurs qui peuvent expliquer les écarts.

Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. Bien, chaque rapport de fermeture de livre, les rapports annuels, en fait, présentent, pour chaque année, les explications d'écart important pour chaque programme. Donc, si c'est dû à une révision des économies unitaires, c'est expliqué, si c'est dû à un manque de participants, c'est expliqué, donc tout... toutes les raisons, les justifications des écarts entre le projeté et le réel sont... se trouvent dans les dossiers de fermeture.

Q. **[115]** Dans un autre ordre d'idées, l'ACEFO a soumis, et ce, à l'invitation du Distributeur, dans sa preuve, une série de références, en fait, des liens informatiques pour accéder à des banques de données et d'information relatives à la composition socio-économique de la population de la ville de

Gatineau et sa répartition territoriale. Est-ce que le Distributeur en a pris connaissance, de cette documentation disponible par l'entremise de ces sources?

R. En fait, oui, on en a pris connaissance, là, mais c'est très, très... on est au départ de la chose. Cela dit, par rapport à cet élément-là, pour moi, c'est important de rappeler que chez Gazifère, l'importance, en ce moment, ou la priorité, je devrais dire, elle est d'identifier les programmes qui vont subvenir aux besoins des MFRs. Et non pas nécessairement de trouver les multi-logements sur notre territoire.

Effectivement, on a un programme de bonification supplément MFR où les multi-logements, là, pourraient être des candidats, des participants potentiels. Mais le débat, chez nous, du côté des ménages à faibles revenus, c'est de mieux comprendre leurs besoins, donc qui ils sont, et quel genre de programme les aiderait. Et c'est la... et c'est sur cette question-là précisément où on n'arrive pas, que ce soit en faisant un « bench mark », à trouver des programmes qui se différencient de ce qui existe déjà, parce qu'il y en a, des programmes, comme exemple Économisis, et

à trouver un programme qui répondrait vraiment à un besoin.

On en a proposé dans le passé, des programmes, chez Gazifère, qui viennent en aide aux ménages à faibles revenus, malheureusement les résultats sont à peu près jamais là. Donc, avant de proposer juste pour proposer, on est vraiment ancrés dans un exercice de comprendre les besoins et de trouver le programme spécifique. Certainement que les références que vous nous avez données pourront nous aider, possiblement, il est trop tôt pour que je m'avance, mais je veux juste réitérer l'objectif, là, de la démarche de Gazifère, elle est d'identifier les besoins et les programmes.

Q. **[116]** Ça complète pour nous, merci beaucoup.

R. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci Maître Charron. Nous allons poursuivre avec Maître Sarault pour L'ACIG...

Me GUY SARAULT :

Pas de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de questions. Maître Thériault pour... aucune question. Maître Paquet pour le GRAME?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Q. **[117]** Bonjour Mesdames les Régisseurs, Geneviève Paquet pour le GRAME. Bonjour aux membres du Panel. Donc, j'aurai peu de questions cet après-midi. Les premières vont porter sur les activités de formation pour les installateurs, là, de produits plus... à haut rendement. Je vous amène à la pièce B-0171, GI-19, Document 1, à la page 18, où Gazifère indique, en fait, au dernier paragraphe, qu'elle prévoit utiliser le budget pour la promotion de l'offre en efficacité énergétique à des fins de formation pour sensibiliser les installateurs aux appareils à haut rendement de même qu'aux bénéfices associés à leur utilisation. Donc, est-ce que vous pourriez élaborer un peu par rapport aux activités de formation qui sont prévues?

(13 h 24)

R. Oui, absolument. Donc, monsieur Trahan le disait un petit peu plus tôt, on a rencontré des installateurs dans le marché, du moins, certains installateurs, et on s'est rendu compte qu'il y avait une difficulté à vendre l'efficacité énergétique, à vendre la valeur des appareils à haut rendement énergétique et il y en a pour qui

c'est plus facile que d'autres, donc, on s'est dit qu'il fallait travailler avec eux, les former, être en mesure de les outiller à avoir un discours pour vendre cette valeur-là auprès des clients. Et je pense que c'est dans ce même document là, dans notre PGEÉ où on vous indique également qu'on souhaite en parallèle sensibiliser notre clientèle à la valeur de faire l'acquisition d'appareils à haut rendement énergétique.

Donc, notre objectif c'est vraiment de travailler sur les deux plans, là, auprès des installateurs et auprès des clients pour que tout le monde reconnaisse la valeur parce que, souvent, ça nécessite un investissement de la part du client d'opter pour des appareils à haut rendement énergétique.

Q. **[118]** Et puis par rapport au montant de... il y a un budget de trente-cinq mille dollars (35 000 $) qui est prévu pour la promotion de l'offre en efficacité énergétique, à combien vous évaluez environ le montant qui est prévu pour les activités de formation?

R. Donc, on n'a pas détaillé montant par montant les activités qu'on compte faire, je ne peux pas vous sortir un montant en dollars. D'ailleurs, souvent

c'est possible de travailler avec des fournisseurs d'appareils pour que les formations se fassent de manière gratuite. Ils viennent présenter les avantages de leurs appareils de manière complémentaire mais c'est pas un seul fournisseur, des fois ils s'associent ensemble. Donc, pour l'instant, je n'ai pas de chiffre à vous associer mais c'est une activité très importante pour nous.

Q. **[119]** Et puis est-ce que les activités de formation vont viser seulement les équipements pour lesquels il y a des incitatifs financiers qui sont prévus également, qui sont demandés pour les installateurs? Puis là, on parle d'unités de chauffage infrarouge, aérotherme à condensation et puis le programme Combo hotte à débit variable et générateur d'air tempéré à condensation?

R. Il y a chaudière à condensation également dans la... dans la liste mais, oui, l'objectif pour l'année deux mille dix-huit (2018) c'est de former sur les programmes qui proposent une aide financière.

Q. **[120]** Je vous remercie. Mon autre question va porter sur, en fait, une précision à une réponse à une demande de renseignements, à la demande de renseignements du GRAME qui est à la pièce B-0191,

GI-27, Document 1, aux pages 12 et 13. On avait demandé à la question 4.1 de présenter par mesure le coût moyen par rapport au volume de gaz économisé et la subvention par rapport au volume de gaz économisé. Et ça c'était pour les deux programmes d'aide à... les deux programmes d'appui aux initiatives, en fait, les deux volets, optimisation énergétique et aide à l'implantation. Pour le volet optimisation énergétique, on a les données qui sont assez détaillées par rapport à plusieurs mesures. Par contre, pour le volet aide à l'implantation, on a seulement une mesure qui est détaillée, donc, on voulait savoir : à part la mesure de système de contrôle de hottes, est-ce qu'il y a d'autres mesures qui sont offertes dans le volet aide à l'implantation par Gazifère?

M. FRANÇOIS BOULANGER :

R. Dans le programme d'aide à l'implantation, effectivement, il y a tout un parapluie de mesures qui peuvent être offertes. Essentiellement, justement c'est un programme qui est ouvert, les technologies donc ne sont pas précisées, alors, c'est dépendamment des projets qui sont présentés par les participants qui peuvent être accueillis par Gazifère. Donc, ça exclut les technologies qui

sont déjà incluses dans les programmes prescriptifs comme chaudière ou aérotherme ou d'autres choses comme ça, mais sinon, c'est l'ensemble de toutes autres mesures qui pourraient se mettre en oeuvre chez des clients existants, dans des bâtiments existants chez les clients de Gazifère.

Q. **[121]** Donc, dans la réponse que vous nous aviez fournie, on comprend que c'était... vous indiquiez que les données étaient basées sur les informations qui étaient fournies par les participants puis qu'il y avait seulement deux participants, je pense, qui avaient participé pour le système de contrôle de hottes, mais est-ce que Gazifère, pour les autres mesures qui seraient incluses dans le volet, est-ce que Gazifère a pris la peine de calculer les ratios, par exemple, pour le coût moyen par rapport au volume de gaz ou la subvention par rapport au volume de gaz qui est économisé? Est-ce que ces calculs-là ont été faits par Gazifère?

(13 h 29)

R. S'il n'y a pas de données additionnelles qui ont été présentées c'est que les participants au volet aide à l'implantation finalement se sont... étaient au nombre de deux et, les deux, c'était des

systèmes de hottes pour cuisines commerciales.

Q. **[122]** Oui. Donc, il n'y a pas eu d'autres calculs, même dans les années précédentes, là, par rapport à d'autres mesures qui permettraient de calculer le ratio entre le coût...

R. Non, bien, c'est les données qu'on avait de disponibles pour faire ces analyses-là. Alors, je... depuis, je pense, deux mille quatorze (2014) ou deux mille treize (2013), c'est des participants qui ont été dans le programme.

Q. **[123]** D'accord. Ma dernière question c'est seulement pour... seulement pour vérifier qu'on a la bonne information. Vous indiquez, dans le rapport de Dunsky, ce n'est pas nécessaire peut-être de prendre la pièce, là, mais je peux vous donner la référence, B-0172, GI-19, Document 2. Il y a une modification par rapport à l'imputation des frais. On dit que les frais liés à l'analyse de dossiers par un consultant externe pour les programmes Appui aux initiatives et Étude de faisabilité vont être maintenant inclus dans le cas type du programme plutôt que dans le budget du tronc commun. Puis c'est pour ça... je ne voulais pas nécessairement que vous preniez cette référence-là parce que je vais vous référer à une

autre. On voulait être certain que... en fait, ces frais-là, qui ne sont plus dans le budget du tronc commun, on les retrouve maintenant dans le budget, Autres frais, qui est au tableau 5 de la pièce GI-19, Document 1, page 14. Juste être certaine qu'on parle des mêmes frais.

Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. Oui, c'est ça.

Q. **[124]** C'est exact. Parfait. Merci. Ça complète pour mes questions, je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Paquet. Alors, nous allons poursuivre avec maître Neuman pour SÉ-AQLPA.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Rebonjour, Madame la Présidente, Mesdames les Régisseurs.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. **[125]** Bonjour, Messieurs, Madame. Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique. Toutes mes questions portent sur la pièce B-0171, GI-19, Document 2, qui est le document relatif au PGEÉ. Il s'agirait de quelques questions de précision, essentiellement. D'abord, à la page 8, au tableau 3, concernant les coûts

évités. Je vous demanderais comment il se fait que Gazifère n'a pas réalisé de coûts évités pour le secteur commercial et institutionnel?

M. FRANÇOIS BOULANGER :

R. En fait, c'est une erreur dans l'intitulé du tableau, dans le titre des colonnes, ça devrait bien se lire « résidentiel, commercial et institutionnel ». Le coût évité est essentiellement le même, je crois qu'il y a une différence à la troisième décimale, si je me souviens bien.

Q. **[126]** O.K. Donc, les deux colonnes, CI et résidentiel?

R. Exact.

Q. **[127]** Merci. Je vous amène à la page 18, quant au programme d'abaissement de la température, à la colonne sur la projection deux mille dix-sept (2017). Étrangement, nous constatons que le nombre de participants de deux cent quatre-vingts (280) ne semble pas avoir d'impact sur les bénéfices totaux sur la durée de vie qui demeurent à quarante-sept mille sept cent soixante-douze dollars (47 772 $). Est-ce que c'est une erreur qu'il y aurait lieu de corriger?

R. Effectivement, c'est sans doute une erreur, il va falloir cependant vérifier, je vais devoir

retourner à mes chiffriers, que je n'ai pas ouverts devant moi maintenant.

Q. **[128]** O.K. Alors, ce serait un engagement ou...

R. Oui.

Q. **[129]** Donc, de vérifier si le nombre de participants de deux cent quatre-vingts (280) a un impact sur les bénéfices totaux durant la durée de vie dans ce tableau, qui est à la page 18, colonne Projections 2017.

E-1(GI) : En référence au tableau, colonne Projections 2017, de la page 18 du document GI-19, Document 2, vérifier si le nombre de participants (280) a un impact sur les bénéfices totaux durant la durée de vie (Demandé par SÉ-AQLPA)

(13 h 35)

À cette même page, nous constatons que le TNT ratio se détériore entre deux mille dix-sept (2017) et deux mille dix-huit (2018), passant de zéro virgule quatre-vingt-un (0,81) à zéro virgule cinquante et un (0,51) alors que le TCTR s'améliore, passant de dix-sept mille cinq cent cinquante-trois dollars

(17 553 $) à dix-huit mille zéro zéro huit dollars (18 008 $). Est-ce que c'est cohérent?

R. Encore une fois, c'est impossible pour moi de répondre à cette question-là maintenant. Je peux prendre un engagement pour vérifier et vous revenir avec cette réponse.

Q. **[130]** D'accord. À la page 21... Oui, alors donc, ce serait... un deuxième engagement? Oui, un deuxième engagement. Donc, à la page 18, colonne projections, vérifier s'il est cohérent que le TNT ratio se détériore entre deux mille dix-sept (2017) et deux mille dix-huit (2018), alors que le TCTR s'améliore.

E-2 (GI) : En référence au tableau, colonne Projections 2017, de la page 18 du document GI-19, Document 2, vérifier s'il est cohérent que le TNT ratio se détériore entre 2017 et 2018 alors que le TCTR s'améliore (Demandé par SÉ-AQLPA)

À la page 21, dans le tableau sur le calcul des économies unitaires, il nous semble que l'unité de mesure est erronée, que le facteur de conversion de

wattheure à mètre cube devrait être inversé, c'est-à-dire que le chiffre de dix mille trois cent soixante et un virgule un (10 361,1) devrait correspondre à l'unité de mesure qui est le wattheure par mètre cube et non pas l'inverse.

R. Si vous me permettez encore une fois de prendre un engagement pour vérifier cette information. Merci.

Q. **[131]** O.K.

Me ADINA GEORGESCU :

L'engagement numéro 3, c'est quoi?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Alors, page 21, vérifier l'unité de mesure du facteur de conversion entre les wattheures et les mètres cubes.

E-3 (GI): En référence au tableau sur le calcul des économies unitaires, page 21, vérifier l'unité de mesure du facteur de conversion entre les wattheures et les mètres cubes (Demandé par SÉ-AQLPA)

Me ADINA GEORGESCU :

Merci.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. **[132]** Autre chose, à la page 22, quant à l'abaissement de la température de consigne, il y a une longue équation, la deuxième longue équation, et il y a quelque chose qui ne marche pas, il manque des parenthèses ou il y en a de trop. Donc, l'équation n'est pas utilisable.

R. Nous allons déposer une révision à cet algorithme-là.

Q. **[133]** O.K. Alors, page 22, réviser la deuxième équation.

E-4 (GI): Page 22, réviser la deuxième équation
(Demandé par SÉ-AQLPA)

Bon, je passe à la page 24 sur le programme Éconologis, volet 3.

Me ADINA GEORGESCU :

Excusez-moi, est-ce que c'était un engagement, ça? Votre quatrième?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, oui, un quatrième engagement, l'équation, corriger l'équation.

Q. **[134]** À la page 24, au programme Éconologis, volet 3...

Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. Volet 2?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. **[135]** Pardon? Oui, pardon, volet 2, le TNT est positif et ça semble, soit que c'est le mauvais chiffre, soit que ce serait le chiffre négatif. Au lieu de plus mille sept cent cinquante-neuf (+1759), ce serait peut-être moins mille sept cent cinquante-neuf (-1759).

(13 h 40)

LA PRÉSIDENTE :

Maître Neuman, il aurait peut-être été intéressant de poser ces questions-là en demande de renseignements.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je le sais. Nous aussi on le sait, mais quand on a tout découvert ça le délai pour les DDR était passé ça fait que...

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Je sais que ça aurait été...

