

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

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

DOSSIER : R-4003-2017 Phase 3

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

AUDIENCE DU 4 AVRIL 2018

VOLUME 1

JEAN LAROSE et MONIQUE J. LE CLERC  
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me ALEXANDRE BELLEMARRE  
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me ADINA GEORGESCU  
procureure de Gazifère inc.

INTERVENANTES :

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

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

---

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES PIÈCES	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE DE GAZIFÈRE - PANEL 1	
MARTIN BOISCLAIR	
JEAN-BENOÎT TRAHAN	
JASON HAILS	
GILLES VOLPÉ	
INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU	16
CONTRE-INTERROGATOIRE DE Me STEVE CADRIN	38
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	50
INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARRE	55
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	62
PREUVE GAZIFÈRE - PANEL 2	
ANTON KACICNIK	
BRANDON SO	
JEAN-BENOÎT TRAHAN	
INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU	76
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	90
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	134
INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARRE	144
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	153
PREUVE DE L'ACEF DE L'OUTAOUAIS	
JEAN-FRANÇOIS BLAIN	
INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN	165
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	188

R-4003-2017 Phase 3  
4 avril 2018  
Volume 1

- 4 -

PREUVE DE SÉ/AQLPA

JACQUES FONTAINE

INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN

193

INTERROGÉ PAR LA FORMATION

197

---

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
B-0432 : (GI-29, Document 6) Présentation PowerPoint	13

---

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce quatrième (4e)  
2 jour du mois d'avril :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du quatre (4) avril  
8 deux mille dix-huit (2018), dossier R-4003-2017  
9 Phase 3. Demande pour la fermeture réglementaire  
10 des livres de Gazifère Inc. pour la période du  
11 premier (1er) janvier au trente et un (31) décembre  
12 deux mille seize (2016), d'approbation du plan  
13 d'approvisionnement et demande de modification des  
14 tarifs de Gazifère inc. à compter du premier (1er)  
15 janvier deux mille dix-huit (2018).

16 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître  
17 Louise Rozon, présidente de la formation, de même  
18 que madame Françoise Gagnon et madame Louise  
19 Pelletier.

20 Le procureur de la Régie est maître Alexandre  
21 Bellemarre.

22 La requérante est Gazifère inc. représentée par  
23 maître Adina Georgescu.

24 Les intervenantes qui participent à la présente  
25 audience sont :

1 l'Association coopérative d'économie familiale de  
2 l'Outaouais représentée par maître Steve Cadrin.  
3 Stratégies énergétiques et l'Association québécoise  
4 de lutte contre la pollution atmosphérique  
5 représentées par maître Dominique Neuman.  
6 Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui  
7 désirent présenter une demande ou faire des  
8 représentations au sujet de ce dossier?  
9 Je demanderais par ailleurs aux parties de bien  
10 vouloir s'identifier à chacune de leurs  
11 interventions pour les fins de l'enregistrement.  
12 Aussi, auriez-vous l'obligeance de vous assurer que  
13 votre cellulaire est fermé durant la tenue de  
14 l'audience. Merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci, Madame la Greffière. Alors, bonjour à tous  
17 les participants. Nous amorçons ce matin l'audience  
18 de la Phase 3 du dossier réglementaire annuel de  
19 Gazifère qui porte sur l'établissement du revenu  
20 requis, notamment.

21 Tout d'abord, je tiens à vous présenter  
22 l'équipe de travail qui nous accompagne dans le  
23 traitement de ce dossier. Donc, en plus de  
24 l'avocat, maître Alexandre Bellemarre, l'équipe est  
25 composée de monsieur Phi Dang qui agit à titre de

1 chargé de projet et de messieurs Martin Parent,  
2 Réal Trépanier, Samir Kadiri Diaz qui agissent à  
3 titre de spécialistes en régulation économique. En  
4 énonçant les noms ce matin, je me suis dit, bon, on  
5 a une équipe de régisseurs féminine et une équipe  
6 de spécialistes masculine cette fois-ci.

7 Enfin, madame Johanne Lebuis, qui vient de  
8 nous quitter temporairement, agit comme greffière  
9 audiencière et nous aidera tout au long de  
10 l'audience à rester dans le droit chemin et nous  
11 rappeler à l'ordre si nécessaire.

12 À ce jour, dans le cadre du présent  
13 dossier, la Régie a rendu plusieurs décisions. J'en  
14 énonce quelques-unes qui sont les décisions les  
15 plus importantes.

16 Alors, on a rendu la décision D-2017-062 le  
17 dix-neuf (19) juin deux mille dix-sept (2017) où la  
18 Régie a approuvé la création de deux comptes de  
19 frais reportés en lien avec les inondations qui ont  
20 sévi dans la région de Gatineau au printemps deux  
21 mille dix-sept (2017).

22 La décision D-2017-081 qui a été rendue le  
23 vingt-huit (28) juillet deux mille dix-sept (2017),  
24 cette décision portait sur la Phase 1 du présent  
25 dossier, de même que sur les demandes de frais...



1 de paiement de frais des intervenants pour cette  
2 phase.

3 La décision D-2017-124 qui elle a été  
4 rendue le quatorze (14) novembre deux mille dix-  
5 sept (2017) et elle portait sur la stratégie  
6 d'achat des droits d'émission de gaz à effet de  
7 serre.

8 La décision D-2017-133, elle a été rendue  
9 le treize (13) décembre deux mille dix-sept (2017)  
10 et portait sur la phase 2 du présent dossier.

11 Finalement, la décision D-2018-005 qui a  
12 été rendue le dix-neuf (19) janvier deux mille dix-  
13 huit (2018) et cette décision portait sur les  
14 demandes... notamment sur les demandes de paiement  
15 de frais des intervenants pour la phase 2.

16 On peut dire ce dossier est un bel exemple à suivre  
17 en ce qui a trait au délai pour rendre les  
18 décisions sur les demandes de paiement de frais des  
19 intervenants. La Régie est bien consciente que  
20 lorsqu'il est possible de le faire, on met en  
21 oeuvre tout ce qui est possible pour rendre ces  
22 décisions dans les meilleurs délais.

23 Le vingt-huit (28) ou le vingt-neuf (29)  
24 mars dernier, madame Véronique Dubois vous a fait  
25 parvenir le calendrier d'audience. Si tout se passe

1 bien, cette audience devrait se terminer demain  
2 midi. Il s'agit possiblement d'un premier effet de  
3 l'application de l'indicateur qui a été approuvé  
4 par la Régie en phase 2 et qui permet d'évaluer le  
5 caractère raisonnable des dépenses d'exploitation  
6 établies par Gazifère.

7 Comme les sujets que nous allons traiter  
8 sont toujours un peu aride, je vous demanderais à  
9 tous de parler lentement et distinctement afin de  
10 faciliter la vie à nos sténographes, aux  
11 interprètes ainsi qu'à madame la greffière  
12 audiencière.

13 Par ailleurs, on vous informe que,  
14 malheureusement, les notes sténographiques ne  
15 pourront pas être disponibles demain matin de façon  
16 exceptionnelle. Donc, si vous avez besoin de  
17 prendre des notes pour vos plaidoiries qui vont  
18 débiter demain, alors je vous inviterais à être un  
19 peu plus vigilant à cet effet.

20 Nous vous réitérons que la Régie a pris  
21 connaissance de l'ensemble de la preuve et, comme à  
22 l'habitude, nous vous invitons à faire des  
23 représentations ciblées qui visent à souligner les  
24 points importants sur lesquels vous souhaitez  
25 attirer notre attention. Finalement, la Régie

1 constate qu'aucun intervenant ne s'est objecté à la  
2 demande de reconnaissance du statut de témoin  
3 expert de monsieur Ahib. En conséquence, la Régie  
4 reconnaît à monsieur Ahib le statut de témoin  
5 expert en allocation de coût d'entreprise  
6 d'utilités publiques réglementées. Excusez-moi!  
7 C'est Jason Hails.

8           Donc, je recommence. La Régie reconnaît à  
9 monsieur Jason Hails le statut de témoin expert en  
10 allocation de coût d'entreprise d'utilités  
11 publiques réglementées. Merci, Madame Pelletier.

12           Alors, avant de céder la parole à maître  
13 Georgescu. C'était plus facile de dire maître  
14 Tremblay. Est-ce que vous avez des remarques ou des  
15 moyens préliminaires à soulever? Donc nous  
16 débutons. Maître, à vous la parole.

17  
18 PREUVE DE GAZIFÈRE - Panel 1 : Approvisionnement  
19 gazier, allocation des coûts des services rendus,  
20 capacité organisationnelle, charges d'exploitation  
21 et d'amortissement, base de tarification, projets  
22 d'extension et de modification de réseau, taux de  
23 la dette, taux de rendement et coût du capital  
24 prospectif

25

1 Me ADINA GEORGESCU :

2 Merci beaucoup, Madame la Présidente. Alors, il n'y  
3 a pas de problème à m'appeler maître Tremblay dans  
4 l'audition si vous le souhaitez.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je vais me résumer à maître.

7 Me ADINA GEORGESCU :

8 Bon matin, Madame la Présidente, mesdames les  
9 régisseurs. Adina Georgescu pour Gazifère. Peut-  
10 être quelques petits points d'ordre administratif  
11 pour commencer. Dans les derniers jours, nous avons  
12 déposé les affidavits pour l'adoption de la preuve  
13 au SDÉ, les originaux ont été déposés ce matin  
14 auprès de madame la greffière. Ça, c'est un premier  
15 petit point administratif. De notre côté, on  
16 considère que donc, par le dépôt des affidavits, la  
17 preuve documentaire est adoptée. Donc, ce matin, on  
18 va se concentrer vraiment sur la preuve  
19 testimoniale.

20 Il y a eu également... Ce matin, j'ai remis  
21 à madame la greffière, et je crois que ça a déjà  
22 été distribué, une présentation PowerPoint qui sera  
23 présentée par le premier panel ce matin. Nous  
24 allons en faire l'adoption par monsieur Trahan une  
25 fois que les témoins seront assermentés. Mais ça a

1 déjà été distribué dans la salle.

2 LA GREFFIÈRE :

3 Est-ce qu'on peut la coter tout de suite, Maître?

4 Me ADINA GEORGESCU :

5 Oui.

6 LA GREFFIÈRE :

7 Ce sera la B-432.

8 Me ADINA GEORGESCU :

9 Pas de problème. Parfait. Merci.

10

11 B-0432 : (GI-29, Document 6) Présentation

12 PowerPoint

13

14 Alors, tel que nous l'avions annoncé donc, ce  
15 matin, la preuve de Gazifère sera faite en deux  
16 étapes, donc deux panels. Le premier panel portera  
17 sur tous les enjeux qui ont été identifiés par la  
18 Régie relativement à la Phase 3, exception faite de  
19 l'allocation des coûts et la stratégie tarifaire.  
20 Le second panel donc, quant à lui, portera sur  
21 l'allocation des coûts entre les tarifs et la  
22 stratégie tarifaire, incluant le changement de la  
23 méthode d'allocation des coûts des conduites  
24 principales et les impacts tarifaires qui y sont  
25 associés.

1                   Alors, pour commencer donc, avec le premier  
2 panel, il y a quelques nouveaux visages sur le  
3 panel, j'aimerais vous les présenter. Alors, un  
4 premier nouveau participant, monsieur Martin  
5 Boisclair qui a déjà été devant la Régie à titre de  
6 membre de soutien, mais aujourd'hui il est sur le  
7 panel, le premier panel de présentation ce matin;  
8 monsieur Jean-Benoît Trahan que vous connaissez,  
9 qui a déjà témoigné à plusieurs reprises devant la  
10 Régie; monsieur Jason Hails de MNP également qui a  
11 déjà témoigné devant la Régie à plusieurs reprises;  
12 et un nouveau venu également, monsieur Gilles  
13 Volpé.

14                   J'aimerais prendre une minute pour vous le  
15 présenter. Alors monsieur Gilles Volpé est  
16 directeur général pour Enbridge Gas Nouveau-  
17 Brunswick, Enbridge St. Lawrence Gas et Gazifère.  
18 Monsieur Volpé est depuis plusieurs années avec  
19 Enbridge Gas Nouveau-Brunswick et a récemment pris  
20 le poste de directeur général également pour les  
21 deux autres compagnies affiliées à Gazifère, que je  
22 viens de vous mentionner. Monsieur Volpé a déjà  
23 témoigné à plusieurs reprises devant d'autres  
24 tribunaux de régulation tarifaire, mais il s'agit  
25 de sa première fois à titre de témoin devant la

1 Régie de l'énergie du Québec.

2 Sur ce, je demanderais à madame la  
3 greffière de bien vouloir assermenter les témoins.  
4 Et on procédera au premier panel.

5  
6 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce quatrième (4e)  
7 jour du mois d'avril, ONT COMPARU :

8  
9 MARTIN BOISCLAIR, analyste principal Réglementation  
10 et conformité financière, ayant une place  
11 d'affaires au 706, boulevard Greber Gatineau  
12 (Québec);

13  
14 JEAN-BENOÎT TRAHAN, directeur Affaires  
15 réglementaires, marché du carbone et l'efficacité  
16 énergétique, Gazifère, ayant une place d'affaires  
17 au 706, boulevard Gréber, Gatineau (Québec);

18  
19 JASON HAILS, partner MNP, ayant une place  
20 d'affaires au 111, Richmond street West, suite 300,  
21 Toronto (Ontario);

22  
23 GILLES VOLPÉ, directeur général, Gazifère, St.  
24 Lawrence Gas, Enbridge Gas Nouveau-Brunswick, ayant  
25 une place d'affaires au 440, chemin Wilsey,

1 Fredericton (Nouveau-Brunswick);

2

3 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
4 solennelle, déposent et disent :

5

6 INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU :

7 Pour commencer, comme je l'avais mentionné,  
8 monsieur Trahan fera une présentation sur la base  
9 du PowerPoint que vous voyez à l'écran. Alors, nous  
10 allons débiter en faisant adopter cette preuve par  
11 monsieur Trahan et en la déposant au dossier  
12 formellement.

13 Q. **[1]** Alors, Monsieur Trahan, avez-vous bien  
14 l'intention de témoigner dans le cadre du présent  
15 panel à l'aide d'une présentation PowerPoint  
16 intitulée « Présentation du dossier tarifaire »?

17 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

18 R. Oui.

19 Q. **[2]** Cette présentation PowerPoint a-t-elle été  
20 préparée par vous ou sous votre supervision?

21 R. Oui.

22 Q. **[3]** Avez-vous des modifications ou des corrections  
23 à apporter à ce PowerPoint?

24 R. Non.

25 Q. **[4]** Adoptez-vous cette présentation PowerPoint



1           comme constituant une partie de votre preuve écrite  
2           dans le présent dossier?

3           R. Oui.

4           Q. **[5]** Merci. Alors, la présentation PowerPoint  
5           intitulée « Présentation du dossier tarifaire » est  
6           déposée sous la cote GI-29, Document 6, et qui a  
7           été cotée B-0432. Merci beaucoup.