LA PRÉSIDENTE :

Peut-être vous en tenir, s'il y a des erreurs qui ont... qui peuvent vraiment être significatives,

là, s'il y en a d'autres... vous en tenir à celles qui sont...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

... importantes aux fins de ce qu'on a à...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Ou est-ce qu'on peut... je ne le sais pas.

LA PRÉSIDENTE :

En avez-vous plusieurs autres?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

J'en ai quelques-unes autres, c'est des erreurs... c'est des erreurs probablement cléricales dans chaque... est-ce qu'on peut peut-être les transmettre par écrit?

LA PRÉSIDENTE :

Oui, voilà.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

D'ici la fin... d'ici la fin...

LA PRÉSIDENTE :

Bonne idée.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

... la fin de la journée. Et Gazifère aura le temps de revenir avec ça.

LA PRÉSIDENTE :

De compléter. Oui, c'est bien. On va procéder comme ça. Excellent.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Merci. Donc, ça complétait le tout parce que sur le fond on a déjà les éléments qui... Et je m'excuse pour les DDR, là, idéalement c'est exactement le type de question...

LA PRÉSIDENTE :

Oui, oui, oui.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

... qu'on aurait pu poser en DDR, je le sais. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Donc on va...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

... procéder en DDR.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

O.K. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Audience. Merci, Maître Neuman. Alors on est rendu à la Régie, Maître Bellemare.

INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

Q. **[136]** Merci. Donc je vous réfère à la pièce B-0171 et à la pièce B-0172. Gazifère affirme qu'elle n'a réalisé aucune étude du potentiel technico-économique en efficacité énergétique pour son marché et dispose d'une connaissance très limitée de sa clientèle. Aussi plusieurs mesures ont été explorées pour accroître la réalisation de l'économie d'énergie auprès de la clientèle de Gazifère, dont quatre nouveaux programmes rentables. La question est : considérant qu'aucune étude du potentiel technico-économique en efficacité énergétique n'est disponible pour le marché de Gazifère et que le Distributeur ne dispose à l'heure actuelle que d'une connaissance limitée de sa clientèle, Gazifère est-elle confiante que les nouveaux programmes qu'elle propose dans son PGEÉ deux mille dix-huit (2018) sont vraiment applicables ou adaptés à la réalité de son marché?

M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

R. Oui. Il faut contextualiser quand même, là. On vit quand même à Gatineau puis on a quand même une certaine connaissance de nos clients, donc il faut savoir aussi qu'on a tout le parc locatif qui nous

appartient au niveau des chauffe-eau et également des fournaises. Donc c'est de l'information qu'on possède quand même. Quand on dit qu'on ne possède pas de l'information, c'est notamment sur la clientèle commerciale. Précisément lorsqu'on a un client commercial, qu'est-ce qu'il fait? C'est quoi ses... c'est quoi son procédé? C'est quoi les équipements qu'il a à l'intérieur? Parce que deux restaurants peuvent être un à côté de l'autre, puis un peut avoir des friteuses puis l'autre avoir des plaques chauffantes, c'est ce type d'information là beaucoup plus précise qu'on ne possède pas. Il y a quand même une grande quantité d'informations qu'on possède.

Donc en ce qui concerne le résidentiel, c'est très adapté à la clientèle qu'on connaît directement, donc c'est pour ça qu'on a ciblé ce groupe-là. Puis on savait qu'on avait une grande quantité de restaurants, on en est conscient. Donc encore là, c'est quelque chose qui était ciblé envers cette clientèle-là, donc c'est quand même assez bien ciblé. Maintenant, ce qu'on est plus à la recherche, c'est plus d'identifier d'autres niches qui sont moins, disons, évidentes pour mettre en place des programmes très dédiés à ces

niches-là.

Q. **[137]** D'accord. Est-ce que vous pensez qu'il y a lieu de réaliser une étude du potentiel technico-économique en efficacité énergétique pour le marché de Gazifère avant de proposer d'autres nouveaux programmes en deux mille dix-neuf (2019)?

R. Je ne crois pas. Ça dépend quelle est la nature des programmes qu'on va soumettre. Il y a des programmes qui peuvent très bien être mis en place sans nécessairement passer par un potentiel technico-économique. Maintenant, est-ce que tu as une idée du coût?

Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. Bien c'est le cas notamment d'un programme, là, qu'on a en tête pour deux mille dix-neuf (2019) déjà, qui est les thermostats intelligents. C'est une mesure qui intéresse... qui semble intéresser la clientèle. C'est une mesure qui suscite de l'engouement. Bon, il y a d'autres distributeurs qui offrent une aide financière pour ce type de mesure-là. Pour moi, il n'y a pas une nécessité de faire une étude de potentiel avant de vous proposer l'intégration d'un programme comme celui-là.

(13 h 45)

M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

R. Vous savez, la difficulté qu'on a chez Gazifère c'est toujours une question de coût, là. Ce serait très sympathique de faire une étude de potentiel économique. Je demandais, j'essayais de m'informer, là, à savoir c'est quoi le coût de ça parce que je n'ai pas nécessairement de connaissance directe, on me dit que ça peut coûter quelque part comme peut-être deux cent mille dollars (200 000 $). Ce n'est peut-être pas un bon chiffre, je ne le sais pas, là, mais c'est des montants qui sont quand même assez importants si on veut faire une étude complète, c'est sûr que ça dépend toujours le détail qu'on veut atteindre, donc c'est un montant qui est très substantiel pour le PGV de Gazifère, donc c'est un peu la raison pour laquelle on ne s'est pas lancé dans cet exercice-là.

On pourrait, s'il advient que la Régie est intéressée par cette évaluation-là, on pourrait faire une évaluation au moins de coût, pour arriver l'année prochaine avec une évaluation de ce que ça pourrait coûter puis prendre une décision établie là-dessus.

Par ailleurs, on a quand même lancé tout l'examen de... plutôt, le travail de segmentation

de notre marché, qui est une première étape, et on sait qu'il y a du travail qui va se faire au niveau de notre... de notre force de vente, au niveau marketing, pour mieux connaître notre clientèle, non pas pour objectif nécessairement d'être utilisé pour le PGEÉ, mais les résultats vont pouvoir être utilisés pour le PGEÉ.

Donc, il y a déjà des démarches qui sont en cours et il y en aura d'autres qui vont venir pour continuer à améliorer notre connaissance de notre marché. Donc, pour l'instant, c'est ce qu'on considère qui est le plus efficace et le moins dispendieux pour être capable d'atteindre les objectifs. Mais si c'est quelque chose que la Régie a intérêt qu'on regarde, on est prêt à... comme je vous disais, là, à évaluer le coût d'une telle étude et puis de le soumettre et puis on pourra prendre une décision ensemble là-dessus.

Q. **[138]** D'accord. La deuxième question, je vous réfère à la pièce B-0362, tableau 5 ainsi que le tableau 2. Le GRAME a apporté... a abordé cette question-là précédemment. Ma question concerne la colonne « autres frais ». La Régie comprend que les frais d'analyse de dossier et d'étude de faisabilité sont maintenant attribués directement à

l'appui aux initiatives au lieu d'être déduits du tronc commun. Est-ce que vous pensez adopter cette approche-là l'année prochaine et pensez-vous que ça nécessite un effort supplémentaire de comparabilité avec les années passées?

Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. Oui, on entend adopter cette approche-là à l'avenir. L'objectif derrière cette correction-là, si on veut, de placer les frais au bon endroit, c'est justement d'offrir une meilleure représentativité des coûts du programme ou des programmes qui sont visés. Donc, en les séparant, en les mettant dans le tronc commun, bien pourtant, ce sont des frais directement associés à ces programmes-là, pour nous, ce n'était pas juste de le faire de cette façon-là, c'est pour ça qu'on propose de le corriger.

Q. **[139]** Maintenant, ma question porte sur le programme de pilote de chauffe-eau sans réservoir à condensation. Gazifère a révisé le cas type du programme pilote chauffe-eau sans réservoir à condensation tel que présenté à la pièce B-0362, page 1, au tableau 1, contrairement au cas type de la pièce B-0172, page 67 au tableau 5, qui établissait le surcoût à mille deux cent vingt-neuf

pour cent (1229 %), Gazifère révise le surcoût... dollars, pardon (1 229 $). Gazifère révise le surcoût à huit cent soixante et onze dollars (871 $). Toutefois, Gazifère maintient le montant de l'aide financière à sept cent cinquante dollars (750 $) faisant en sorte que l'aide financière couvre maintenant quatre-vingt-six pour cent (86 %) du surcoût au lieu de soixante pour cent (60 %) comme prévu initialement. Pouvez-vous élaborer sur le choix d'augmenter de vingt-six pour cent (26 %) la portion du surcoût couverte par l'aide financière?

R. Le choix de maintenir un niveau d'incitatif à sept cent cinquante dollars (750 $) par unité vise à toucher la barrière du point incrémental initial à l'achat d'appareil. C'est sûr que si on regarde le coût incrémental selon une analyse de... sur la durée de vie de la mesure actualisée en dollars courants, le coût incrémental revient à la valeur qu'on présente de huit cent soixante et onze dollars (871 $), mais lorsqu'on regarde le coût, vraiment, d'acquisition, et donc la barrière que le participant doit franchir, si on veut, ce coût d'acquisition incrémental là pour ce type d'appareil est de mille deux cents dollars

(1 200 $). Donc, on arrive avec les ratios équivalents, là, de près de soixante pour cent (60 %) d'aide financière.

Q. **[140]** D'accord.

M. FRANÇOIS BOULANGER :

R. Je veux peut-être ajouter, là, quand on parle d'essayer de viser des marchés qu'on connaît puis d'y aller en niche, ça, c'est vraiment l'exemple type, là, c'est un groupe de clients, j'en ai parlé tantôt, qui ne... qui n'acceptent pas de faire le passage vers cette technologie-là, qui est quand même beaucoup plus efficace. Et lorsqu'on a parlé avec nos gens des ventes, et caetera, ce n'est pas une fois de temps en temps, il y a des clients qui le font, c'est zéro client qui le fait. Donc, c'est vraiment... la barrière, elle est grande, là. Donc, il faut casser cette barrière-là pour être capable de lancer cette transformation-là dans le marché du actuel et non pas dans... comme je disais, dans la nouvelle construction, ça va, mais le marché actuel, lui, il... la barrière est très haute, là, puis elle est infranchissable pour l'instant.

(13 h 50)

Q. **[141]** Merci. Pour la prochaine question, je vais déposer une évaluation de programme de chauffe-eau

sans réservoir à condensation, extrait choisi, une étude qui a été commandée par Gaz Métro.

LA GREFFIÈRE :

Cette pièce va porter la cote A-0030.

A-0030 : Évaluation de programme de chauffe-eau sans réservoir à condensation.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Bellemare, peut-être juste une petite précision pour être certaine que j'ai bien compris. Gaz Métro offre ce programme-là non seulement aux clients existants mais également aux nouveaux clients. Est-ce que Gazifère, vous vous adressez uniquement aux clients existants? La niche dont vous parlez, là...

Me JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. Oui, absolument.

Me ALEXANDRE BELLEMARE :

Exact.

Me JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. C'est seulement les clients existants.

LA PRÉSIDENTE :

C'est peut-être ce qui distingue au fond votre programme de celui de Gaz Métro. Je vais laisser

maître Bellemare mais...

Me ALEXANDRE BELLEMARE :

Q. **[142]** Donc, la question porte sur le taux d'opportunisme. Donc, à la pièce B-0361, à la page 13 :

> Gazifère précise avoir retenu un taux d'opportunisme de vingt-cinq pour cent (25 %) au lieu de soixante-sept pour cent (67 %) compte tenu que le programme de Gazifère sera offert exclusivement à la clientèle existante contrairement au programme équivalent chez Gaz Métro.

Donc, on vient de le mentionner.

> De plus, Gazifère indique que l'évaluateur de Gaz Métro a invité à la prudence dans l'utilisation du taux d'opportunisme de soixante-sept pour cent (67 %) car celui-ci pourrait être surestimé.

Je vous réfère maintenant à la pièce que je viens de vous distribuer. A la page 36 :

> La Régie note qu'afin d'établir le taux d'opportunisme de soixante-sept pour cent (67 %), l'évaluateur

détermine un taux d'opportunisme de cinquante-huit pour cent (58 %) pour les occupants et un taux d'opportunisme de soixante-dix pour cent (70 %) pour les constructeurs, ces derniers recevant une aide financière dans le cadre de la nouvelle construction tel que spécifié à la page 10. La Régie comprend que le taux de soixante-dix pour cent (70 %) ne serait pas applicable à Gazifère puisque les clients de la nouvelle construction ne sont pas admissibles à son programme comme mentionné précédemment.

A la page 37 :

La Régie note que l'évaluateur de Gaz Métro juge que la méthodologie usuelle utilisée pour mesurer le taux d'opportunisme n'est pas adaptée au contexte décisionnel des constructeurs dans le cadre du programme, ces derniers, comme mentionné précédemment, recevant une aide financière dans le cadre de la

nouvelle construction dont les clients ne sont pas admissibles au programme de Gazifère.

Pouvez-vous nous expliquer le choix d'un taux d'opportunisme de vingt-cinq pour cent (25 %) au lieu de cinquante-huit pour cent (58 %) qui serait plus approprié pour la clientèle existante visée par le programme de Gazifère et dont la valeur ne risque pas d'être surestimée par l'évaluateur?

M. FRANÇOIS BOULANGER :

R. Une des différences notables aussi outre le fait que le programme proposé par Gazifère s'adresse uniquement aux maisons existantes c'est au niveau d'aide financière. Le programme évalué par la firme SOM pour Gaz Métro est un programme qui offrait une aide financière de deux cent cinquante dollars (250 $) par unité pour des équipements qui ont un coût incrémental à l'achat de près de mille deux cents dollars (1 200 $), soit quelque chose comme quoi? Ça couvre à peu près vingt pour cent (20 %) du coût incrémental à l'achat, alors que le programme proposé par Gazifère vise à offrir une aide financière de sept cent cinquante dollars (750 $) par unité, soit quelque chose qui représente près de soixante pour cent (60 %) du

coût incrémental à l'achat.

Cette différence... cette différence-là est importante et on sait que le haussement d'aide financière vient avoir un impact à la baisse sur le taux d'opportunisme. Donc, avec une aide financière qui est trois fois supérieure à celle du programme de Gaz Métro, c'est pas du tout le même programme, donc, on ne peut pas nécessairement utiliser les conclusions du rapport d'évaluation du programme de Gaz Métro pour statuer sur le programme... un taux d'opportunisme pour le programme de Gazifère.

Les données anecdotiques qu'on reçoit aussi du marché de la part des installateurs nous pousseraient même à mettre un taux d'opportunisme de zéro pour cent (0 %), ce qui est peut-être... ça serait peut-être un peu trop agressif, donc la proposition... de là la proposition d'un taux d'opportunisme de vingt-cinq pour cent (25 %) pour les fins d'analyse économique du programme.

(13 h 55)

M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

R. Je peux peut-être essayer d'imager un petit peu davantage le programme. La raison pour laquelle il y a une si grosses différence avec la nouvelle construction, dans la nouvelle construction,

l'espace, c'est quelque chose qui a beaucoup de valeur. Donc, payer un peu plus cher pour mettre un équipement qui réduit l'utilisation de l'espace, c'est très utile.

Dans la construction actuelle, il n'y a aucun intérêt d'aller vers... aller chercher quelques pieds carrés additionnels dans la maison, donc il n'y a aucun intérêt de dépenser des sous de plus pour mettre un appareil. Donc, c'est vraiment ce qu'on voit dans le marché.

Et vous savez qu'on a un programme de location de chauffe-eau avec réservoir et il y en a un avec sans réservoir. Et le sans réservoir ne fonctionne pas du tout dans l'actuel. Dans la nouvelle construction, ça fonctionne très bien, mais dans l'actuel, c'est complètement bloqué. Donc, c'est vraiment une réalité de notre marché qui fait en sorte que ça ne passe pas. Et c'est vraiment toujours, la réponse est toujours... On n'a pas fait d'étude, là, c'est le contact direct avec la clientèle, c'est le prix. C'est le prix. Le prix est là, les gens ne bougent pas et conservent le même niveau de prix. Ils ne veulent pas aller vers un équipement additionnel. Donc, de là l'obligation d'avoir un programme adapté à notre

clientèle, à notre particularité.

Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. D'ailleurs, si je peux terminer. Gazifère il y a quelques années avait un programme de chauffe-eau sans réservoir justement qui s'adressait à la fois au marché de la nouvelle construction et au marché existant. Ça fait quelques années que je suis chez Gazifère maintenant et, si ma mémoire ne me fait pas défaut, il n'y a eu aucun participant du marché existant à l'époque dans ce programme-là.

Q. **[143]** Merci. Pour le même programme, à la pièce B-0172, à la page 30, Gazifère estime un taux de pénétration de marchés de un point cinq pour cent (1,5 %), lequel est basé sur un jugement professionnel tel qu'indiqué à la page 31. Est-ce que vous pouvez élaborer sur ce choix ou sur le jugement professionnel qui a été appliqué?

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

R. Pouvez-vous juste référer à la page, s'il vous plaît?

Q. **[144]** Oui. À la page 30 de la pièce B-0172.

M. FRANÇOIS BOULANGER :

R. En fait, c'est... cette analyse-là provient un peu de l'analyse de... qu'on a regardé différents programmes chez d'autres distributeurs et le taux

de pénétration qu'ils pouvaient avoir, mais surtout en tenant compte aussi du niveau d'aide financière proposée qui était plus élevée par exemple que dans le cas de Gaz Métro.

Mais, donc c'est un ensemble de sources qu'on a pu tenir en considération pour évaluer ce taux de pénétration là. Et c'est basé bien sûr sur le taux de remplacement aussi des appareils. Donc, c'est pas sur l'ensemble du stock. On regarde aussi à quel moment les appareils doivent être remplacés.

Q. **[145]** Je vais maintenant déposer un extrait de la plus récente étude...

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

R. Excusez, je voulais juste compléter quand même. Le potentiel est quand même très vaste chez Gazifère. On parle grosso modo d'environ trois mille (3000) chauffe-eau par année à remplacer. Donc, le potentiel initial, il est très important. Mais, en même temps, c'est un projet pilote qu'il faut développer puis il faut essayer de trouver à améliorer ce programme-là également. Donc, il y a-tu une manière de faire en sorte de rendre le programme plus standard et d'amener à une réduction de coûts qui ferait en sorte qu'on serait capable de le déployer encore plus grandement.

Donc, ça fait partie des choses qu'on a voulu regarder parce qu'il n'y a pas juste le coût associé à l'équipement. Une grande partie du surcoût découle aussi, corrigez-moi si je dis une bêtise, là, mais découle aussi des travaux qui doivent être effectués.

Contrairement, encore une fois, à la maison nouvelle, on prévoit ces travaux-là, mais dans la maison existante, souvent il faut des travaux additionnels pour mieux ajuster l'équipement ou pas mieux ajuster, mais ajuster l'équipement dans l'endroit où est-ce qu'il est.

(13 h 55)

Donc, ces éléments-là, on a pour objectif aussi d'aller cueillir l'information pour essayer de standardiser puis de faire un peu du fordisme si on veut avec la manière de travailler pour essayer de réduit le surcoût associé à ce groupe-là. Donc, il y a cet élément-là aussi où est-ce qu'on ne voulait pas non plus ouvrir toute grande la van dès l'année 1, là. On voulait essayer d'optimiser le système pour après ça agrandir le niveau de pénétration du programme.

Q. **[146]** Merci. Donc, la Régie dépose un extrait de la plus récente étude de potentiels technico-

économique de Gaz Métro.

R. Peut-être juste pour être plus direct, là, il semblerait qu'on est à peu près à mille cinq cents (1500) chauffe-eau par année qu'on change à l'heure actuelle. Cependant, on sait qu'il y a un certain retard, là, ça fait qu'on va tendre à augmenter ce rythme-là dans... vers les trois mille (3000) d'ici quelques années. Le mille cinq cents (1500), il est à la GI-24, Document 1, page 9.

LA GREFFIÈRE :

La pièce sera cotée A-0031.

A-0031 : Étude de potentiels technico-économique de Gaz Métro

Me ALEXANDRE BELLEMARE :

Q. **[147]** Donc, à la pièce A-0031, il est mentionné :

> Le chauffe-eau à condensation est fort coûteux et il n'est rentable dans le cadre de l'évaluation du PTÉ que pour les bâtiments ayant une très importante consommation d'eau.

La question, c'est que : considérant cette étude que la Régie vient de déposer sous la cote A-0031 ainsi que le taux d'opportunisme élevé pour la

clientèle existante que Gazifère vise avec son programme, ne serait-il pas plus pertinent d'inscrire l'appareil chauffe-eau sans réservoir à condensation dans une démarche de sensibilisation à l'efficacité énergétique?

R. Non, non. Mais, je vais vous dire que la prémisse initiale du taux d'opportunisme, mais on n'y adhère pas et, ça, c'est le premier des points. Et puis comme on vous disait précédemment, la sensibilisation pour nous à l'heure actuelle, quand bien même qu'on voudrait les sensibiliser, c'est le prix qui détermine et puis la sensibilisation n'aura aucun effet, à notre avis.

Q. **[148]** Je vais maintenant vous référer à la pièce B-172, aux pages 44, 47 et 65. La Régie note que les incitatifs financiers sont destinés à des installateurs, cent dollars (100 $) dans le cadre du programme aérotherme à condensation, cinquante dollars (50 $) dans le cadre du programme unité de chauffage à infrarouge. Et deux cents dollars (200 $) dans le cadre du programme Combo haut débit variable et générateur d'air tempéré à condensation.

Pouvez-vous indiquer à partir d'exemples concrets, la manière dont les montants, les

incitatifs aux installateurs ont été déterminés pour ces trois programmes?

M. FRANÇOIS BOULANGER :

R. Non, c'est principalement inspiré de pratique similaire dans d'autres juridictions, notamment je crois que c'était en Ontario et peut-être d'autres endroits, là, en Amérique du Nord.

Q. **[149]** Je vais maintenant vous référer à la pièce B-361 à la page 18 où Gazifère indique :

> Les effets de distorsion des programmes seront minimalement révisés lors des évaluations de programme de Gazifère. Par ailleurs, Gazifère compte poursuivre sa pratique de suivre les résultats d'évaluation de Gaz Métro, et lorsque pertinent, d'adapter les différents paramètres des cas types tel que les effets de distorsion.

Quand Gazifère parle de « minimalement révisés lors des évaluations », est-ce que la Régie peut comprendre que systématiquement lors de toutes les évaluations, les programmes seront révisés, mais que Gazifère se réserve le droit de les réviser plus souvent ou est-ce que minimalement « révisés »

réfère à une révision minimale?

R. Votre première interprétation était la bonne. Donc, c'est dans le cadre des évaluations d'impact que les taux de distorsion seront révisés. Mais par ailleurs, avec le processus que Gazifère a mis en place à compter de cette année et de suivis annuels des... par des sondages rapides auprès des participants, lorsque s'il y a des indications qui permettent de croire que le taux de distorsion aurait évolué. Des indications claires, Gazifère pourrait proposer une révision de ces éléments-là du cas type à la Régie de l'énergie pour considération.

(14 h 05)

Q. **[150]** Merci. Je vais maintenant vous référer à la pièce B-0361, page 18, où Gazifère indique que :

> Deux mesures du PGEÉ 2018 sont proposées à être subventionnées à plus de 100 % de leur surcoût, soit le lave-vaisselle à basse température de type convoyeur à une porte ainsi que le pulvérisateur de prérinçage à faible débit.

Subventionné à cent pour cent (100 %) de son coût. Considérant que la clientèle visée par ce programme

appartient au secteur commercial et que celle-ci n'est pas une clientèle à faible revenu et que, couramment, les subventions en efficacité énergétique, lorsqu'existantes, visent couramment à couvrir une partie du surcoût, pouvez-vous justifier le choix de Gazifère?

R. Tout d'abord, pour le lave-vaisselle à basse température de type convoyeur, je veux m'assurer d'avoir la bonne configuration, l'aide financière qui est proposée c'est une aide financière similaire pour l'ensemble des lave-vaisselle. Donc, c'est pour fin de simplification de promotion du programme, donc pour qu'on puisse facilement communiquer toutes les informations du programme aux participants sans avoir une liste exhaustive de dix-huit (18) différentes mesures avec des aides financières différenciées.

On sait, par ailleurs, par les études de pénétration qui ont été réalisées dans d'autres juridictions que ce type de lave-vaisselle là n'est très peu... est très peu fréquent dans la clientèle des cuisines commerciales. Ça représente... je ne me souviens plus des chiffres, là, mais on est moins de deux pour cent (2 %), si je ne me trompe pas.

Donc, on ne s'attend pas à avoir un volume de ces équipements-là qui vient dans le programme qui soit très élevé. Et c'est des pratiques similaires qu'on voit aussi dans d'autres programmes de distributeurs, d'avoir un incitatif similaire pour les différents types de technologies.

Maintenant, pour le pulvérisateur de prérinçage, l'approche que Gazifère propose est une approche d'installation directe. Encore là, c'est une approche qui a été utilisée dans plusieurs endroits en Amérique du Nord avec énormément de succès et qui couvre l'ensemble du coût d'installation de la mesure.

Donc, l'objectif recherché par Gazifère c'est d'aller... de pouvoir générer ces économies d'énergie là auprès de sa clientèle de façon rapide et efficace. Ça demeure des programmes et, lorsqu'on fait l'analyse du coût unitaire, pour Gazifère, qui demeurent, même avec des aides financières de ce niveau-là, très intéressants.

Q. **[151]** Merci, je n'ai plus de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Bellemare.

INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[152]** J'aurais peut-être juste une question de clarification. Je vous amènerais à la DDR numéro 6 de la Régie, à la page 4 de 19. Malheureusement, je n'ai pas sous les yeux la cote Régie. C'est bon?

Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. Oui.

Q. **[153]** O.K. À la question 2.1, on vous demandait d'énumérer, bon, le titre des cinq nouveaux programmes ainsi que le titre des neuf nouvelles mesures. Alors, vous avez identifié les cinq programmes et les mesures suivantes sont proposés d'être offertes, donc on... mais c'est comme s'il y a des... dans la liste des programmes, on a pour le marché résidentiel, « échangeur d'air avec récupérateur de chaleur », et là :

> Au sein de ces programmes, les mesures suivantes sont proposées [...].

Puis là, vous répétez, « Marché résidentiel, échangeur d'air avec récupérateur... » On essayait de faire la... t’sais, moi, je suis très mathématique, là. Il y a des programmes, il y a des mesures, mais un programme ne peut pas être une mesure, en tout cas, je trouvais que la réponse

n'était pas nécessairement claire. Pouvez-vous m'éclairer?

M. FRANÇOIS BOULANGER :

R. Oui, j'aurais dû vous proposer un tableau avec ces différentes informations-là. Écoutez, c'est clair que, dans le PGEÉ actuel, dans l'évolution du PGEÉ de Gazifère, on retrouve beaucoup des programmes qui sont des mesures. Donc, on a les aérothermes, on a les unités de chauffage infrarouge, la mesure est le programme. Dans ce cas-ci, Il y a quand même un effort de rationalisation de cela, surtout parce qu'on a une offre commerciale aux cuisines commerciales qui représente plusieurs, plusieurs technologies différentes, mais dans un bouquet de mesures, tu sais, si on veut. Donc, vraiment, une offre cohérente qui retrouve un certain nombre de mesures.

Plus spécifiquement, si on regarde les différents programmes et mesures qui sont dans la réponse 2.1, pour le marché résidentiel, ce sont des mesures qui sont des programmes, donc l’échangeur d’air est une mesure et un programme, la même chose pour le chauffe-eau sans réservoir à condensation.

Au niveau du marché commercial, on retrouve

le régulateur extérieur de mise en marche de chaudière, qui est également une mesure. Pour l'équipement de cuisines commerciales, c'est là qu'on retrouve, finalement, les lave-vaisselle, les équipements de... les plaques chauffantes, les cuiseurs à vapeur ainsi que... est-ce que j'en manque? La valve de prérinçage, effectivement, et la hotte à débit variable et le générateur tempéré à condensation sont les deux mesures qui sont dans le combo hotte à débit variable. Est-ce que ça répond à votre question?

(14 h 10)

Q. **[154]** Bien, en fait, c'est un petit peu plus clair. Mais l'objectif, c'est éventuellement d'avoir des noms de programmes distincts des noms de mesure, c'est ce vers quoi vous souhaitez vous diriger...

Mme JULIE-CHRISTINE LACOMBE :

R. Bien, la confusion part peut-être du fait qu'on a juste voulu identifier qu'il y avait cinq nouveaux programmes, mais un de ces nouveaux programmes-là comprend plusieurs mesures, c'est la même chose aussi pour le programme combo hotte... Donc, je pense que c'est de là que part la confusion, et non pas d'une volonté de changer les noms de programme nécessairement, mais juste d'exprimer que sous un

programme, il pouvait y avoir plusieurs mesures aussi.

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

R. Puis c'est un changement d'approche aussi, là. Habituellement, on arrivait puis on essayait de vendre des lave-vaisselle. Là, aujourd'hui, on dit vous êtes une cuisine commerciale, bien regardons toutes les options qu'il y a dans votre cuisine. Et... sauf quand on arrive dans une résidence normale, il y a juste un chauffe-eau, ça se limite à être juste un chauffe-eau. Donc, c'est un peu, là, l'approche qui vient à être différente. Mais on est en réflexion pour une approche un peu de ce type-là également dans le multi-logement. Ce n'est pas qu'on va arriver avec pour l'année prochaine, mais ça fait partie également d'une approche. C'est un secteur qu'on n'est pas capable de pénétrer, puis est-ce qu'on serait capable d'arriver là, plutôt que d'offrir simplement une unité de chauffage additionnelle ou adaptée ou autre, est-ce qu'on ne peut pas arriver avec une panoplie de mesures, dépendamment s'ils ont déjà de l'eau chaude, s'ils ont du chauffage, est-ce qu'il faut embarquer dans les fenêtres, dans les portes, est-ce qu'il faut... est-ce qu'on ne peut pas arriver

avec un panier de mesures pour ce type de client à niche-là plutôt que juste essayer de vendre des chaudières à meilleure efficacité. Donc, c'est un peu une approche comme ça qu'on tente de développer pour vraiment aller chercher l'entièreté du client et d'avoir une relation plus directe avec le client plutôt que simplement d'avoir mesure par mesure puis c'est au client d'aller choisir qu'est-ce qu'il aurait besoin pour améliorer sa situation.

Q. **[155]** J'aurais peut-être une dernière question plus générale, dans votre présentation, Monsieur Trahan, vous avez mentionné, bon, que votre PGEÉ deux mille dix-huit (2018) est innovateur, ambitieux, et effectivement, on note qu'il y a un budget important additionnel qui est réclamé, des économies d'énergie, aussi, importantes que vous prévoyez. On veut bien être aussi optimistes que vous par rapport à la réalisation de ce PGEÉ-là, mais pouvez-vous nous donner davantage d'arguments pour nous convaincre qu'effectivement, vous avez... vous êtes capables de réaliser les ambitions que vous avez pour la prochaine année. On comprend que dans le cadre de ce... du PGEÉ, il y a un compte d'écart, donc si jamais le Distributeur ne réussit pas à atteindre ses objectifs, bon, la clientèle

n'est pas pénalisée, mais c'est toujours souhaitable d'avoir les bons coups la bonne année, donc... Je sais qu'on vous a posé la question, là, mais...