8           R. Alors bon matin. Je suis bien content de vous  
9           revoir dans cette troisième et dernière phase de ce  
10          petit marathon. Alors, écoutez, c'est une  
11          présentation qui devrait durer environ quinze (15)  
12          à vingt (20) minutes et l'objectif c'est vraiment  
13          de relater les trois grands éléments, donc certains  
14          éléments globaux associés au dossier. On va revenir  
15          de manière plus spécifique sur le plan de  
16          développement et on va revenir également sur la  
17          proposition de Gazifère concernant les coûts entre  
18          les sociétés affiliées.

19                 Donc, de ce pas, on va entrer dans le vif  
20          du sujet. Bien écoutez, vous m'avez déjà devancé,  
21          Madame la Présidente, on est dans une année, une  
22          troisième année de coût de service pour deux mille  
23          dix-huit (2018) et cette année on a eu  
24          l'utilisation de l'indicateur qui est une  
25          nouveau, qui est un premier pas vers l'allégement

1 d'un dossier en coût de service pour Gazifère.

2           Donc, vous n'êtes pas sans savoir qu'on  
3           intente d'autres pas dans d'autres dossiers mais  
4           ici, il y avait cet élément-là dans ce dossier-ci  
5           et ça nous amène, ultimement, à notre dossier  
6           tarifaire proprement dit.

7           Alors ce compte-là, au niveau de la  
8           distribution, on a une augmentation d'environ sept  
9           cent quarante-six mille dollars (746 000 \$) de  
10          revenu requis additionnel et c'est compensé en  
11          partie par une baisse de près de cent quatre-vingt  
12          mille dollars (180 000 \$) au niveau du coût du gaz,  
13          du transport et de l'équilibrage pour grosso modo  
14          une augmentation tarifaire moyenne d'un virgule un  
15          pour cent (1,1 %) pour notre clientèle. Donc, ça  
16          reste encore une fois dans l'ordre inférieur à  
17          l'inflation et tout à fait raisonnable d'un point  
18          de vue global.

19          Dans ce contexte de hausse moyenne d'un  
20          virgule un pour cent (1,1 %), on a un ajout de  
21          clients d'environ huit cent trente (830) et qui est  
22          prévu dans notre dossier. Ça reste une croissance  
23          historique relativement faible mais relativement  
24          comparable aux dernières années avec les  
25          changements, finalement, au niveau de l'urbanisme,

1 au niveau de la municipalité et, bon, les  
2 différentes difficultés qu'on a déjà relatées dans  
3 les différentes approches au cours des dernières  
4 années, notamment au niveau des types de  
5 construction qui se fait à Gatineau, également au  
6 niveau de la vigueur du développement résidentiel.

7 Donc, c'est une année, si on se compare aux  
8 deux-trois dernières années, relativement normale à  
9 ce point de vue là.

10 Une particularité ici, on voulait  
11 simplement répondre possiblement à une certaine  
12 curiosité, c'est la mise en commun des ressources  
13 d'Enbridge Gas Nouveau-Brunswick avec Gazifère.  
14 Alors, d'emblée, ce qu'il faut noter c'est que  
15 c'est un processus qui va être long et qui se fera  
16 à petits pas.

17 Il ne faut pas oublier que c'est deux  
18 endroits géographiques qui ne sont pas directement  
19 reliés donc c'est deux endroits relativement  
20 éloignés mais c'est quand même intéressant sur le  
21 fait suivant, et vous verrez ici qu'on exclut St.  
22 Lawrence Gas qui est en mode vente. Donc,  
23 normalement, il devrait rester que le Nouveau-  
24 Brunswick et Gazifère dans le futur.

25 C'est donc deux entreprises qui sont de

1 nature similaire au point de vue du nombre  
2 d'employés et qui subissent des contrecoups  
3 relativement similaires quand on revient avec les  
4 choses qu'on vous a mentionnées au cours des  
5 dernières années, les difficultés au niveau de la  
6 redondance au niveau des postes, au niveau du  
7 bassin d'expertises qu'on peut avoir à l'intérieur  
8 de l'entreprise. Alors, le fait d'être deux, c'est  
9 le genre de chose qu'on va pouvoir partager.

10 On n'est pas ici dans un mode de  
11 restructuration en tant que tel, c'est pas  
12 l'objectif. C'est beaucoup plus de se garnir  
13 d'expertise, de partager, d'optimiser certains  
14 éléments. Donc, à ce stade, il ne faut pas  
15 s'attendre à voir des économies majeures. Ça va  
16 être plutôt un renforcement des deux entreprises au  
17 point de vue technique, si on veut. Et,  
18 nécessairement, les effets ça sera perceptible  
19 relativement à long terme au niveau de cette mise  
20 en commun là des ressources et des expertises.

21 On va tomber sur un autre sujet qui prendra  
22 quelques minutes de plus. Donc, on parle ici du  
23 plan de développement. La première question que je  
24 voulais aborder avec vous, on a eu plusieurs  
25 questions au cours des dernières années concernant

1 le fait qu'on a plusieurs projets qui dépassent  
2 quatre cent cinquante mille dollars (450 000 \$) et  
3 donc, conséquemment, comme on a plusieurs projets  
4 qui dépassent quatre cent cinquante mille dollars  
5 (450 000 \$), on devrait voir un accroissement  
6 important du nombre de clients chez Gazifère.

7 En fait, ce qu'il faut comprendre c'est que  
8 les projets de quatre cent cinquante mille dollars  
9 (450 000 \$) qu'on a maintenant ou qu'on doit  
10 déposer à la Régie, remplacent des projets passés  
11 qui ne dépassaient pas le quatre cent cinquante  
12 mille dollars (450 000 \$). Donc, c'est pas  
13 nécessairement parce que les projets sont de quatre  
14 cent cinquante mille (450 000) que c'est des  
15 nouveaux projets. C'est des choses qui s'ajoutent à  
16 notre day-to-day business, si on veut.

17 Alors, je vais vous donner l'exemple de la  
18 phase 51 sur le plateau. Bon, on est en attente  
19 également de déposer, là, on espère le plus tôt  
20 possible, la phase 52, 53 également, qui sera un  
21 autre projet de plus de quatre cent cinquante mille  
22 (450 000). La phase 51, c'est la cinquante et  
23 unième phase. Il y a eu cinquante (50) phases  
24 avant, où Gazifère a été présent, où on n'est pas  
25 venu demander des autorisations, puisque les coûts

1 étaient inférieurs à quatre cent cinquante mille  
2 (450 000), parce que les projets étaient de plus  
3 petite envergure, parce que le projet se faisait de  
4 manière plus séquentielle, plutôt qu'un projet tout  
5 d'un coup. Donc, il y a beaucoup de remplacements  
6 de projets comme ça. Donc il ne faut pas faire  
7 l'adéquation qu'on a vue beaucoup, là, dans  
8 certains dossiers, du fait que puisqu'il y a  
9 plusieurs projets de quatre cent cinquante mille  
10 (450 000), il y a nécessairement plus de clients  
11 qui s'en viennent.

12 On a le projet Buckingham, qui est un peu  
13 la même chose. Bon. Projet Buckingham, pour... Je  
14 vais utiliser mes mains pour parler, là, désolé  
15 pour ceux qui sont à l'écoute, mais... On avait, à  
16 l'est, où est-ce qu'on se développait, et il y a  
17 une rivière entre les deux, et puis on s'en allait  
18 à l'ouest. Et là, bien, il y avait un grand bout de  
19 chemin à faire pour se rendre au développement où  
20 on recommençait le développement. Donc on a eu un  
21 projet de plus de quatre cent cinquante mille  
22 (450 000) qui remplace du développement qui se  
23 faisait dans l'est auparavant, mais ça ne fait pas  
24 en sorte que c'est nécessairement des ajouts de  
25 clients, puis ça ralentit à l'est, ça travaille un

1 peu plus à l'ouest. Donc c'est du mouvement qui se  
2 fait comme ça.

3           Donc c'est deux exemples. C'est sûr qu'il y  
4 a des projets qui amènent une clientèle différente  
5 - on parle du projet Chelsea, ou on parle du projet  
6 futur qu'on espère un jour réaliser, Thurso - ça  
7 nous amène ailleurs, mais ça reste quand même dans  
8 des niveaux d'ajout de clientèle relativement  
9 limité.

10           Donc, le seul point que je voulais faire  
11 ici, et que je voulais exposer correctement, c'est  
12 que l'arrivée de nouveaux projets, ça n'implique  
13 pas nécessairement l'ajout important de nouveaux  
14 clients. C'est du déplacement de croissance au  
15 niveau de l'entreprise.

16           Maintenant, lorsqu'on tombe sur un autre  
17 sujet, qui est la méthodologie du plan de  
18 développement annuel. Il y a eu plusieurs  
19 questions, et elles sont tout à fait... elles  
20 étaient tout à fait appropriées, puisque c'est des  
21 questions que Gazifère se posait en cours de route  
22 également, et une des choses, je pense, qu'il faut  
23 commencer par faire, c'est faire une séparation, ou  
24 enfin une comparaison importante entre ce qui est  
25 les projets de plus de quatre cent cinquante mille

1 (450 000) et les projets de moins de quatre cent  
2 cinquante mille (450 000), ou enfin le plan de  
3 développement, plutôt.

4 Donc un projet de quatre cent cinquante  
5 mille (450 000) et plus, c'est un projet qui est  
6 très défini. Hein, on connaît le type de clients,  
7 le nombre de clients, souvent c'est par contrat. On  
8 sait le type d'équipement qu'ils vont mettre, on  
9 connaît les coûts, le trajet est connu d'avance,  
10 donc c'est un projet qui est excessivement cadré,  
11 qui nécessite beaucoup plus de travail, d'ailleurs,  
12 mais qui rend les choses plus compliquées pour  
13 soumettre à la Régie. Mais nécessairement, c'est un  
14 projet qui est beaucoup plus cadré, nécessairement,  
15 et qui peut se suivre relativement bien sur une  
16 certaine période de temps.

17 Lorsqu'on regarde le plan de développement,  
18 c'est un tout autre projet. Le plan de  
19 développement chez Gazifère, c'est une photo de  
20 l'année tarifaire. Donc, ce n'est pas quelque chose  
21 qui va regarder le futur, ou quels seront  
22 exactement les résultats de ce qui va se passer  
23 cette année avec les années à venir. C'est vraiment  
24 la photo de l'année. Donc, on regarde ce qui va se  
25 dépenser en capital cette année, on regarde le



1 nombre de clients qui va s'ajouter cette année, et  
2 on regarde qu'est-ce que ça va faire en fait de  
3 résultats au niveau du plan de développement.

4           Donc, la méthodologie qui est utilisée  
5 depuis toujours chez Gazifère, c'est que ça inclut  
6 tout projet autorisé de plus de quatre cent  
7 cinquante mille dollars (450 000 \$), donc les  
8 portions non encore dépensées. Si on prend un  
9 projet comme Chelsea, par exemple, bien, il se fait  
10 sur plusieurs années, alors il y a des portions qui  
11 se fait sur les différentes années. Alors il  
12 s'ajoute, dans le cadre du plan de développement,  
13 les éléments de l'année qu'on évalue, et également  
14 l'ensemble des projets de moins de quatre cent  
15 cinquante mille (450 000) prévus dans l'année. Et  
16 tout ça exclut, bien entendu, tous les projets de  
17 quatre cent cinquante mille (450 000) et plus qui  
18 ne sont pas encore autorisés par la Régie, qui eux,  
19 habituellement, vont utiliser, notamment, les  
20 comptes de frais reportés au cours de l'année  
21 tarifaire appropriée.

22           C'est également un plan de développement où  
23 on va utiliser des volumes moyens généralement.  
24 Donc, lorsqu'on va évaluer les volumes des clients,  
25 on n'ira pas, dans le plan de développement,

1 évaluer, par exemple, quel type d'équipement ils  
2 vont mettre dans les résidences, est-ce que c'est  
3 des résidences de deux mille mètres cubes  
4 (2 000 m3) ou de six cents mètres cubes (600 m3),  
5 ou et caetera, donc on va y aller sur la base de  
6 moyennes. Les mêmes moyennes qu'on utilise  
7 lorsqu'on fait, en réalité, nos prévisions  
8 volumétriques pour l'entreprise. Sauf de rares  
9 exceptions, là, lorsqu'on tombe dans quelques  
10 grands clients, il peut arriver, si on a des  
11 connaissances suffisamment pointues, d'ajouter des  
12 volumes de manière plus appropriée. Et même pour  
13 les projets déjà autorisés, on ne viendra pas faire  
14 de différence entre les volumes moyens et les  
15 volumes prévus dans ces dossiers-là, on va vraiment  
16 le traiter d'une manière très globale.

17 Et lorsqu'on regarde les coûts, bien, les  
18 coûts sont, contrairement à un projet de plus de  
19 quatre cent cinquante mille (450 000), vont être  
20 surtout effectués sur la base d'hypothèses. Des  
21 hypothèses sur la base d'historiques, sur la base  
22 de ce qui est prévu. C'est sûr qu'il y a toujours  
23 un certain nombre de projets qu'on connaît puis  
24 qu'on imagine, mais ça reste très... à un niveau  
25 relativement élevé, si on veut, comparativement à

1 un projet de quatre cent cinquante mille (450 000),  
2 donc ce n'est pas du détail, là, projet par projet,  
3 et très détaillé. Donc, c'est vraiment un plan,  
4 c'est vraiment une photo de l'aspect annuel.

5 Alors, lorsqu'on regarde ça, on regarde les  
6 questions que la Régie a posées à cet égard-là et  
7 nous on était déjà dans ce mode-là comme je vous  
8 dis. Notre modèle de méthodologie de plan de  
9 développement est quelque chose qui est  
10 perfectible. Mais lorsqu'on commence à se poser  
11 quelques question on se rend compte que ce n'est  
12 pas quelque chose qui peut s'améliorer très  
13 facilement, puisqu'il y a beaucoup de questions, il  
14 y a beaucoup de zones grises qui apparaissent.

15 Je vous soumets quelques questions en vrac,  
16 ce n'est pas l'ensemble des questions mais ce n'est  
17 que quelques unes que je vous soumets. Donc une des  
18 premières questions c'est que l'aspect profectif  
19 qui n'est pas présent. Alors, je vais vous prendre  
20 un projet quelconque, je vais vous prendre mon  
21 projet de Buckingham supposons, qui serait en deçà  
22 de quatre cent cinquante mille dollars (450 000 \$),  
23 ça fait que je monte mon tuyau, ça me coûte trois  
24 cent mille dollars (300 000 \$) monter mon tuyau et  
25 je prévois vingt (20) clients dans la première

1 année, cent (100) clients dans la deuxième, cent  
2 (100) dans la troisième, mais dans mon plan de  
3 développement cette année, je vais avoir mon tuyau  
4 d'un kilomètre (1 km) de trois cent mille dollars  
5 (300 000 \$) et vingt (20) clients seulement. Vous  
6 n'aurez pas les clients qui vont venir après qui  
7 normalement viendraient rentabiliser ce bout de  
8 tuyau-là. Donc ça fait des dichotomies dans le  
9 système.