R. On vous entend.

Q. **[156]** ... j'aimerais ça vous entendre de vive voix là-dessus.

R. On vous entend, puis notre souhait, ça serait d'arriver avec des résultats qui sont à l'avenant. Je peux vous le dire, c'est quelque chose qui évolue chez nous à l'heure actuelle, dans le sens que, alors, on vous a dit qu'on changeait dans l'approche de gestion du programme et de la communication puis de tout le management à l'interne, mais ça dépasse ça. Le problème du PGEÉ à l'interne est toujours... puis tout le monde est au courant, nous, on ne fait pas d'argent avec le PGEÉ. On n'a... On n'a... On ne fait pas de sous avec ça. Donc, réussir à le pousser, il faut amener ça dans une vision différente pour que vraiment, on... en rendre à ce que le PGEÉ fasse partie, finalement, de l'offre globale de Gazifère. Sans quoi, il finit par être le parent pauvre puis à ne pas prendre son élan.

(14 h 15)

Donc ça, c'est vraiment le grand changement majeur qu'on a tenté de faire et qui, on espère, va donner des bons résultats et on ne s'est pas juste arrêté à simplement le proposer, mais vraiment, on a changé la manière de faire à l'interne, assez que même au niveau budgétaire, on le passe tel quel cette année, mais fondamentalement, c'est plus trop fonctionnel puisqu'on a vraiment un changement de manière de faire. Donc, auparavant, c'était facile, c'était une ressource humaine complète divisée en deux là, c'était deux parties de ressource qu'ils faisaient mais un travail un petit peu plus clérical puis un travail un petit peu plus, si on veut, de réflexion.

Aujourd'hui, c'est rendu séparé dans deux directions différentes, donc, vraiment les ventes, nous, on a notre approche de notre côté où on s'occupe plus de la mise en place des programmes, et caetera, puis au niveau des ventes c'est toute l'approche communication, sinon qu'on va utiliser le canal de communications générales, on va tenter d'intégrer dans les communications générales l'efficacité énergétique et non pas simplement des petites portions. Donc, c'est vraiment toute une approche qui a changé.

Est-ce qu'on peut vous assurer que dès l'année 1, on va atteindre cent pour cent (100 %) de l'objectif? C'est difficile parce que c'est sûr que c'est une transition qui se fait, la transition, elle l'a commencée avant, on ne la commencera pas au premier (1er) janvier là, on est déjà dedans depuis le premier (1er) juillet, bon, à petite vitesse, mais ça prend son air d'aller pour essayer d'être le plus prêt possible au premier (1er) janvier. Donc, on a vraiment tenté d'organiser les manières de faire chez Gazifère pour s'adapter à cette réalité-là.

On a même eu des discussions récemment, si je veux vous amener plus loin dans ce qu'on appelle le « score card » de Gazifère, on a même été jusqu'à penser à mettre un incitatif PGEÉ, bon, ça n'a pas passé la rampe parce qu'il n'y a pas d'effet positif nulle part dans la boîte, donc, ça devient un peu compliquer à l'intégrer puis au détriment d'autres éléments, mais c'est rendu au point où ça se discute. Donc, ça a aussi remonté dans... on pourrait dire dans le niveau d'estime de la boîte également.

Donc, c'est le maximum que je suis capable de vous offrir parce que ça, je ne peux pas aller

plus loin mais on a vraiment changé l'attitude et l'approche dans le cadre du PGEÉ. Puis, t'sais, il ne faut pas se leurrer non plus, je veux dire, les décisions des dernières années de la Régie qui ont coupé les programme, et caetera, ça a eu un effet un peu décourageant dans le cadre de l'application du PGEÉ puis, bien, veut, veut pas, ça a un impact sur la manière de rendre le PGEÉ alors que là, bien, on revient avec quelque chose puis on en est fier là.

On est pas juste ici puis à essayer de mettre des papiers, quand je reprends ma présentation, quand je regarde l'ampleur du nombre de changements qu'on a faits à l'acétate numéro 4, bon, oui, c'est plus d'économies, plus de programmes, mais c'est ciblé innovant. Là, on arrive avec des approches différentes quand on rentre dans le commercial, on a travaillé avec nos gens, on a travaillé avec des installateurs, on a... on a vraiment travaillé de manière très différente puis on a une connaissance sur les projets où est-ce qu'on s'en va qui sont assez grandes.

La partie où moi, j'ai un peu plus peur peut-être c'est les restaurateurs où on a un peu

moins d'impact direct, quand on tombe dans le résidentiel, l'impact est très grand. Donc, on a bon espoir. Chez nous, quand on parle du résidentiel, ce qu'on a plus peur, c'est de dépasser les budgets plutôt que de ne pas être capable de les atteindre, vraiment c'est l'autre côté qui fait en sorte qu'on craint, il y a là, vraiment, on pense une approche très intéressante envers le client.

Donc, c'est le maximum que je peux vous dire, mais ça va vraiment à des niveaux de gestion qui dépassent ce qui était chez Gazifère au cours des dernières années et puis qu'on espère être capable de mettre en place avec le vent de fraîcheur qu'on a à l'heure actuelle, être capable de poursuivre pour que vraiment ça ait le maximum d'impact.

Q. **[157]** C'est bon. Merci beaucoup, Monsieur Trahan. La Régie n'aura pas d'autres questions. Est-ce que vous avez un réinterrogatoire?

Me ADINA GEORGESCU :

Non. Non, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[158]** C'est bien. Alors, on vous remercie, on vous remercie pour votre témoignage, Monsieur Boulanger,

Monsieur Trahan, Madame Lacombe, et puis vous êtes libérés. On peut vous dire « à la prochaine ».

R. Merci beaucoup.

Q. **[159]** On va prendre une pause de dix (10) minutes. Je ne suis pas très généreuse dans mes pauses, moi. A et trente-cinq (35), on va prendre quinze (15) minutes et on va poursuivre avec la preuve de L'ACEF de l'Outaouais.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

_____

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, on a eu un petit échange lors de la pause et on aurait une question additionnelle à poser. On peut-tu? À monsieur Trahan et madame Lacombe. Ça ne sera vraiment pas long.

Me ADINA GEORGESCU :

Très certainement.

(14 h 35)

LA PRÉSIDENTE :

Oui, c'est ça. Finalement, on n'est jamais libérés vraiment quand on vient à la Régie.

Me ADINA GEORGESCU :

Je ne sais pas si c'est nécessaire de les refaire assermenter ou si on peut procéder sur le même

serment?

LA PRÉSIDENTE :

Oui, c'était semi-libérés, on pourrait dire. On va continuer sous le même serment.

M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

R. Libération conditionnelle.

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[160]** On voulait juste avoir une précision sur le fameux programme de chauffe-eau sans réservoir. Quand vous avez parlé de mille cinq cents (1500) chauffe-eau à remplacer, éventuellement qu'il pourrait y en avoir trois mille (3000), est-ce que c'est des chauffe-eau qui sont vendus ou des chauffe-eau qui peuvent aussi être loués?

R. Aussi loués.

Q. **[161]** O.K. Puis le programme, est-ce qu'il... Oui?

R. C'est ça. Bien, ultimement, il y en a plus que ça, mais le programme c'est ouvert à toutes les, bien, aux deux options, acheter ou louer, mais à l'heure actuelle, c'est la location qui, quand on parle du mille cinq cents (1500), c'est mille cinq cents (1500) qui sont loués qu'on renouvelle annuellement et qui vont aller en croissance à cause de l'état de vieillissement des chauffe-eau qui devrait donc s'accélérer pour atteindre, à quelque part, comme

autour de trois mille (3000) par année.

Q. **[162]** O.K. Puis comment fonctionne la subvention dans le cadre de chauffe-eau qui sont loués, j'imagine que c'est un coût mensuel qui est exigé des clients? Là, c'est comme pas précisé dans la description du programme. Comment fonctionne la subvention lorsqu'on est en présence d'une location et non pas d'un achat?

R. On n'est pas d'accord. De mémoire, madame Lacombe me dit que le montant serait donné à l'individu, donc ce serait l'individu qui pourrait compenser par lui-même, dans le temps, la hausse de coût qui est associée. Il me semble d'avoir eu des discussions qu'il y aurait une offre à ce que l'individu puisse réduire sa mensualité ou avoir le chèque. Donc, ça serait à l'individu de choisir. Mais, écoutez, je ne dirai pas que c'est nécessairement une option ou l'autre, mais...

Q. **[163]** Peut-être je vous demanderais un engagement, peut-être parce que, pour le moment, ce qu'on comprend dans la description du programme, ça semble être vraiment plus dans le cadre d'un achat, donc une subvention qui est versée lors de l'achat pour couvrir une bonne partie du surcoût, mais peut-être de nous indiquer quelles seraient les

modalités de ce programme-là pour une location?

R. On peut le faire. Ce que j'aimerais mentionner c'est que, ultimement, à l'heure actuelle, sans cette aide-là, le transfert ne se fait pas, donc ultimement, c'est la même problématique. Nous, on n'a jamais envisagé d'agir différemment entre une location ou pas puisque le problème est le même qu'on retrouve. Donc, c'est dans cette optique-là où on n'a pas fait la distinction, mais on peut s'informer auprès de l'activité non réglementée de l'entreprise pour voir comment ils comptent appliquer la subvention. Mais, de mémoire, c'était ouvert dans les deux options, mais on va confirmer si ça ne vous dérange pas, sans aucun problème.

Q. **[164]** Parfait. Donc, c'est l'engagement...

LA GREFFIÈRE :

Numéro 5.

E-5 (GI) : Indiquer les modalités d'application de la subvention dans le cas d'une location

R. On va confirmer les modalités d'application de la subvention dans le cas d'une location et puis, bon, je sais que pour le moment il n'y a que Gazifère,

mais on est toujours appelés à ce qu'il y ait d'autres locateurs aussi qui embarquent dans le système. Donc, ultimement, ça serait le même processus qui serait appliqué à d'autres locateurs.

On a déjà eu d'autres locateurs, actuellement, la compétition est disparue parce que les gens ont été poursuivis et tout en justice et ils ont perdu, mais au bout de la ligne, l'offre est toujours faite dans une optique, peu importe, qui sera le locateur, ce sera les mêmes modalités qui seront applicables.

Q. **[165]** Parfait, merci beaucoup.

R. Parfait, je vous reviens.

Q. **[166]** Là, vous êtes vraiment, vraiment libérés. Merci. Nous allons donc poursuivre avec la preuve de l'ACEF de l'Outaouais, Maître Charron.

(14 h 41)

Me CAROLINE CHARRON :

Rebonjour, Caroline Charron pour l'ACEFO. Madame la Greffière, voulez-vous assermenter monsieur Blais?

PREUVE DE L'ACEFO

L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce sixième (6e) jour du mois de novembre, a comparu :

JEAN-FRANÇOIS BLAIN, analyste indépendant, 2267,

boulevard Perrot, Notre-Dame-de-l'Île-Perrot, Montréal, J7V 8P4;

LEQUEL, sous la même affirmation solennelle, dépose et dit :

INTERROGÉ PAR Me CAROLINE CHARRON :

Q. **[167]** Monsieur Blain, vous adoptez pour les fins du présent dossier les documents suivants, et ce, pour fins de témoignage, c'est-à-dire la demande de renseignements numéro 1 de l'ACEFO coté sous le numéro C-ACEFO-0011, ainsi que votre rapport d'analyse déposé sous la cote C-ACEFO-0013?

R. Oui, je les adopte tels quels.

Q. **[168]** Merci. Alors, je vous laisse aller.

R. Merci, Maître Charron. Alors, bonjour, Mesdames les Régisseures, je vais essayer de m'en tenir simplement aux éléments qui ont été ajoutés à la preuve dont vous avez déjà disposés par écrit, là. Au terme des échanges de ce matin, vous comprendrez que c'est un peu rapide de consigner ça, donc je me réfère à mes notes manuscrites par la force des choses, puis je vais m'en tenir aux quatre enjeux sur lesquels l'ACEFO est intervenue.

Pour ce qui est dans un premier temps de la

prolongation, de la demande de prolongation pour une durée d'un an des programmes commerciaux, bien, écoutez la préoccupation qui a été exprimée par l'ACEF de l'Outaouais, c'est que dès le départ dans sa décision D-2016-014 du deux (2) février deux mille seize (2016) la Régie avait clairement indiqué ses motifs pour lesquels elle approuvait les programmes commerciaux. Évidemment, l'ajout de charges, on peut préciser que ça améliore la rentabilité de la desserte des clients en général, mais c'était véritablement dans les termes de la Régie, dans la mesure où de tels programmes, la rentabilité de tels programmes peut être démontrée sur la base de données de consommation réelle et validée.

On est maintenant près de deux ans plus tard. Du côté des programmes commerciaux, il n'y a eu à peu près aucun participant ou très peu, à moins que récemment ça ait démarré, du côté du programme de diversification des usages dans le secteur résidentiel, bien, il y a un certain nombre de participants qui ont pu être consignés pour différents équipements dans différents cas type. Cependant, on apprend dans la Phase 1 du dossier actuel que, d'une part, Gazifère n'est pas en

mesure de valider la rentabilité sur la base d'une collecte de données de consommation directe. Et d'autre part, on nous dit de la part du Distributeur : bien, écoutez, si la Régie le considère utile ou nécessaire, on élaborera une méthodologie pour évaluer cette rentabilité-là des projets-pilotes d'une autre manière.

Donc, la préoccupation qui est exprimée par l'ACEF de l'Outaouais c'est de dire : bien, évidemment, une fois qu'on est engagé, qu'on est rendu presque deux ans de couru de projet-pilote, on ne veut pas mettre la hache là-dedans, sauf que l'exigence de démonstration de la rentabilité demeure. Et moi, comme analyste externe, je me dis même : est-ce que la Régie aurait approuvé initialement le déploiement de ces projets-pilotes là, si elle avait su : un, que le Distributeur n'est pas en mesure de faire une collecte de données de consommation directe; et deux, qu'il n'y a même pas encore en tête une méthodologie pour attester de la rentabilité autrement. Et là, donc la recommandation de l'ACEF de l'Outaouais en preuve écrite est à l'effet d'exiger un engagement du Distributeur pour que, dans un horizon rapproché, il y ait le dépôt d'une proposition de

méthodologie.

D'où le sens de nos questions ce matin en contre-interrogatoire : quelle est votre intention exactement en dossier de fermeture deux mille dix-sept (2017), qui est vraisemblablement la Phase 1 du dossier tarifaire de l'année prochaine? Prévoyez-vous déposer une proposition de méthodologie? Voir si la Régie la trouvera adéquate et après, éventuellement, évaluer les résultats sur la base de cette méthodologie-là? Ou si vous prévoyez plutôt soumettre une évaluation des résultats dont vous disposerez sur la base d'une méthodologie qui n'aurait même pas été approuvée préalablement, sans savoir si elle conviendra. Mais dans un cas comme dans l'autre, ça nous mène au meilleur des cas au milieu de l'été deux mille dix-huit (2018). On ne sait pas encore si l'évaluation va être adéquate, si la méthodologie proposée vous apparaît être satisfaisante. Puis là, on est devant une demande de reconduction pour un an de projet-pilote qui dure déjà depuis presque deux ans.