10           Alors lorsque l'on parle qu'il n'y a pas  
11 d'aspect prospectif ni en volume, ni en coûts, ni  
12 en nombre de clients, au niveau des volumes par  
13 exemple, on n'a pas d'ajout de charges dans notre  
14 plan de développement à l'heure actuelle alors que  
15 l'on a les renforcements. Donc, on a les coûts,  
16 mais on n'a pas les revenus qui y sont associés.  
17 Donc, c'est un autre élément qui n'est pas disons  
18 très perceptible, mais encore faut-il déterminer  
19 comment est-ce qu'on va intégrer ces volumes-là  
20 avec ces ajouts de charge-là. Donc, il y a là  
21 aussi, tous les éléments méthodologiques à  
22 développer.

23           On parlait tantôt de l'utilisation de  
24 volume moyen dans le plan de développement. Bien,  
25 ce n'est pas nécessairement... On s'est aperçu que

1 ce n'était pas nécessairement représentatif de la  
2 réalité, donc, il fallait faire certains  
3 ajustements. On l'a vu cette année avec un client.  
4 Il y a eu une réponse que la Régie nous a demandé  
5 un peu les volumes et on a mentionné qu'il y a un  
6 client qui était d'un million (1 M) de mètres  
7 cubes, c'est un client qu'on connaissait; mais  
8 généralement, si on avait utilisé, vous savez, on  
9 tombe sur un joueur par tranche de clients. Si on  
10 avait utilisé le volume moyen, on aurait eu trente-  
11 deux mille (32 000) mètres cubes, donc l'écart, il  
12 est immense et ça c'est le phénomène des moyennes.  
13 Lorsque l'on fait des prévisions globales pour  
14 l'entreprise, le phénomène des moyennes se  
15 travaille très bien. Il n'y a pas de problèmes,  
16 puisque qu'il y a plusieurs clients, donc  
17 statistiquement, ça passe la route, mais lorsque  
18 l'on tombe sur un plan de développement avec un ou  
19 quelques clients par classe tarifaire, bien là ça  
20 peut avoir des impacts relativement importants.

21 Et, bien le traitement des clients de plus  
22 de quatre cent cinquante mille (450 000), bien, ça  
23 nécessite d'être révisé, mais il y a plusieurs  
24 questions qui découlent de ça puisqu'un peu comme  
25 on vous a mentionné dans une réponse : Qu'est-ce

1 que l'on fait avec les projets passés? Quand est-ce  
2 que l'on continue? Quand est-ce qu'on les calcule?  
3 Quand est-ce qu'on ne les calcule pas? Et qu'est-ce  
4 que l'on fait avec le capital qui est associé à ces  
5 projets-là. Comment que l'on le traite dans le  
6 cadre du tarifaire, comment qu'on le présente dans  
7 le cadre du dossier tarifaire. Donc, ce sont  
8 quelques questions. Il y en a d'autres, mais ça  
9 démontre un peu que ce n'est pas quelque chose qui  
10 pourrait s'adapter de manière rapide et aisément.  
11 Ça nécessite quelques discussions.

12           Donc, suite aux questions que la Régie a  
13 posées et je dirais que nous on avait débuté un  
14 certain processus à l'interne, puisque l'on se  
15 rendait compte avec un peu des difficultés, parce  
16 que des projets de plus de quatre cent cinquante  
17 mille (450 000), il n'y en avait pas beaucoup dans  
18 le passé, donc, c'est nouveau qu'il y en a une  
19 panoplie, comme on retrouve aujourd'hui. On avait  
20 commencé à initier depuis janvier deux mille dix-  
21 huit (2018), par nous-mêmes, à séparer les coûts et  
22 les nombres de clients qui étaient associés au  
23 projet de plus de quatre cent cinquante mille  
24 (450 000) versus les autres clients. On sentait  
25 déjà qu'il fallait une autre avancée au point de

1 vue, on pourrait dire, de la donnée, de  
2 l'information de base. On a commencé un peu à faire  
3 évoluer nos systèmes en ce mode-là, mais il y a  
4 beaucoup de réflexions qui doivent être faites,  
5 alors ce qu'on vous propose c'est de faire ce  
6 travail-là pour arriver dans le cadre du dossier  
7 tarifaire deux mille vingt-et-un (2021).

8 Alors, pour le dossier tarifaire deux mille  
9 dix-neuf (2019), deux mille vingt (2020), qu'on  
10 vous a proposé, il est trop tard pour avoir toutes  
11 ces réflexions-là, puis de faire les ajustements  
12 pour être capable d'arriver avec un budget à temps.  
13 Donc, ce que l'on vous propose et dans le cadre  
14 d'un tarif de dossier tarifaire sur deux ans, bien  
15 on avait pour objectif d'avoir une espèce de  
16 période un peu plus molle, un peu... Pas molle,  
17 mais plutôt plus tranquille dans laquelle on serait  
18 capable d'aller revoir justement les méthodologies.

19 Donc, en deux mille dix-neuf (2019), suite  
20 au dossier tarifaire deux mille dix-neuf (2019),  
21 deux mille vingt (2020), on voudrait prendre le  
22 temps d'aller revoir la méthodologie, puis faire un  
23 autre travail, rencontrer les intervenants, la  
24 Régie pour discuter de nos élucubrations sur le  
25 sujet et enfin arriver à implanter les nouvelles

1 modalités du plan de développement à partir de  
2 vingt/vingt-et-un (2020/2021). C'est la proposition  
3 de plan de match que l'on vous propose pour  
4 améliorer notre méthodologie au niveau du plan de  
5 développement.

6 Autre sujet, retour sur la proposition de  
7 Gazifère concernant les coûts entre société  
8 affiliées. On va complètement ailleurs maintenant.  
9 On se souviendra qu'il y a une première étape qui a  
10 été faite dans le cadre du dossier tarifaire deux  
11 mille seize (2016) qui a permis d'arriver avec un  
12 certain résultat et que ces résultats-là ont été  
13 intégrés dans le cadre du dossier tarifaire deux  
14 mille dix-sept (2017).

15 Donc, depuis deux mille dix-sept (2017),  
16 maintenant, on évolue avec ce nouveau résultat de  
17 dossier si on veut. Et dans le cadre de ce dossier-  
18 là, donc, qui avait été fait en deux mille seize  
19 (2016), il y avait deux recommandations qui avaient  
20 été retenues sur les trois qui étaient proposées  
21 par l'expert, le premier étant la révision du  
22 montant pour le Common Stock-Based Compensation et  
23 le deuxième, de mon côté, moi je l'appelle  
24 l'application du modèle RCAM dans son entièreté,  
25 c'était de revoir certains éléments entourant



1 l'allocation de certains éléments de coût  
2 additionnel, les révisions sur, ultimement, qui se  
3 sont à quatre éléments de coût où il y a révision  
4 de la part de MNP ou dans le cadre du dossier qui  
5 vous a été soumis.

6 Lorsque Gazifère a évalué le rapport de  
7 MNP, nous en sommes venus à faire trois  
8 propositions à la Régie. La première est  
9 d'appliquer, tel que proposé, l'élément Common  
10 Stock-Based Compensation, donc d'ajuster les coûts  
11 et d'appliquer un facteur d'inflation pour faire  
12 évoluer le coût dans le temps.

13 Le deuxième, bien c'est de faire un  
14 corollaire avec the Insurance D&O qui était un  
15 autre élément qui avait été déterminé en deux mille  
16 seize (2016), sur la base du coût du marché, mais  
17 qui n'était pas inflationné. Alors, si ultimement,  
18 l'inflation est bon d'un côté faire évoluer le  
19 coût, bien on s'est dit, bien ça serait la même  
20 chose pour l'autre donc, on demandait un ajustement  
21 à un élément qui avait été décidé dans le cadre du  
22 dossier de deux mille seize (2016).

23 Pourquoi utiliser l'inflation? Bien  
24 franchement, encore ici, pour nous, c'est  
25 simplement une question d'allégement, une question

1 d'économie. Cette année, on a fait le dossier,  
2 celui que l'on vous expose, les deux  
3 recommandations. On parle d'environ une vingtaine  
4 de mille de dollars (20 000 \$) par sujet. Si demain  
5 matin, à chaque année, on devait revoir le coût du  
6 marché pour chacun des éléments, on parle d'une  
7 vingtaine de mille dollars (20 000) chacun de la  
8 part des experts, sans compter les frais  
9 nécessairement chez Gazifère ou les frais  
10 réglementaires qui y sont associés. Donc, un des  
11 éléments ici, c'est de réduire les coût et  
12 d'alléger le processus également.

13 Il y a eu différentes discussions qui se  
14 sont amenées aussi sur la durée du RCAM et lorsque  
15 l'on arrive et que l'on fait des propositions sur  
16 un certain nombre de temps, bien un des éléments  
17 que l'on regarde aussi c'est l'allégement en fait  
18 de coûts et en fait de temps et pour Gazifère,  
19 refaire faire un RCAM modèle complètement par  
20 l'expert, on parle d'un minimum de cent mille  
21 dollars (100 000 \$) au niveau des frais  
22 d'expertise, sans compter par la suite, encore une  
23 fois, tous les frais réglementaires qui y sont  
24 associés.

25 Donc, pour nous, ce que l'on vient de faire

1 à ce moment-là, c'est essayer de trouver des  
2 solutions pour essayer d'alléger le système, donc,  
3 d'une part, l'allégement au niveau de l'inflation a  
4 été amené par l'expert, ce qui nous a permis de  
5 sauter dessous pour le Common Stock-Based, mais qui  
6 nous a amené également vers une troisième  
7 proposition d'allégement. C'est de là que vient la  
8 troisième proposition de Gazifère, donc, c'est un  
9 objectif d'un autre petit pas dans notre croisade  
10 envers l'allégement.

11           Donc, cette fois-ci ce qu'on venait évaluer  
12 c'est que la mise en place du RCAM avait pour  
13 effet, quand on reprend les données de deux mille  
14 quinze (2015), d'avoir un rejet de coûts qui nous  
15 est chargé entre sociétés affiliées de l'ordre d'à  
16 peu près cent trente mille dollars (130 000 \$). Et  
17 lorsque l'on a regardé les coupures qui découlent  
18 de la valeur des marchés de deux éléments de coût  
19 qui sont les Common Stock-Based Compensation et les  
20 Insurance D&O on était à cent cinquante-cinq mille  
21 dollars (155 000 \$), donc, deux montants  
22 relativement similaires. Alors, ce qu'on vous  
23 propose c'est simplement par mesure de  
24 simplification au lieu de reproduire le RCAM, qui  
25 est relativement complexe, puis j'ose m'imaginer

1 qu'il y des gens qui vont dire mais pourquoi est-ce  
2 si complexe de reproduire le RCAM modèle? Bien il y  
3 a différents éléments mais c'est surtout au niveau  
4 du... je cherche le mot français, je vais le dire  
5 en anglais le « planning ». C'est vraiment au  
6 niveau « planning » c'est que les budgets qui nous  
7 sont donnés sont relativement tard dans notre  
8 processus on ne peut pas les utiliser pour faire le  
9 RCAM dans mode prospectif. Donc nécessairement  
10 lorsque je vais faire un RCAM modèle je vais  
11 toujours être au moins deux ans en arrière. Pour  
12 être capable d'arriver là j'ai toujours un délai de  
13 deux ans qui fait en sorte que je serai pas capable  
14 d'arriver un RCAM « up-date » entre guillemets là,  
15 on vous dirait aujourd'hui je suis même pas capable  
16 de vous dire exactement quels sont nos frais finaux  
17 pour deux mille dix-huit (2018). Donc quand je vous  
18 dis qu'il y a des délais là, on ne contrôle pas ces  
19 délais-là. Ça vient d'en haut et quand ça se  
20 clarifie au cours de l'année ça finit par être plus  
21 clair donc souvent lorsqu'on fait nos budgets on le  
22 fait sur la base des budgets précédents auxquels on  
23 applique une inflation. Et c'est souvent comme ça  
24 qu'on le fait puisqu'on n'a pas d'information plus  
25 précise on l'aurait pas plus parce qu'on voudrait

1 faire des RCAM modèles.

2           Donc nécessairement le RCAM aura un certain  
3 délai historique donc c'est pour ça que pour nous  
4 c'est qui est plus important de venir remettre une  
5 balise une fois de temps en temps. C'est plus ça  
6 qui est notre objectif et c'est pour ça qu'on vous  
7 propose à peu près au cinq là, c'est sûr que si  
8 jamais on fait toujours des dossiers au deux ans  
9 peut-être que ça va être aussi lent mais grosso  
10 modo au cinq six ans là de faire une révision du  
11 RCAM là on pourrait s'assurer que nos balises sont  
12 toujours adéquates que notre fonctionnement est  
13 toujours euh que... bien que la valeur aux coûts et  
14 cetera est toujours fonctionnelle et si oui bien à  
15 ce moment-là on continue en modèle léger entre-  
16 temps. Donc c'est de manière-là qu'on voit notre  
17 proposition qui permet d'assurer que si jamais il y  
18 a déviation à tout événement la déviation sera de  
19 courte durée. Hein on va revenir rapidement avec  
20 une réévaluation et ça va permettre d'alléger  
21 L'ensemble du processus.

22           Donc c'est comme ça qu'on vous propose nos  
23 trois propositions là c'est, c'est vraiment  
24 l'objectif qu'on avait à ce niveau-là.

25           Alors cela complétera mes représentations

1 pour ce matin.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Merci au membre du panel alors nous allons  
4 poursuivre avec les contre-interrogatoires. Maître  
5 Cadrin pour l'ACEF de l'Outaouais.

6 CONTRE-INTERROGATOIRE DE Me STEVE CADRIN :

7 Bonjour chers membres de la Régie. Bonjour aux gens  
8 de Gazifère également. Steve Cadrin pour l'ACEF de  
9 l'Outaouais. Parce que dans l'ascenseur vous avez  
10 voulu pas être gentil avec moi les gens de Gazifère  
11 j'ai beaucoup de questions pour vous, au panel 1.  
12 C'est une blague.

13 Q. **[6]** J'y vais immédiatement, il y a une seule lignée  
14 de questions de clarification relativement à notre  
15 demande de renseignement qu'on appelle demande de  
16 renseignement numéro deux qui est la pièce B-374  
17 par contre.

18 C'est un test de votre habileté à lire les  
19 cotes régies et d'y référer rapidement.

20 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

21 J'y suis.

22 (9 h 35)

23 Q. **[7]** Bon, bon travail. Alors donc, concernant les  
24 ajouts de clients prévus en lien avec les projets  
25 d'extensions de Chelsea, premier (1er), deuxième

1 (2e), du Plateau Phase 52, 53, de Thurso. Les  
2 réponses que vous avez donné à 1.5.1 et 1.6 de la  
3 B... de 1.5.1 à 1.6 de la DDR numéro 2 de l'ACEFO  
4 dont on vient de parler aux pages 3 et 4 nous  
5 indiquent un potentiel que nous avons additionné,  
6 peut-être qu'on fait erreur, mais vous nous  
7 confirmerez la réponse, de mille quatre cent  
8 trente-neuf (1439) nouveaux clients au cours des  
9 prochaines années. Est-ce que vous avez fait  
10 l'exercice mathématique ou vous connaissez déjà la  
11 réponse?

12 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

13 R. Non, je n'ai pas fait l'exercice, c'est sur  
14 plusieurs années. On parle de six cent neuf (609)  
15 clients sur un côté, une trentaine à Thurso, après  
16 ça sept cents (700) dans 52, 53, oui. Ça du sens,  
17 là.