(14 H 46)

Alors comme analyste, j'aurais tendance à vous dire : bien, posez une exigence à l'effet qu'il y ait une méthodologie de soumise, peut-être

même en phase 3 du présent dossier, pour pouvoir juger de l'exigence première en vertu de laquelle la Régie approuve le déploiement de projets pilotes puis de programmes commerciaux, de façon... dans un horizon adéquat, disons, dans le temps. Sinon, on approuve un prolongement pour une troisième année puis on ne sait même pas si on va disposer d'une évaluation avant que ces trois années là soient courues. Je trouve qu'on étire un peu le... la patience de la Régie, disons.

Alors, ça c'est le sens de la démarche et de la préoccupation de l'ACEFO. Je vais maintenir telle que signifiée, telle que formulée dans la preuve écrite, là, mais je voulais quand même bien circonscrire notre préoccupation et la démarche qu'on essayait, en fait, de satisfaire, en espérant un engagement du Distributeur par notre interrogatoire ce matin.

Le deuxième point c'est la demande d'approbation d'un processus d'appréciation du caractère raisonnable des dépenses d'exploitation sur la base d'un indicateur. Je le formule comme tel parce qu'on a voulu mentionner ce point-là comme s'il s'agissait d'une proposition d'allégement réglementaire. Bien, l'intention est

peut-être bonne mais ça c'est le motif, je trouve. Si cette proposition-là peut accommoder un allégement réglementaire, tant mieux, mais ce qui est demandé c'est l'approbation d'un processus allégé d'examen des dépenses d'exploitation.

Donc, dans un premier temps, en supposant que l'objectif d'allégement réglementaire soit effectivement une préoccupation partagée, est-ce que cette proposition-là pourrait l'accommoder? Bien, je pense que l'ACEFO et d'autres intervenants et la Régie ont soumis des questions à cet effet-là. Supposons, dans un premier temps, première éventualité, que le budget de dépenses d'exploitation soumis dépasse l'indicateur, donc est supérieur au niveau de l'indicateur.

Dans cette éventualité-là, selon la proposition, Gazifère identifierait les postes des dépenses qui sont en cause, la Régie jugerait si les postes de dépenses identifiés initialement par le proposeur lui conviennent, les intervenants pourraient commenter. Bon, il y a tout de même là un débat préalable, le moment où les intervenants sont encore possiblement juste des parties intéressées. Mais, nécessairement, la Régie doit en disposer avant de clore la liste des enjeux à

débattre sur le plan procédural. On n'a pas tellement allégé le processus, déjà là.

Il y a d'autres complications qui surviennent au niveau du processus réglementaire avec cette proposition-là, dont une ou deux, au moins, sont ressorties du contre-interrogatoire de maître Sarault pour l'ACIG ce matin.

Gazifère, évidemment, va établir son indicateur sur la base de deux facteurs qui sont tous les deux prévisionnels, dont le premier est la moyenne des prévisions de l'indice des prix à la consommation au Québec pour l'année prévisionnelle. Selon les meilleures données, en tout cas les données les plus récentes disponibles, au moment du dépôt de sa preuve. Ce qui est probablement au mois de juin d'une année. De l'année de base.

Et, comme le soulignait maître Sarault, bien, là, si en cours de dossier les prévisions ou le consensus des prévisions pour l'IPC de l'année à venir varie significativement, est-ce qu'on pourrait considérer les prévisions plus récentes? Bien, on a, évidemment, un inconfort de la part de Gazifère parce qu'on dit : « Bien, écoutez, on a décidé de choisir un processus sur la base de ce qui a été soumis initialement. On a établi un

indicateur sur la base d'un IPC prévu au mois de juin d'une année. Le budget était inférieur à l'indicateur, on aurait hypothétiquement choisi un processus allégé. Ultérieurement, les prévisions changent, ça change le résultat de l'indicateur mais on ne peut pas faire marche arrière. On a choisi, en début de dossier, un processus auquel on peut se ternir. » Donc, c'est un peu délicat pour ne pas dire, fragile.

L'autre élément c'est... l'autre facteur qui sous-tend le calcul de l'indicateur c'est la croissance du nombre de clients. Une autre donnée prévisionnelle qui dépend de la discrétion du Distributeur. Et là, de façon contradictoire, les témoins de Gazifère nous disent : « Oui, mais le nombre de clients prévu, c'est une donnée qui est soumise à chaque dossier puis qui peut être contestée en cours de dossier. » C'est un peu contradictoire par rapport à sa réaction à l'autre suggestion de maître Sarault puisque, si on remet en question la croissance des clients prévus pour l'année prévisionnelle en cours de dossier, ça a pour effet immédiat de modifier le calcul de l'indicateur. Donc, ça non plus on ne peut pas faire marche arrière dans la mesure où la Régie

s'est attachée en début de dossier à un choix de processus d'évaluation des dépenses d'exploitation sur la base du résultat de l'indicateur qui a été soumis initialement.

(14 h 52)

Ça fait que, sur le plan procédural, là, si on cherche à simplifier les choses, disons que je ne suis pas tellement disposé à conclure dans ce sens-là.

Maintenant, cet indicateur-là pose d'autres problèmes à ma lecture, à mon évaluation dans l'autre éventualité, c'est-à-dire les cas où le budget soumis est inférieur aux résultats de l'indicateur. C'est une préoccupation que la Régie a aussi soulevée en demande de renseignements.

Supposons que pour l'année deux mille dix-huit (2018) on a un indicateur qui donnera un résultat de trois point huit (3,8) puis une demande budgétaire d'augmentation des dépenses d'exploitation de deux point huit pour cent (2,8 %), selon le sens de la proposition, on n'aurait pas à faire de débat, on jugerait que l'augmentation des dépenses d'exploitation est raisonnable, il n'y aurait pas d'examen détaillé. Bon.

Mais la Régie souligne à juste titre, puis c'est une préoccupation que je partage, moi, comme analyste, les dépenses d'exploitation dans le détail n'évoluent jamais de façon équivalente. Il y a toujours des postes de dépenses qui subissent des contrecoups, des effets de marche, des effets de compensation pour des événements non récurrents, par exemple.

Et donc, dans le cas où le budget soumis est inférieur aux résultats de l'indicateur, bien, on se prive de tout examen, il n'y a pas de débat a priori sur quelque variation particulière d'un poste de dépenses qui nous apparaîtrait importante, significative, pour de bonnes ou de mauvaises raisons. Et là, il y a vraiment une perte d'examen, de validité aussi du processus d'encadrement de la partie des dépenses d'un distributeur qui est celle qui, en fait, relève le plus de son contrôle, surtout dans le cas de Gazifère.

Donc, comme vous savez, tout est fourni en amont par... Et d'autant plus qu'il y a vraisemblablement d'autres façons aussi de poursuivre l'allégement réglementaire. Ce n'est pas nécessairement seulement cette proposition-là. Sur cent soixante-trois (163) pièces, si j'ai bien vu,

1 déposées pour la phase 3 du dossier actuel, le deux
2 (2) novembre, c'était jeudi dernier, je pense,
3 bien, il y en a sûrement une bonne proportion qui
4 sont des pièces qui sont produites factuellement
5 mais sur lesquelles on ne peut pas agir. C'est le
6 résultat détaillé de décisions qui ont été prises
7 en amont dans l'administration des affaires
8 réglementées d'Enbridge par l'Ontario Energy Board.
9 Alors donc, si on différenciait de façon
10 claire les pièces sur lesquelles on n'a pas à
11 discuter du reste et que la Régie établissait des
12 priorités, on aurait nécessairement une partie de
13 la preuve en chef seulement dont on devrait
14 vraiment traiter annuellement. Donc, il y a
15 d'autres façons de poursuivre l'allégement
16 réglementaire, c'est vraiment utile.
17 Maintenant, un de mes collègues qui a
18 souvent de très bonnes questions mais pas toujours
19 les mêmes réponses que moi me disait plus tôt
20 « Oui, mais ta préoccupation à l'effet que, bon,
21 les deux facteurs qui sous-tendent le calcul de
22 l'indicateur sont deux facteurs prévisionnels, il
23 n'y a pas de mécanisme de true-up corrigé a
24 posteriori sur la base des résultats réels.
25 Supposons que les résultats réels de l'IPC puis de

la croissance du nombre de clients constatés après coup coïncident aux hypothèses prévisionnelles qui étaient dans l'indicateur, est-ce que dans ton esprit ça atteste plus de la validité du niveau du budget qui a été demandé? ».

Bien, j'ai dit « Non, ça ne démontre pas plus qu'il y a une corrélation directe ni entre les résultats réels de l'IPC et de la croissance des clients constatés a posteriori qu'il y en aurait eu des prévisions de l'IPC ou de la croissance du nombre de clients a priori, ça ne démontre pas plus qu'il y a une corrélation directe entre ces deux facteurs là et les besoins réels de croissance des dépenses d'exploitation du Distributeur au moment du dépôt de sa preuve. ».

Ça fait que même sur le fond, d'autant plus qu'il s'agit de deux facteurs prévisionnels, en l'absence d'un mécanisme de true-up, j'ai un gros problème avec la structure de la proposition. Donc, sur ce point-là, et pour tous ces motifs-là, ma recommandation initiale est aussi maintenue.

(14 h 57)

Le troisième élément, c'est la modification au texte des Conditions de service et tarif. On a vu l'étendue, la signification, on a vérifié la

signification. Notre bonne compréhension de l'application de l'article 4.3.2 qui concerne les frais relatifs aux raccordements non standards, les dispositions et l'application par le Distributeur de l'article 3.3.3 qui concerne l'évaluation de la rentabilité des demandes de raccordement demandent que l'amendement demandé en réaction à une demande de renseignements de la Régie de l'article 23.1.1.2, deuxième alinéa.

Aux termes des échanges de ce matin, on a compris de la réponse... des réponses du témoin de Gazifère qu'en fait, tous les facteurs de coût, y compris le coût de raccordement, on peut dire le crédit de base pour un raccordement standard jusqu'à un maximum de cinquante (50) mètres linéaires, y compris, j'imagine, c'est implicite, le coût pour les mètres linéaires excédant le crédit pour les cinquante (50) mètres de base là, sont considérés de toute façon dans l'évaluation de la rentabilité du raccordement d'un client commercial.

Donc, ça voudrait dire, si on a bien compris, que lorsque Gazifère évalue la rentabilité du raccordement d'un client commercial en vertu de l'article 4.3.3 puisque selon la proposition, ces

clients-là ne seraient plus assujettis à 4.3.2 mais seulement les clients résidentiels, alors, quand il évalue une demande comme ça d'un client commercial, il devrait d'une part considérer dans le calcul de la rentabilité un crédit équivalant au cinquante (50) mètres linéaires de base qui est crédité pour n'importe quel raccordement, n'importe quelle catégorie de clients, et créditer... et c'est-à-dire tenir dans le calculs des coûts correspondant à soixante-neuf dollars (69 $) du mètre linéaire pour toute longueur additionnelle au raccordement de base.

S'il le fait effectivement et si ça donne lieu à un traitement équitable de tout client de toute catégorie confondue, je me demande quelle est l'utilité de maintenir l'application d'un article 4.3.2 seulement aux clients résidentiels.

Alors, là, là, je vous dirais que j'ai épuisé mon effort de compréhension de la pertinence de cette demande-là si les mêmes crédits de raccordement pour la distance de base standard s'appliquent à toutes les clientèles, si les mêmes coûts additionnels par mètre linéaire s'appliquent à toute les clientèles, si ces coûts-là sont considérés dans le calcul de la rentabilité d'un

raccordement commercial en vertu de l'article 4.3.3, bien, les modifications demandées n'ont pas lieu d'être ou bien tout le monde devrait rester assujetti à 4.3.2 ou bien personne ne devrait y être assujetti puisque ces mêmes conditions-là pourraient s'appliquer aussi à un client résidentiel d'autant plus qu'un cas de client résidentiel dont le raccordement fait plus de cinquante (50) mètres de la ligne de façade, c'est cent soixante-cinq (165) pieds, c'est assez exceptionnel.

Alors, ça, ça épuise ma réflexion sur le sujet. Je maintiens encore une fois ma conclusion et ma recommandation de ma preuve écrite avec cette réflexion additionnelle-là.

Finalement et très brièvement, en ce qui concerne le PGEÉ, il nous est apparu à la lecture... à l'examen en fait des tableaux fournis en réponse à la demande de renseignements de la Régie, c'est pourquoi on a posé la question, que les écarts entre les coûts constatés, les coûts réels en dollars par mètre cube, les économies d'énergie réalisées versus les coûts prévus sur la base des budgets autorisés, sur plusieurs années historiques auraient justifié possiblement une

réflexion un peu plus large rétroactivement que les simples constats effectivement qui sont fournis année après année dans les dossiers de fermeture. C'était en fait une suggestion ouverte qu'on faisait, rien de plus.

Maintenant, et je vais conclure avec ça, en ce qui concerne les informations relatives aux caractéristiques de la clientèle dans le présent dossier, le Distributeur lui-même disait que sa connaissance de sa clientèle était assez limitée. Bien, nous, ce qui nous... ce qui nous est apparu, d'abord, je dois dire que l'ACEFO reconnaît, elle l'a déjà dit, la grande difficulté d'élaborer des programmes destinés aux clientèles à faible revenu. Pour toutes les raisons, on partage le point de vue du Distributeur là-dessus, on comprend la difficulté, d'autant plus que c'est des clientèles qui sont locataires, c'est pas, comme on a malheureusement utilisé l'expression, des utilisateurs non payeurs, c'est des utilisateurs non clients dans le cas de ceux qui payent leur chauffage à même leur loyer, hein.

(15 h 02)

Mais c'est des... c'est non seulement des contributeurs au financement des programmes

d'efficacité énergétique comme n'importe quel client résidentiel, les ménages à faible revenu, je dirais que c'est des hyper contributeurs parce que pour un même usage, pour un même niveau de chauffage, pour un même appareil, ils sont souvent d'abord pas propriétaires des appareils de chauffage, pas propriétaires du logement qu'ils occupent, ils sont soumis à des conditions, à une qualité de logement qui ne relève pas de leur contrôle et ils satisfont leurs besoins avec des équipements généralement plus vieux et moins performants. Donc pour un même usage, pour un même confort, pour un même bénéfice, ils vont probablement dépensé en moyenne un peu plus de mètres cubes par mètre carré de surface habitable, par exemple. Et donc c'est un peu des hyper contributeurs très peu ou pas participants.

Cette problématique-là, elle est véritable pour tous les distributeurs, elle est très complexe à résoudre, on en convient. Je voulais juste revenir là-dessus, là. Maintenant les informations quand même, puis on convient qu'il faut élaborer des programmes qui sont bien calibrés puis susceptibles de susciter l'adhésion, mais il faut aussi connaître la clientèle. Et les informations

qu'on a quand même repérées sur le site de la Ville de Gatineau, la banque de données de statistiques officielles du gouvernement du Québec, l'Institut de la statistique du Québec, nous donnaient non seulement des informations assez détaillées sur le niveau de revenu, la répartition socio-démographique par strate de revenu de la Ville de Gatineau, même une répartition des niveaux de richesse, du taux de locataires pour chacun des districts de la Ville de Gatineau pour les recensement des années deux mille six (2006), deux mille onze (2011) et même des données pour deux mille seize (2016).

Donc je pense que ces données-là - et je le souhaite, là - sont utiles pour le Distributeur puis qu'il en fera un bon usage parce qu'au moment où on a des programmes bien calibrés à offrir, il faut savoir... et c'est certain qu'il y a une grande proportion de la clientèle à faible revenu qui est dans probablement trois des quatorze (14) districts identifiés par la Ville de Gatineau et très largement concentrée dans les immeubles multilocatifs. Je ne peux pas croire que le Distributeur n'est pas capable, avec ça, de faire un repérage préliminaire qui l'amènerait à diriger

et à publiciser son offre de programme quand ce sera nécessaire, de façon efficace. Merci.