18 Q. **[8]** Ça aurait du sens. Mais il n'est pas très clair  
19 à la lecture justement de la réponse notamment à  
20 1.6, là, combien de ces nouveaux clients potentiels  
21 vous avez considéré dans l'établissement des  
22 volumes prévus pendant les trois années, deux mille  
23 dix-huit-deux mille vingt (2018-2020) couvertes par  
24 votre Plan d'approvisionnement, qui est la pièce B-  
25 161. Est-ce que vous êtes capable de me confirmer

1           quel est le volume... pas le volume, pardon, le  
2           nombre de nouveaux clients potentiels que vous avez  
3           considérés pour le Plan d'appro?

4       R. La manière dont le Plan de... d'approvisionnement  
5           des années deux mille dix-neuf (2019) en montant  
6           est fait, c'est sur la base du résultat de deux  
7           mille dix-huit (2018), auquel ensuite de ça c'est  
8           une formule historique qui est ajustée. Donc ce  
9           n'est pas précis comme vous semblez vouloir  
10          l'entendre, là, d'évaluer chacun des projets qui  
11          s'ajoutent. Comme je le mentionnais précédemment,  
12          si la majorité de ces projets-là remplacent des  
13          projets historiques, donc ultimement cette  
14          méthodologie-là, à moins que ce soit vraiment  
15          quelque chose qui nous amène ailleurs, là, tient  
16          généralement très bien la route, là, au niveau des  
17          prévisions des années futures.

18                 Un élément qui serait très différent c'est  
19                 certain, c'est l'arrivée de Thurso. Si Thurso  
20                 arrive, mon plan de développement, mon Plan  
21                 d'approvisionnement ne fonctionne plus. Ça, c'est  
22                 très, très clair. On parle de près de quinze (15  
23                 Mm3) à dix-huit millions (18 Mm3), là. Donc là j'ai  
24                 un effet majeur très important. Lorsqu'on parle  
25                 d'une dizaine, une vingtaine, une trentaine, une



1           centaine de clients résidentiels qui changent, on  
2           parle de quelques milliers de mètres cubes, donc  
3           l'effet... la formule fonctionne très bien. C'est  
4           vraiment s'il y a un gros client qui s'ajoute, par  
5           exemple, là, où là ça aura un effet sur le Plan  
6           d'approvisionnement.

7           Q. **[9]** Tout à l'heure on parlait d'environ mille  
8           quatre cent trente-neuf (1439) nouveaux clients sur  
9           la série de projets qu'on mentionnait dans la série  
10          de questions et de réponses que vous avez fournies  
11          aux demandes de renseignements. Si je comprends  
12          bien votre réponse, dans le fond, vous avez  
13          considéré, si je ne me trompe pas, Chelsea, une  
14          partie de Chelsea dans le Plan d'approvisionnement,  
15          mais pour le reste ce sont des hypothèses qui sont  
16          effectuées pour le futur à partir de deux mille  
17          dix-neuf-deux mille vingt (2019-2020) et non pas  
18          sur ces clients-là, qu'on voit potentiellement  
19          arriver, les mille quatre cent trente-neuf (1439),  
20          pour les fins de la discussion.

21          R. Je vais juste prendre deux-trois instants. Excusez-  
22          moi. Lorsqu'on fait ces prévisions-là futures, la  
23          prévision des années après l'année tarifaire, c'est  
24          vraiment une formule qu'il applique. Donc même  
25          Chelsea n'a pas été prise de manière séparée aux

1 autres clientèles. Et lorsqu'on reprend notamment  
2 les... les réponses...

3 Q. **[10]** Excusez-moi, juste pour vous arrêter deux  
4 secondes. Chelsea, vous nous aviez parlé, je pense,  
5 soixante-douze (72) clients, si je ne me trompe  
6 pas, en deux mille dix-huit (2018). C'est pas  
7 considéré, ça? J'avais compris que...

8 R. Dix-huit (18), oui, parce que dix-huit (18) je le  
9 prévois.

10 Q. **[11]** C'est ça.

11 R. Deux mille dix-neuf (2019)...

12 Q. **[12]** Oui.

13 R. ... je ne fais plus de séparation de clientèle.

14 Q. **[13]** Exact.

15 R. Le Plan d'approvisionnement, l'objectif c'est les  
16 volumes qu'on prévoit, et ça ici c'est basé sur une  
17 formule qui prend en compte l'historique, la  
18 croissance historique, etc. Mais qui ne vient  
19 pas... qui ne vient pas, comment je pourrais dire  
20 ça, donc, faire des additions, là, précises année  
21 après année pour les années dix-neuf (19) et vingt  
22 (20).

23 Q. **[14]** Et suivantes.

24 R. Et qui exclut également tous les projets de plus de  
25 quatre cent cinquante mille dollars (450 000 \$) qui

1 n'ont pas encore été autorisés. Et pour compléter  
2 un peu dans cet alignement-là, si on voit, par  
3 exemple pour deux mille dix-huit (2018), on voit  
4 qu'on a à peu près quarante pour cent (40 %) de la  
5 clientèle qui va s'ajouter qui provient des projets  
6 de plus de quatre cent cinquante mille (450 000 \$).  
7 Ça va continuer. C'est un peu ce que je disais  
8 précédemment. C'est qu'il y a du... ce pourcentage-  
9 là risque de croître dans les prochaines années non  
10 pas parce qu'il y a des nouveaux projets qui vont  
11 amener nécessairement davantage de clientèle, mais  
12 plutôt puisque si tous les projets deviennent des  
13 projets de plus de quatre cent cinquante mille (450  
14 000 \$) parce que les coûts sont plus importants,  
15 parce que les projets sont plus gros en dimension,  
16 l'ajout de résidences annuelles, lui, ne change  
17 pas. Ça, c'est sur la base de ce qu'on connaît.

18 Je veux dire si demain matin il y a un  
19 élément qui vient jouer dans le marché, c'est  
20 possible que demain matin mon chiffre de huit cent  
21 trente (830) est rendu douze cents (1200), quatorze  
22 cents (1400) parce qu'on s'est entendu avec un  
23 entrepreneur pour un ou deux projets qui étaient  
24 inattendus, puis qu'on a fini par trouver une  
25 « twist » puis de le faire fonctionner. Ça, ça se

1 peut. Mais ça, je ne peux pas le prévoir, ça, c'est  
2 sur... ces prévisions-là sont sur la base de ce  
3 qu'on connaît de notre marché à l'heure actuelle,  
4 ce qui fonctionne, ce qu'on anticipe.

5 Q. [15] D'accord. Bien en fait j'étais justement là.  
6 Vous me parlez effectivement que vous avez une  
7 prévision basée sur le passé, sur la croissance  
8 passée, là, le huit cent quelques que vous  
9 mentionnez. Là, on parlait tout à l'heure ensemble  
10 d'environ mille quatre cents (1400) clients  
11 additionnels potentiels dans des cartons  
12 envisageables, je ne sais pas si c'est le bon mot  
13 pour les fins de le décrire de cette façon-là. Mais  
14 si ces projets se réalisent là, quelle est  
15 l'incidence de cet ajout de clients-là, dans le  
16 fond, dans le cadre de votre Plan  
17 d'approvisionnement?

18 (9 h 42)

19 R. Encore une fois c'est, l'incidence est relativement  
20 mineure puisque, un, c'est des volumes mineurs. On  
21 parle de clientèle résidentielle principalement.  
22 Et, deux, comme je disais, c'est des clients qui  
23 remplacent, des clients qui étaient auparavant en  
24 bas de quatre cent cinquante mille dollars  
25 (450 000 \$). Donc, le niveau de croissance,

1 l'évolution tendancielle reste sensiblement le  
2 même.