Me CAROLINE CHARRON :

Q. **[169]** Merci. Il n'y aura pas d'autres questions de ma part. C'était complet. Alors la preuve est close et le témoin est disponible pour les questions.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Merci, Monsieur Blain, Maître Charron. Est-ce qu'il y a des intervenants qui aimeraient contre-interroger le témoin de l'ACEF de l'Outaouais? Non? Gazifère?

Me ADINA GEORGESCU :

Pas de questions pour nous.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de questions.

Me ADINA GEORGESCU :

Merci.

INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[170]** La Régie non plus. En fait, moi, j'aurais peut-être une précision, Monsieur Blain. Vous avez mentionné en ce qui a trait à l'indicateur que si le budget demandé est inférieur aux résultats de l'indicateur, la Régie se prive de tout débat. Ce n'est pas tout à fait ce qu'on a compris, donc

j'aimerais peut-être... enfin je demande à Gazifère d'apporter la précision... une précision additionnelle en ce qui a trait au débat qui pourrait tout de même avoir lieu, malgré le fait que le budget soit inférieur, dans la mesure où la Régie conviendrait dans le cadre d'une décision prodécurale lors de la reconnaissance des intervenants, qu'il y a certains postes où il y a des écarts importants, qui mériteraient un examen plus détaillé. Donc, on n'a pas donc saisi qu'automatiquement il n'y aurait plus aucun débat, le cas échéant, dans la mesure où on se retrouverait dans la situation dont vous avez parlé.

R. Bien en fait, Madame Rozon, je n'avais pas saisi ça moi non plus initialement. Puis c'est pour ça qu'on a soulevé la question ce matin. Dans l'éventualité où le budget soumis est inférieur à l'indicateur, est-ce que néanmoins il y aurait un débat préalable? Puis la réponse qu'on a obtenue du témoin c'est : non. Parce que, nous, le sens de l'allégement qu'on recherche, c'est justement de faire un examen allégé, donc il n'y a pas de discussion préalable dans ce cas-là sur les postes de dépenses qu'on pourrait néanmoins examiner ou

pas. Alors... à moins évidemment, comme il l'a mentionné, que la Régie exerce sa discrétion, mais c'est pas le sens de ce qui a été témoigné ce matin. J'avais compris la même chose que vous initialement.

Q. **[171]** Ah bon. Ils pourront clarifier.

R. Voilà.

Q. **[172]** Ce que j'ai compris, c'est qu'il y aurait quand même la possibilité pour les intervenants, lors de leur demande d'intervention pour les personnes intéressées, lors de leur demande d'intervention, de signaler le fait que malgré le fait que le budget soit inférieur aux résultats de l'indicateur, on considère qu'il y a deux ou trois postes où il y a des écarts importants par rapport à l'année passée et qui méritent un examen détaillé.

(15 h 07)

Donc, au moment où la Régie va avoir à rendre une décision sur la reconnaissance des intervenants, elle pourra juger si, oui ou non, les intervenants ont raison de dire qu'il est opportun de faire un débat sur certains postes. Évidemment, au préalable, Gazifère aura la chance de répondre à ces enjeux qui auront pu être exprimés par les

intervenants. Donc, c'est sûr qu'il n'y a pas de... il y aurait un débat préalable, plus sommaire, qui se ferait dans le cadre de la demande d'intervention.

Puis ensuite, la Régie qui tranche pour dire « oui, on accepte le débat de fond sur ces postes » ou « non, on juge qu'il n'est pas opportun de le faire. » C'est vraiment ce que j'ai compris. On pourra...

R. Si c'est...

Q. **[173]** ... clarifier le cas échéant.

R. Si c'est le cas effectivement, ce débat-là aura lieu au moment où les intervenants ne sont que des parties intéressées.

Q. **[174]** Oui. Bien, parce que sinon après ça, bien aussi bien dire qu'on fait... on fait un coût de service là.

R. Oui.

Q. **[175]** Bien, si on fait un débat de toute façon sur tout le dossier, bien ça devient comme un coût de service.

Écoutez, on va regarder ça attentivement, mais au moins, ce qui est important, c'est qu'on puisse bien saisir le sens et les nuances de la demande qui est devant nous. Alors, la Régie n'aura

pas d'autres questions. Cela termine la preuve de l'ACEF de l'Outaouais avant que... à moins que vous ayez un réinterrogatoire, Maître Charron?

Me CAROLINE CHARRON :

Non, ça va.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bon. Alors, Monsieur Blain, vous êtes libéré. Merci beaucoup pour votre présence. On va avoir la chance quand même de poursuivre avec la preuve de l'ACIG. Vous aviez prévu trente (30) minutes. Est-ce que vous avez vraiment trente (30) minutes de preuve?

Me GUY SARAULT :

Non, non.

LA PRÉSIDENTE :

C'est plus petit. O.K. Alors, on va vous laisser, on va vous attendre pour... on va vous laisser vous installer.

PREUVE DE L'ACIG

Me GUY SARAULT :

Alors, Madame la Greffière, je pense qu'on peut assermenter madame Falardeau.

L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce sixième (6e) jour du mois de novembre, A COMPARU :

ESTHER FALARDEAU, économiste consultante ayant une place d'affaires au 114, rue De Gascogne, Saint-Lambert (Québec);

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

INTERROGÉE PAR Me GUY SARAULT :

Q. **[176]** Alors, Madame Falardeau, vous comparaissez comme analyste de l'ACIG dans le présent dossier. Notre participation en phase 1 et en phase 2 a été inscrite sous le régime minceur parce qu'en phase 2... en phase 1, il n'y avait pas de sujet qui justifiait une participation de notre part. Et en phase 2, le mémoire, pièce ACIG-0008 qui a été produit sous votre signature aborde essentiellement deux aspects du dossier, n'est-ce pas?

Mme ESTHER FALARDEAU :

R. Oui.

Q. **[177]** Et vous reconnaissez évidemment avoir rédigé ce mémoire et vous l'adoptez comme votre preuve dans le présent dossier?

R. Oui.

Q. **[178]** Bon. Maintenant, à la lumière des échanges que j'ai eus avec les témoins de Gazifère lors de leur contre-interrogatoire de ce matin, et j'ajouterais aussi à la lumière de certaines des observations qui viennent d'être formulées par monsieur Jean-François Blain de l'ACEF de l'Outaouais, est-ce que vous auriez certains commentaires ou précisions à adopter relativement à votre propre compréhension de certains des éléments du dossier qui ont été discutés?

R. Bien oui, effectivement. Je voulais présenter sommairement les recommandations de l'ACIG sur...

Q. **[179]** Hum, hum.

R. ... le sujet du processus d'examen des dépenses d'exploitation qui est proposé et le bonifier un peu à la lumière de ce qui a été dit et ce qu'on a entendu. Et la première chose que je voulais aborder, c'était justement notre compréhension de ce qui est proposé concernant ce processus-là.

Donc, Gazifère propose appliquer un mode d'allégement réglementaire qui permettrait que les dépenses d'exploitation soient autorisées sans avoir fait l'objet d'un examen par la Régie et par les intervenants pour autant que la croissance de

celles-ci soit inférieure à celles d'un indicateur. Et ça, c'est la compréhension que nous avons dégagée ici de la pièce GI-18, Document 1, page 5, lignes 22 à 24, particulièrement à la ligne 24 qui dit que, dans la... bien, lignes 22 à 24 :

> Dans la mesure où les dépenses d'exploitation proposées s'avèrent égales ou inférieures au résultat obtenu par le biais de cet indicateur, Gazifère demandera que les dépenses d'exploitation soient autorisées telles que proposées, sans débat de fond et analyse détaillée.

(15 h 12)

Alors, c'est la compréhension que nous avions, qu'il n'y aurait pas de débat de fond ni d'analyse possible une fois que la décision procédurale serait produite, là, et accepterait, là, la proposition de Gazifère. Et donc, ce qui constitue l'allégement réglementaire parce qu'effectivement, il n'y aura pas d'analyse ou d'étude possible sur les différents éléments, les différentes charges, les variations dans les différentes charges qui sont classées dans les dépenses d'exploitation. Donc, ici, on parle d'une forme de mécanisme

d'allégement. On parle... on nous propose une formule, une formule qui ne va pas fixer le revenu requis comme c'est le cas de Gaz Métro, mais qui va déterminer un processus par lequel on pourra ou on pour... on pourra faire l'étude des dépenses d'exploitation ou on ne pourra pas faire l'étude des dépenses d'exploitation. C'est ce que nous avons compris de la proposition de Gazifère. Donc, de façon générale, l'ACIG approuve l'effort de Gazifère de proposer des mesures d'allégement réglementaire puisque nous appuyons la vertu à cent pour cent (100 %) afin d'atténuer l'impact de processus lourds, longs et coûteux d'examen du détail des dépenses d'exploitation. Mais nous avons certains commentaires qui mènent à certaines recommandations. D'une part, concernant le processus lui-même. Il ne nous apparaît pas évident que le processus mènerait à un allégement réglementaire, à un allégement du travail, particulièrement dans le cas où nous devrions débattre, nous ne nous entendrions pas sur quelles doivent être les charges, quelles sont les charges qui pourront faire l'objet d'un examen. Donc, dans la circonstance où les dépenses d'exploitation seraient supérieures à celles de l'indicateur

proposé, à ce moment-là, Gazifère nous propose d'identifier les charges spécifiques qui pourront faire l'objet d'un examen. Si jamais il y avait débat là-dessus, ça devra être fait à l'intérieur de nos demandes d'intervention, ce qu'on a compris ce matin. Cependant, il nous apparaissait, à la lecture de la proposition de Gazifère, que ce n'était pas évident que le processus proposé allait toujours mener à un allégement réglementaire ou nécessairement mener à un allégement réglementaire et là-dessus, le premier commentaire de l'ACIG était à l'effet qu'il serait important que, effectivement, le mécanisme ou la mécanique qui est adoptée, qu'elle ne risque pas de compromettre l'atteinte de l'objectif visé, c'est-à-dire qu'elle permette, qu'elle assure que nous puissions atteindre l'objectif visé, qui est l'allégement réglementaire. Alors si on adopte une mécanique qui pourrait mener, même, à un alourdissement de la mécanique du travail réglementaire par le fait qu'on débute avec des échanges sur quels sont les sujets qui pourront ou non être abordés, bien ça pourrait à ce moment-là engendrer ou entraîner un alourdissement de la charge réglementaire.

(15 h 15)

Le deuxième commentaire que l'ACIG a porté, c'est sur la formule qui est proposée, qui est basée sur deux facteurs, donc un facteur qui est le taux de croissance de la clientèle, l'autre facteur qui est le taux d'inflation. Donc, concernant le taux de croissance de la clientèle, les chiffres nous démontrent qu'il n'y a pas une relation très forte entre le nombre de clients et les dépenses d'exploitation.

Les chiffres que nous avons présentés à la page 3 de notre mémoire dans le tableau qui présente la croissance de l'indicateur et les charges d'exploitation nous démontrent qu'il n'y a pas un lien direct fort et les statistiques usuellement utilisées pour mesurer la force d'un lien entre deux variables, ici, nous avons utilisé le coefficient de détermination ainsi que le coefficient de corrélation, donc ces coefficients-là nous indiquent qu'il y a un lien faible entre les dépenses d'exploitation et la clientèle.

Monsieur Trahan, ce matin, a confirmé que les dépenses d'exploitation, selon ma compréhension de ce qu'il a dit, les dépenses d'exploitation sont en grande partie fixes. Oui, à long terme, elles deviennent variables mais on se souviendra de nos

cours d'économie de base, d'introduction, que, à long terme, tous les coûts sont variables. Puisqu'on se trouve effectivement dans le long terme, tout peut changer.

Mais dans le court et moyen terme, une grande partie des dépenses d'exploitation sont fixes et donc, ne varient pas en fonction de la clientèle. C'est d'ailleurs une observation qui avait été relevée par le consultant qui avait été retenu par Gazifère dans le cadre du dossier R-3990 sur l'évaluation du dernier mécanisme incitatif.

Donc, il n'y a pas lieu de tenir compte, selon l'ACIG, de la croissance de la clientèle dans l'établissement d'un indicateur. La croissance du nombre de clients, ce n'est pas un inducteur fort des dépenses d'exploitation qui sont plutôt fixes à moyen terme.

Et le fait de tenir compte de la croissance du nombre de clients dans la formule de l'indicateur aurait pour effet de gonfler indûment le niveau plafond des charges d'exploitation à partir duquel un examen de certaines charges pourra être effectué. Autrement dit, on va accorder, on va gonfler le seuil à partir duquel, ce que j'ai dit, les dépenses d'exploitation pourront faire l'objet

d'un examen. Donc, l'ACIG estime que cette approche-là n'est pas raisonnable.

Gazifère a déposé les documents de la phase 3 récemment. On y lit que plusieurs projets de développement seront déposés dans les prochaines années, notamment Thurso, une extension à Chelsea, une extension au Plateau. Monsieur Trahan nous dit que ça va résulter en une augmentation de la clientèle d'environ huit cents (800) clients.

Ça veut dire qu'on se retrouverait avec un taux de croissance variant entre deux et trois pour cent (3 %) par année dans les prochaines années. Si on y ajoute le taux d'inflation autour de deux pour cent (2 %), ça veut dire que si les dépenses d'exploitation augmentent de cinq pour cent (5 %), de moins que cinq pour cent (5 %) par année, on n'a pas de droit de regard selon la proposition, c'est-à-dire qu'on doit les approuver telles quelles. Ça ne nous semble pas raisonnable.

Par ailleurs, si on veut adopter une approche qui permettrait un allégement, l'ACIG serait d'avis qu'une formule qui ne tient compte que du taux d'inflation serait une formule qui est raisonnable parce que l'ACIG estime d'abord que Gazifère pourrait s'inspirer de la formule de

l'allégement réglementaire qui est approuvée pour Gaz Métro.

On comprend que ce n'est pas des distributeurs qui ont exactement les mêmes caractéristiques, la même clientèle, le même réseau, effectivement, les grands écarts, mais quand même, c'est un bon point de référence.

Je crois que les différences entre les deux distributeurs ici n'ont pas l'incidence qu'on veut leur donner et puis que, dans ce sens ici, c'est que je pense que la clientèle peut concevoir, accepter que si les dépenses d'exploitation réelles, c'est-à-dire les dépenses d'exploitation exprimées en dollars constants, n'augmentent pas, alors, à ce moment-là, c'est que dans les faits, la valeur réelle des dépenses ne change pas.

Donc, si les dépenses d'exploitation sont inférieures au taux d'inflation, ça veut dire dépenses d'exploitation de l'année dernière plus taux d'inflation fois dépenses d'exploitation de l'année dernière, donc, si les dépenses d'exploitation exigées demeurent soit égales ou inférieures à cet indicateur-là qui ne tient compte que du taux d'inflation, bien ce que ça indique à la clientèle, c'est que dans le fond, la valeur

réelle des dépenses n'a pas augmenté. En dollars constants, les dépenses d'exploitation n'ont pas augmenté. Si elles étaient raisonnables l'année dernière, la clientèle pourrait être confiante qu'elles demeurent raisonnables cette année puisqu'en réalité on nous demande d'approuver des dépenses d'exploitation qui ont la même valeur que celles de l'année dernière, puisqu'on ne tient compte que tu taux d'inflation.

(15 h 02)

Alors c'est dans ce sens que l'ACIG soumet respectueusement ses recommandations qui sont exprimées à la page 5 de son mémoire, toutefois en y ajoutant une... une recommandation puisque lors du dépôt des documents de la Phase 3 l'ACIG a vu que les informations qui se rapportent au calcul de l'indicateur et notamment les informations qui se rapportent au taux d'inflation, et donc on a constaté que le taux d'inflation était la moyenne des taux d'inflation projetés par cinq organismes, dont certaines institutions financières et certains organismes et puis que cette moyenne-là, ces chiffres-là étaient établis aux mois de juin, juillet puis août.

Donc ici... et donc aussi ça fait le lien

avec ce qu'on retrouve à la page 5 du document GI-18, Document 1 de Gazifère, qui nous propose que le facteur d'inflation tel que déterminé conformément à la méthode en place pendant le mécanisme incitatif, qui s'est échelonné de deux mille six (2006) à deux mille quinze (2015), je lis à la ligne 15 : « Soit la moyenne des prévisions de l'indice de consommation établie au mois d'août ». Ici, l'ACIG proposerait que ce soient les prévisions les plus récentes et non spécifier « les prévisions du mois d'août ».

Alors dans les circonstances où les tarifs entrent en vigueur au mois de janvier, comme c'est le cas cette année, et des prévisions sont publiées à l'automne, qu'on utilise les prévisions les plus récentes et non pas les prévisions disponibles au mois d'août. Qui, les prévisions disponibles au mois d'août sont souvent des prévisions qui ont été effectuées au mois de juin, au mois de juillet. Donc qu'on utilise ici les prévisions les plus récentes.

Je vous dis ça parce que le taux d'inflation prévu pour l'année prochaine est inférieur aussi et il pourrait être supérieur, donc ça pourrait pénaliser Gazifère ou l'inverse ou

pénaliser ici la clientèle. Donc... donc la première proposition ce serait que ce soit donc les prévisions les plus récentes disponibles au moment du dépôt de la preuve.

La deuxième proposition ou la deuxième recommandation, donc l'ACIG sa recommandation principale est à l'effet qu'elle estime que l'allégement réglementaire est souhaitable et que la mécanique proposée et basée sur un indicateur est appropriée, mais que cet indicateur devrait être ajusté afin de ne tenir compte que du taux d'inflation prévu et que le taux d'inflation prévu doit être basé sur les prévisions les plus récentes. Et que dans l'éventualité où le taux de croissance des dépenses d'exploitation prévu excède le taux d'inflation, que ces dépenses d'exploitation pourront faire l'objet d'une analyse sans restriction quant aux éléments pouvant faire l'objet d'une étude, c'est-à-dire que si on demande des dépenses d'exploitation qui présentent une hausse en dollars constants, bien à ce moment-là l'étude est permise sans qu'on ait à débattre de quelles charges pourront être soumises à l'étude et quelles charges sont exclues de l'étude. Alors ça termine mon court commentaire.

Me GUY SARAULT :

Alors sur ce, je présume que madame Falardeau est disponible pour être contre-interrogée. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Merci, Madame Falardeau, merci, Maître Sarault. Maître Neuman, vous avez des questions pour la témoin de l'ACIG?

(15 h 25)

CONTRE-INTERROGÉE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. **[180]** Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les Régisseurs, bonjour, Madame Falardeau, Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'AQLPA. Je veux être sûr de bien comprendre la proposition de l'ACIG, la proposition, Madame Falardeau. Donc, selon ce qu'on proposait, dans aucun cas il n'y aurait de débat préalable au moment de la reconnaissance des demandes d'intervention visant à sélectionner si tel ou tel sujet, tel ou tel poste budgétaire ferait l'objet d'un examen particulier. Ce serait du tout ou rien, c'est-à-dire que si... dès que... si le taux de croissance budgétaire des postes non exclus de Gazifère est inférieur au taux d'inflation, la demande est approuvée. Donc, la décision procédurale est la décision finale. C'est terminé. Sauf les exclusions.

R. Hum hum.

Q. **[181]** Et si elle est supérieure, si le taux de croissance est supérieur, dans ce cas tout est sur la table, c'est une étude de coût de service ordinaire?

R. Oui. C'est le sens de notre recommandation.

Q. **[182]** O.K. Est-ce que vous ne pensez pas qu'avec cette formule, la Régie perd un peu de son rôle, je pense au cas où le taux de croissance serait inférieur au taux d'inflation?

R. Bien, écoutez, je pense qu'à chaque fois que la Régie adopte un mécanisme incitatif, elle perd un peu de son rôle. Parce qu'elle octroie au Distributeur un revenu requis basé sur une formule préétablie. Et, on le sait, le détail du coût de service n'est pas produit, n'est pas publié, n'est même pas calculé, n'est même évalué par les distributeurs quand on est en régime de mécanisme incitatif. Donc, la Régie ne peut certainement pas même évaluer, observer, apporter un regard sur ce coût de service là.

Donc, je pense que, ce mécanisme d'allégement là, il a le même effet sur la capacité de la Régie de se prononcer que n'importe quel autre mécanisme incitatif qui fixe le revenu requis

sur la base d'une formule préétablie souvent sur plusieurs années, le revenu requis est fixé sur cinq ans.

Q. **[183]** O.K. Je vous remercie bien. Merci bien.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Neuman. Est-ce qu'il y a d'autres intervenants qui désirent contre-interroger les témoins de... la témoin de l'ACIG? Non. Pour Gazifère?

Me ADINA GEORGESCU :

Pas de question, merci.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de question. Maître Bellemare, pour la Régie?

INTERROGÉE PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

Q. **[184]** Bonjour, Madame Falardeau.

R. Bonjour.

Q. **[185]** Je vous réfère à la pièce C-ACIG-0008, à la page 3, c'est le mémoire.

R. Oui.

Q. **[186]** L'ACIG présente dans un tableau, à la page 3 de son mémoire, un estimé de ce qu'aurait été l'indicateur pour les années deux mille douze (2012) à deux mille quinze (2015) ainsi que les charges d'exploitation et leur taux de croissance pour ces mêmes années. Et elle dégage le constat

suivant, compris entre les lignes 11 et 14 :

> On observe un rapport inverse entre la variation des charges d'exploitation et la variation de la clientèle durant ces années. Par exemple, entre 2012 et 2013, le taux de croissance des charges d'exploitation augmente de 7,53 % à 10,25 % alors que le taux de croissance de la clientèle baisse à 2,74 % de 4,75 %.

La question est la suivante. Lorsqu'on se réfère à votre tableau, le taux de croissance de la clientèle ne devrait-il pas être de deux point soixante-cinq pour cent (2.65 %) en deux mille douze (2012) et de deux point zéro quatre pour cent (2.04 %) en deux mille treize (2013) et non de quatre point soixante-quinze pour cent (4.75 %) en deux mille douze (2012) et de deux point soixante-quatorze pour cent (2.74 %) en deux mille treize (2013) comme vous le mentionnez dans votre constat?

R. Écoutez, je dois avouer que j'ai de la misère à vous suivre, mais ce que vous m'indiquez, là, c'est qu'il y aurait une faute d'arithmétique?

Q. **[187]** Hum hum.

R. Oui. Et donc... aidez-moi, là, la croissance de la

clientèle est deux point soixante-cinq (2.65)...

Q. **[188]** Dans votre constat vous prenez les données qui se situent sous la colonne « Indicateur »...

LA PRÉSIDENTE :

C'est ça.

Me ALEXANDRE BELLEMARE :

Q. **[189]** ... de votre tableau.

R. Oui.

Q. **[190]** Au lieu des données qui se trouvent, là, tout juste après les... sous « Clientèle ».

R. Bien, ici, ce que je voulais mettre en lumière ici c'est que le taux de croissance de l'indicateur avait baissé, mettons, entre deux mille douze (2012) et deux mille treize (2013). Il était passé de quatre point soixante-quinze (4.75) à deux point soixante-quatorze (2.74). Donc, la croissance, il y a eu croissance de la clientèle mais il y a eu une croissance quand même moins élevée en deux mille treize (2013) qu’en deux mille douze (2012) alors que les charges d’exploitations, elles, ont augmenté à un rythme plus élevé encore que l’année précédente.

(15 h 30)

Donc je voulais mettre en lumière qu’il n’y a pas un lien direct. Le lien n’est pas évident,

ici, entre les dépenses d'exploitation. Puis ce qui m'a permis de confirmer ça, c'est le calcul du coefficient de détermination entre les charges d'exploitation et puis la clientèle, qui m'indiquait qu'il y avait seulement que dix-sept pour cent (17 %) de la variance des charges d'exploitation qui est expliquée par les variations de la clientèle.

Donc, c'est ce que je voulais mettre en lumière ici, c'est que s'il y avait un lien direct entre la croissance de la clientèle et les charges d'exploitation, bien quand le taux de croissance de la clientèle augmente, bien le taux de croissance des charges d'exploitation devrait... si le lien était très fort, on pourrait observer une augmentation du taux de croissance des charges d'exploitation.

Puis on voit, en observant ce tableau-ci, que ce n'est pas toujours le cas. Puis on observe aussi que le coefficient de corrélation... le coefficient de détermination puis le coefficient de corrélation, ce sont deux statistiques qui sont utilisées pour déterminer la force du lien entre deux variables, et le coefficient de corrélation nous indique une corrélation faible, c'est-à-dire

de quarante pour cent (40 %), je pense, et puis le coefficient de détermination nous indique... est à point seize (0.16). Alors on sait que ce n'est pas un résultat qui est très fort. Coefficient de détermination, c'est ce qu'on appelle souvent le R carré en statistiques. Merci.

Q. **[191]** Toujours à la même page, à partir de la ligne 14, on indique

> ... le lien entre le nombre de client et le niveau des dépenses d'exploitation est faible...

Comme vous venez de le mentionner.

> ... d'ailleurs, le calcul des différentes statistiques qui attestent de la force du lien entre deux variables le confirme. Notamment, le coefficient de détermination entre les deux variables indique que seulement 17 % de la variance des charges d'exploitation est expliquée par le nombre de clients. Conséquemment, il y a 83 %, soit la grande majorité de la variance des charges d'exploitation, qui est expliquée par des facteurs autres que le nombre de clients. Ce

résultat confirme le faible lien de causalité entre les charges d'exploitation et le nombre de clients. De plus, le coefficient de corrélation entre les deux variables est de 40 %, ce qui révèle que la force du lien entre les deux variables est faible.

Pourriez-vous préciser les différentes statistiques que vous avez utilisées pour attester la force du lien entre le nombre de client et le niveau des dépenses d'exploitation?

R. Les différentes statistiques que j'ai utilisées pour attester du lien? Je vous remercie de la question, parce que je vais faire attention d'être plus claire la prochaine fois, parce que... Ici, donc... j'imagine que c'est... je comprends mal votre question.

Donc, j'ai utilisé le coefficient de détermination, ce qu'on appelle communément le R carré. Le R carré qui mesure la force du lien de causalité quand on fait une régression linéaire. C'est-à-dire quelle est la proportion de la variance de la variable expliquée qui est déterminée par les variables indépendantes. En tout

cas, je ne veux pas m'étendre là-dessus, mais le coefficient de détermination, c'est une statistique qui est très, très utilisée, le R carré, qui est assez connu, et puis une recherche sur Internet va nous permettre de... va nous mener à toutes sortes de cours de statistique qui vont être très explicite là-dessus, puis...

Mais la différence entre le coefficient de détermination puis le coefficient de corrélation, c'est que le coefficient de détermination va mesurer... va établir la force du lien de causalité. C'est-à-dire à cause qu'il y a plus de clients, il y aura plus de dépenses d'exploitation. C'est ça la différence entre les deux. Tandis que le coefficient de corrélation va déterminer la force du lien entre les deux, mais pas du lien de causalité entre les deux. Alors lorsqu'un des deux augmente, l'autre variable aussi augmente.

Bon, ça ne veut pas dire qu'il y a un lien de causalité, comme vous le savez, dans... il peut y avoir... on peut prendre une série sur le nombre de bananes mangées en Équateur et le nombre de centimètres de neige qui est tombé à Montréal puis on pourrait trouver un coefficient de corrélation très fort, mais ça ne veut pas dire qu'il y a un

lien de causalité entre les deux. Donc, ici, on a deux tests statistiques qui sont complémentaires. Il y en a un qui mesure un lien de causalité, qui nous dit, bien, le nombre de clients n'est pas une cause importante des variations des dépenses d'exploitation. Ça ne représente que seize pour cent (16 %) des variations des dépenses d'exploitation.

(15 h 35)

Et le coefficient de corrélation, c'est-à-dire comment est-ce que les deux chiffres varient l'un par rapport à l'autre, bien il nous indique que c'est quarante pour cent (40 %) ou c'est point quatre (0,4) et selon les guides d'interprétation de cette statistique-là, bien quand la statistique est de moins que point cinq (0,5), on conclut normalement à une corrélation qui est faible. J'imagine que c'est plus que ce vous vouliez savoir.

Q. **[192]** Oui, bien en fait ça répond un peu à ma prochaine question, mais je voudrais juste revenir sur celle-ci. Enfin on voudrait savoir sur quelles statistiques vous vous êtes basée?

R. Sur quels chiffres? Quelles sont les données qui entrent dans le calcul? Ce sont les données dans le

tableau ici, là. Donc ce sont la clientèle et puis les charges d'exploitation.

Q. **[193]** Pourriez-vous préciser selon vous les facteurs autres que le nombre de client, qui expliquent la variance des charges d'exploitation?

R. Écoutez, moi, j'ai pas... j'ai calculé des coefficients de détermination et coefficient de corrélation. Quels sont les facteurs... les inducteurs de coût des dépenses d'exploitation? Monsieur Trahan nous a dit ce matin que les dépenses d'exploitation sont en grande partie fixes. Il nous a dit : « Oui, il y a des dépenses qui sont variables », il parlait d'un timbre, tout ça. Il y a des dépenses qui ont trait à l'espace de bureau, bon. Éventuellement, à long terme, elles vont devenir variables comme toutes les dépenses deviennent variables à long terme, mais à court et moyen terme ces dépenses-là sont fixes, donc il y a une grande part des dépenses d'exploitation qui sont fixes.

Quelle est la part des dépenses d'exploitation qui sont fixes? Moi, je n'en ai pas fait l'étude et je n'avais pas les données d'ailleurs pour faire cette étude-là. Il y a le taux d'inflation, sûrement le facteur inflation ici

qui a... même si l'indice des prix à la consommation n'est possiblement pas le même... le meilleur indicateur pour refléter l'inflation par rapport au prix... aux coûts, là, aux intrants qui entrent dans les dépenses d'exploitation. Mais certainement que l'inflation c'est un des facteurs qui... qui va être... qui va affecter les charges d'exploitation. Les autres facteurs, bien écoutez, en grande partie elles sont fixes et puis je vous dirais que c'est... outre ça, c'est l'inflation.

Q. **[194]** Merci. Enfin en dernier je vais revenir aux lignes 11 à 14. Lorsque vous indiquez qu'il y a un rapport inverse entre la variation des charges d'exploitation et la variation de la clientèle durant les années deux mille douze (2012) à deux mille seize (2016), vous donnez comme exemple une baisse du taux de croissance de la clientèle en deux mille treize (2013), mais il y a quand même une croissance de la clientèle de deux point zéro quatre pour cent (2,04 %). Est-ce que votre constat tient toujours?

R. Oui, bien écoutez, ici, là, ce que j'ai fait c'est de comparer le taux de croissance de la clientèle avec le taux de croissance des charges d'exploitation. Ici, on voit que la clientèle a

augmenté de deux point quatre pour cent (2,4 %), deux point zéro quatre pour cent (2,04 %). Et les charges d'exploitation ont augmenté aussi. Mais les charges d'exploitation ont augmenté à un rythme plus élevé que le taux de croissance de la clientèle. Et dans certains cas, donc ici entre deux mille douze (2012) et deux mille treize (2013) le taux de croissance de la clientèle avait baissé, alors que le rythme de croissance des charges d'exploitation avait augmenté. On retrouvait aussi en deux mille quatorze-deux mille quinze (2014-2015) la croissance... le rythme de la croissance de la clientèle a diminué légèrement, alors que le rythme de la croissance des charges d'exploitation a augmenté.

Écoutez, c'est tout simple, là, c'est une observation simple que j'ai complétée ici. Ça ne veut pas dire qu'on peut définitivement être satisfait simplement de cette observation-là. Mais je pense que compléter avec les coefficients de détermination puis de corrélation, qui nous indiquent que le rapport entre les deux variables est faible, qui nous indiquent que le lien de causalité est très faible et aussi avec les affirmations de monsieur Trahan qui nous dit que,

oui, il y a une grande partie des dépenses d'exploitation qui sont fixes, je pense... et aussi je pense qu'il faut revenir à... c'est utile de revenir au rapport du consultant dans le dossier R-3990, qui nous dit... qui nous fait un commentaire sur le facteur de croissance qui est utilisé, qui est le nombre de clients, et qui remet en question l'utilité de ce facteur de croissance-là.

(15 h 41)

Et d'ailleurs, ça faisait l'objet d'une de nos questions à l'ACIG : est-ce que ça ne va pas à l'encontre un peu de ce que votre consultant avait conclu, c'est-à-dire qu'il n'y a pas un lien direct, là, ici entre les dépenses et puis la croissance de la clientèle. Donc, nous, regardez, ce qu'on nous demande ici c'est : au-delà d'un certain taux de croissance, dès que notre compréhension, en tout cas, de la demande de Gazifère c'est... dès que les demandes... les dépenses d'exploitation, les charges d'exploitation n'excèdent pas un certain... un certain taux de croissance, qu'elles soient acceptées sans étude, sans analyse détaillée, sans question, qu'elles soient adoptées par la Régie sans faire l'objet d'un débat de fond ou d'une analyse. Bon.

L'ACIG vous dit : O.K. En principe, ça semble raisonnable. Ce qui n'est pas raisonnable, c'est là où on va mettre la barre. Si on met la barre a cinq pour cent (5 %), ce n'est pas raisonnable. Ici, avec ce qui est proposé, il y a bien des chances qu'on se retrouve avec une barre qui est à cinq pour cent (5 %). Si on met la barre au taux d'inflation, au taux de croissance de l'IPC Québec, ça nous semble raisonnable parce que dans les faits ce que ça indique, c'est qu'il n'y a pas eu de croissance, Gazifère ne demande pas une augmentation dans les charges d'exploitation exprimées en dollars constants ou la valeur réelle des charges d'exploitation. Donc, si ce niveau-là semblait raisonnable à la clientèle l'an dernier, même s'il peut y avoir eu des variations entre les différentes charges, globalement on nous demande le même montant. Et si globalement ce même montant-là était acceptable pour la clientèle l'an dernier, il l'est parce que ça demeure à l'intérieur... la valeur réelle du montant demeure constante ou est inférieure à ce qu'elle était l'an dernier.

Donc ici, ce n'est pas le principe qui est contesté, c'est là où on va mettre la barre. Puis si on met la barre... si on inclut un facteur de

croissance ici qui est généreux et qui n'est pas lié aux dépenses d'exploitation, sauf d'une façon très faible, bien, ce n'est pas raisonnable comme proposition. C'est ça notre point de vue.

Q. **[195]** Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Bellemare. Oui, Madame Pelletier.

INTERROGÉE PAR LA FORMATION :

Mme LOUISE PELLETIER :

Q. **[196]** Oui, Louise Pelletier pour la Formation. Quelques questions, Madame Falardeau. Mes cours de statistique étaient très loin, je vous remercie d'être revenue un peu sur le R2, coefficient de détermination. Cependant, on constate que les données que vous avez utilisées, c'est sur essentiellement cinq données, c'est sur cinq ans pour en arriver à une telle conclusion.

Mme ESTHER FALARDEAU :

R. Absolument.

Q. **[197]** C'est pas un peu faible, là, comme survol? Habituellement, là, les régressions, il me semble, qu'on va chercher de la donnée beaucoup plus longtemps que ça pour établir réellement une relation quelconque, non?

R. Bien ici, oui, ce serait bien d'avoir deux fois ces

données-là, mais moi j'ai trouvé que c'était suffisant. Si je ne suis pas allée plus loin, vous savez, c'est parce que je n'avais pas les données disponibles parce que Gazifère était sous un mécanisme incitatif. Je pense que je n'ai pas trouvé. Peut-être que Gazifère pourra me dire oui, mais elles étaient à tel endroit, là. Moi, je ne les ai pas trouvées parce qu'en coût de service le revenu requis a été donc adopté. Mais c'est sûr que plus on a de données, plus on a une régression qui est forte.

Q. **[198]** Hum, hum. O.K. Quand vous dites, bon, que le coefficient de corrélation entre les deux variables, donc les charges puis le nombre de clients...

R. Oui.

Q. **[199]** ... quarante pour cent (40 %) à peu près.

R. Oui.

Q. **[200]** O.K. Bon. Si je suis pour donner une... pas une appréciation, mais disons que j'achète votre chiffre, puis je dis : bon, bien, c'est juste quarante pour cent (40 %) ça semble faire du sens. Bien là, prenez les chiffres de la machine, là, et ça a sorti ça. Est-ce qu'on pourrait considérer qu'appliquer ce quarante pour cent (40 %) au taux

de croissance dans le sens de... pour définir l'indicateur qui pourrait être composé de l'inflation, on décidera, là, quand on prendra les données d'inflation, plus un taux de croissance de la clientèle, si on reconnaissait, par exemple, qu'ils sont différents de Gaz Métro, c'est plus petit, et caetera, mais y appliquer ce quarante pour cent (40 %) de... le réduire essentiellement de quarante pour cent (40 %), est-ce que ça ne viendrait pas faire une partie de la job, ça?

R. Bien, écoutez, ça accroîtrait le... ça nous monte ... ça monte la barre comme on dit. Je ne sais pas...

Q. **[201]** Par rapport à seulement l'inflation.

R. Par rapport à seulement l'inflation.

Q. **[202]** Pas par rapport à ce qui est proposé?

(15 h 46)

R. Non, ça baisse la barre par rapport à ce qui est proposé. Là, je vous dirais qu'il faudrait que je regarde davantage mes notes statistiques. Je ne suis pas sûre que c'est quarante pour cent (40 %) qu'il faudrait prendre. Parce que le quarante pour cent (40 %), ici, n'indique pas un lien de causalité, c'est le seize pour cent (16 %), le dix-sept pour cent (17 %) qui indiquent un lien de

causalité. C'est-à-dire que...

Q. **[203]** Oui, si votre lien de causalité est seulement à seize pour cent (16 %), donc c'est seize pour cent (16 %) du taux de croissance qu'il faudrait prendre?

R. C'est seize pour cent (16 %) de la variance des charges d'exploitation, qui est expliqué et qui provient des variations du nombre de clients.

Q. **[204]** O.K. Donc, impliqué...

R. Qui est lié directement à cette cause-là.

Q. **[205]** ... un pourcentage qui vient réduire ce pourcentage... ce taux de croissance là vient répondre, essentiellement, à une partie du problème que vous avez soulevé? Non?

R. Bien, si vous proposiez d'appliquer donc une proportion, de dire : « La clientèle... Gazifère prévoit qu'elle augmentera, mettons, de trois pour cent (3 %) » pour faire un chiffre... mais, nous, on va prendre vingt pour cent (20 %) de ce trois pour cent (3 %), là. Vingt pour cent (20 %) parce que ce n'est pas loin du dix-sept pour cent (17 %), là. On va prendre vingt pour cent (20 %) du trois pour cent (3 %) puis on va bonifier le taux d'inflation de vingt pour cent (20 %) du trois pour cent (3 %), ou d'une certaine proportion du taux de

1 croissance du nombre de clients.
2 Alors, plutôt que d'accorder trois pour
3 cent (3 %), si Gazifère prévoit que la clientèle va
4 hausser, va augmenter de trois pour cent (3 %), à
5 un rythme de trois pour cent (3 %), vous pourriez
6 lui accorder une proportion de ce trois pour cent
7 (3 %) là. Il faudrait établir quelle proportion
8 serait une proportion raisonnable.
9 Q. **[206]** O.K. L'autre élément, je change un petit peu
10 de sujet, donc la compréhension de l'ACIG... je
11 veux juste m'assurer que je l'ai bien saisi, c'est
12 un peu ce que, je pense, monsieur Blain a dit.
13 C'est que, dans le fond, si les charges
14 d'exploitation... le budget qu'on nous présente est
15 inférieur, la différence par rapport à l'année
16 précédente est inférieure à l'indicateur qui
17 résulte de l'application d'une formule, la Régie,
18 « rubber stamp », bonjour, c'est accepté et on part
19 avec ça. C'est votre compréhension?
20 R. Oui.
21 Q. **[207]** O.K. Si jamais ce n'est pas ça, j'espère que
22 Gazifère va venir nous le préciser.
23 R. Oui. Parce que Gazifère demandera que les dépenses
24 soient autorisées telles que proposées sans débat.
25 Q. **[208]** Hum hum.

R. Bien, c'est ce que ça nous laissait entendre.

Q. **[209]** Exact, c'est ce que je croyais avoir compris aussi.

R. Hum hum.

Q. **[210]** O.K. Lorsque vous dites que le processus, par exemple, si c'est les charges... le budget qui est proposé excède le facteur de l'indicateur.

R. Oui.

Q. **[211]** Il ne faut pas se tromper. Et que nous avons... Gazifère fournit des informations quant aux motifs principaux qui expliquent ce dépassement, là il y aurait ouverture à regarder, un, soit les explications qu'il nous donne, ou encore, les intervenants, vous faites toute l'analyse avant de... en faisant votre demande d'intervention pour venir nous dire ce sur quoi il faudrait qu'on jette oeil plus pointu. Alors, tout ça se ferait au moment de la demande d'intervention pour que la Régie puisse, après ça... c'est comme une DDR avant les DDR, là. Est-ce que...

R. Bien, c'est dans...

Q. **[212]** Moi, c'est ce que je comprends. Et c'est dans ce sens-là que vous dites : « Bien, ça, ça alourdit le processus », c'est la compréhension que j'ai...

R. Oui.

Q. **[213]** ... eue de votre représentation, je suis correcte?

R. Dans cette circonstance-là, il y a une possibilité que le processus soit effectivement alourdi par cette recommandation-là.

Q. **[214]** Parfait. Alors, j'ai bien saisi aussi que, sur les données du taux d'inflation, ce sont les données les plus récentes au moment du dépôt de la preuve?

R. C'est ça.

Q. **[215]** Bon. O.K. Les plus récentes ne sont pas l'avant-veille du dépôt de la preuve, il faut toujours bien qu'ils aient le temps de rouler leurs chiffres eux autres aussi. Je pense que, habituellement, on considère qu'il y a une couple de mois avant, pour que ces statistiques-là soient publiées, à tout le moins? Il ne faut pas être plus catholique que le Pape, là, dans les...

R. Non. Non.

Q. **[216]** ... données?

(15 h 51)

R. Effectivement, non, il ne faut pas exiger plus que possible. Mais dans cette circonstance-ci, dans laquelle nous sommes en ce moment, là, on nous présente des prévisions qui datent du mois de juin,

alors que des prévisions plus récentes sont disponibles. Des prévisions qui datent quand même du mois de septembre et nous sommes maintenant en novembre, à débattre de ça. Donc, il y a possibilité, dans ce cas-ci, d'utiliser les prévisions qui ont été produites aux mois de septembre et octobre, il me semble, au mois de novembre, la décision devrait arriver au mois de décembre, il me semble raisonnable, dans ce cas-ci, qu'on puisse faire l'ajustement possible.

Comment est-ce que dans le texte, comment est-ce qu'on doit ajuster le texte de la preuve pour que l'exigence par rapport aux prévisions soit raisonnable, mais quand même, qu'elle incite Gazifère à s'assurer que les prévisions les plus récentes soient utilisées. Je pense que c'était ça l'esprit de la recommandation, aussi.

Q. **[217]** C'est bien. Merci, Madame Falardeau, je n'ai pas d'autres questions.

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[218]** Merci Madame Pelletier. J'ai peut-être une question, Madame Falardeau. Quand on regarde votre tableau à la page 3 de votre preuve et qu'on voit l'augmentation des charges d'exploitation en moyenne, elles ont toujours été de plus de deux

pour cent (2 %). Est-ce que, si on retient « by the book... by the book »...

Mme LOUISE PELLETIER :

« By the way ».

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[219]** « By the way », si on retient votre recommandation, est-ce que ça ne revient pas à se dire, bien, dans tous les cas, on va faire un coût de service? Je ne sais pas, là.

Mme ESTHER FALARDEAU :

R. Bien, effectivement, vous savez, ces charges d'exploitation-là, là, il faut savoir qu'un taux de croissance de sept point cinquante-trois pour cent (7,53 %), là, c'est élevé, ça. Pour dire, je n'ai pas le droit de regarder le détail. Je n'ai pas le droit de questionner le détail de ce taux de croissance-là. Oui, ça me semble élevé, c'est beaucoup plus élevé que le taux d'inflation, et en tant qu'intervenant, ça me semble raisonnable de penser que j'ai le loisir, j'ai la possibilité de faire une étude et puis de faire des commentaires sur ce sujet-là. Parce que ce qu'on veut...

Q. **[220]** C'est sûr que si on avait des taux de croissance aussi élevés, même si on ajoutait le taux de croissance ce la clientèle, on ferait un

examen détail... t'sais, on...

R. C'est ça.

Q. **[221]** ... on peut faire un examen détaillé si les explications, là...

R. C'est ça.

Q. **[222]** ... ne sont pas adéquates, donc. Mais c'est juste si on gardait le deux pour cent (2 %), le un point sept pour cent (1,7 %) que vous nous proposez, en considérant l'augmentation des charges passées, peut-être que dans le futur, Gazifère prévoit des augmentations moins élevées de ses charges, mais admettons, les chances qu'elles soient en bas d'un point sept pour cent (1,7 %) sont peut-être minces. Mais...

R. Oui. Ici, il y aurait seulement qu'en deux mille seize (2016), là, que...

Q. **[223]** Là, il y a eu un « rebasing » en deux mille seize (2016)...

R. C'est ça.

Q. **[224]** ... je pense que c'était le...

R. Il y a eu un « rebasing », mais bon, on peut se questionner, il devait y avoir des bonnes raisons...

Q. **[225]** Oui.

R. ... pour avoir un « rebasing ».

Q. **[226]** Probablement.

R. En tout cas.

Q. **[227]** O.K., bien c'est bon, je n'ai pas d'autres questions, merci beaucoup Madame Falardeau.

R. D'accord.

Q. **[228]** Donc, est-ce qu'il y a un réinterrogatoire pour...

M. GUY SARAULT :

Non.

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[229]** Non. Maître Sarault. C'est bon. Excellent. Donc, cela va terminer la preuve de l'ACIG...

R. Merci.

Q. **[230]** ... merci beaucoup Madame Falardeau, vous êtes libérée. Et ça termine également notre journée, on se retrouve demain matin à compter de neuf heures (9 h) avec la preuve de la FCEI. Merci beaucoup, bonne soirée.

AJOURNEMENT

SERMENT D'OFFICE :

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

ET J'AI SIGNE:

_____

Sténographe officiel. 200569-7