3 Il y a eu un écart qui s'est passé  
4 historiquement lorsqu'on est passé des douze  
5 (1200), quinze cents (1500) clients, là, pour venir  
6 se restabiliser autour des huit cents (800)  
7 clients. Depuis trois ans, on tourne à peu près  
8 autour du même groupe de clientèle, en fait  
9 d'ajouts de clientèle et autres. Donc,  
10 nécessairement, le modèle s'adapte dans cette  
11 réalité-là. Le temps passe. On fini par s'adapter à  
12 cette réalité-là. Et donc, au niveau du plan  
13 d'approvisionnement, il s'est adapté.

14 Donc, le plan d'approvisionnement, c'est  
15 toujours d'essayer de s'assurer qu'on va avoir les  
16 volumes. Quand on parle de l'année dix-neuf (19) et  
17 vingt (20), c'est juste s'assurer qu'on aura les  
18 volumes pour répondre à notre clientèle future.  
19 Mais encore là, ça ne vient pas inférer sur le  
20 résultat du dossier tarifaire de cette année. Donc,  
21 on a une manière ou une méthodologie très  
22 différente entre les deux, une méthodologie plus  
23 précise dans le cadre du dossier tarifaire, une  
24 méthodologie un petit peu plus expectative, si on  
25 veut, pour ce qui est des années futures.

- 1 Q. **[16]** J'essaie de vous rephraser la question  
2 correctement. Tout à l'heure vous avez parlé, puis  
3 je n'ai pas pris la note spécifique. Monsieur Blain  
4 l'a fait pour moi. Vous avez parlé d'environ  
5 quarante pour cent (40 %) d'augmentation de  
6 clientèle dans les grands projets que vous appeliez  
7 tout à l'heure. C'est une proportion qui est  
8 différente du passé. Là, je vais juste valider.  
9 Attendez juste un instant!
- 10 R. Je peux vous référer à...
- 11 Q. **[17]** Commençons par ça peut-être. Je ne veux pas la  
12 poser à l'envers, la question.
- 13 R. Je vais vous le dire en notes Gazifère, le GI-44,  
14 Document 1 page 13, le tableau de... une réponse à  
15 une demande de renseignements de la Régie.
- 16 Q. **[18]** Juste un instant. GI-44?
- 17 R. Document 1.
- 18 Q. **[19]** Document 1. Les pages?
- 19 R. 13. B-0392.
- 20 Q. **[20]** Je vous laisse lire.
- 21 R. J'attendais que vous me disiez...
- 22 Q. **[21]** D'accord.
- 23 R. Si vous prenez la colonne de deux mille dix-huit  
24 (2018), vous allez voir que, grosso modo, on est  
25 environ à quarante pour cent (40 %). J'ai calculé

1           ça vite fait.

2           Q. **[22]** Oui.

3           R. On va voir qu'en deux mille seize (2016), on était  
4           rendu très bas. Mais en réalité, ici, ça revient un  
5           peu à la discussion que j'avais précédemment. Le  
6           Chemin Pink où on voit deux cent cinquante (250)  
7           clients qui s'ajoutent. Mais le Chemin Pink n'est  
8           pas fini. Il continue à se faire aujourd'hui, mais  
9           il n'y a plus de suivi à partir de deux mille  
10          quinze (2015). Donc, les clients additionnels se  
11          trouve à être... à descendre dans le bas du  
12          tableau. Et donc ça continue à s'ajouter par la  
13          suite.

14                    Ce qu'on voit, c'est que deux mille seize  
15          (2016), on était rendu pratiquement à zéro pour  
16          cent dans les projets de plus de quatre cent  
17          cinquante mille (450 000 \$). Et si je me réfère au  
18          passé, on a eu le Chemin Pink. Avant Pink, on avait  
19          un autre projet qui était Escarpement... qui était  
20          en deux mille cinq (2005). Donc, on n'avait pas de  
21          projet. On a eu deux projets en quinze (15) ans, en  
22          dix (10) ans plutôt. Et puis, là, on en a genre  
23          trois en un an. Ça démontre juste qu'il y a une  
24          évolution qui se fait dans le système. Puis on en a  
25          trois, quatre qui s'en viennent. On a parlé de

1 Thurso. On a parlé de, je pense, 52, 53. Puis il y  
2 a Chelsea-2 qui s'en vient.

3           Donc, il y a d'autres projets qui  
4 s'ajoutent comme ça. Mais c'est toujours des  
5 projets qui sont un peu, outre Thurso qui était  
6 vraiment une extension particulière. L'arrivée dans  
7 Chelsea, ça va être un peu particulier. Mais en  
8 même temps, si vous voyez la carte, c'est la suite  
9 du plateau. C'est un peu dans le même secteur.  
10 Donc, c'est une clientèle qui est un peu connexe  
11 qui vient s'ajouter. Donc, ce n'est pas comme si on  
12 allait dans des nouveaux endroits puis que tout  
13 venait de changer.

14           Donc, c'est simplement une suite qui se  
15 fait. Mais comme les coûts sont maintenant plus  
16 importants dans les nouveaux projets qui se  
17 développent, bien, à ce moment-là, on les retrouve  
18 ici. 51, 52, c'est... Puis Buckingham... Si 51 et  
19 Buckingham n'avaient pas été présents, 51 ne devait  
20 pas être un projet de plus de quatre cent cinquante  
21 mille (450 000 \$). On a près de la moitié de la  
22 clientèle de plus de quatre cent cinquante mille  
23 (450 000 \$) qui se retrouve dans ce projet-là. Si  
24 vous regardez votre tableau. Alors que ce projet-là  
25 ne devait pas être au-dessus de quatre cent



1 cinquante mille (450 000 \$).

2 Il l'a été parce qu'on a dû faire des  
3 travaux en hiver, en urgence, parce que Hydro-  
4 Québec a décidé de lancer ses travaux sans nous  
5 avertir. Donc, il a fallu qu'on suive. Et ça a fait  
6 augmenter un peu les coûts. Mais c'est un projet  
7 qui était juste, juste en deçà du quatre cent  
8 cinquante mille (450 000 \$). Donc, ce qui aurait  
9 présenté en haut aurait été présenté en bas.

10 (9 h 48)

11 Donc, c'est plus une démonstration que le quatre  
12 cent cinquante mille (450 000 \$), ce n'est pas un  
13 élément qui fait des gros changements. C'est que le  
14 problème, c'est que le quatre cent cinquante mille  
15 (450 000 \$) chez Gazifère aujourd'hui, avec  
16 l'augmentation des coûts, ça fait que les dossiers  
17 peuvent passer d'un côté à l'autre très rapidement  
18 puisque c'est plusieurs projets de... je dirais, de  
19 cette magnitude-là qu'on retrouve dans les dossiers  
20 de Gazifère.

21 Q. [23] Parfait. Je vous remercie pour vos réponses.

22 Ça complète.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci, Maître Cadrin. Nous allons poursuivre avec  
25 maître Neuman pour SÉ-AQLPA.

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Merci, Madame la Présidente. Mesdames les  
3 régisseurs. Dominique Neuman pour Stratégies  
4 énergétiques et l'AQLPA. Bonjour aux membres du  
5 panel.

6 Q. **[24]** Vous avez mentionné encore de nouveau la  
7 fusion qui est en cours, qui va se faire de façon  
8 graduelle entre les entités Gazifère et Energy Gas  
9 Nouveau-Brunswick. Comment est-ce que vous  
10 envisagez les étapes nécessaires à venir devant la  
11 Régie pour vous permettre de traiter de  
12 l'allocation des coûts et de la séparation des  
13 coûts qui nécessairement résulteront de cette  
14 fusion?

15 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

16 R. Pour l'instant, il n'y a absolument pas de trucs  
17 complexes qui s'appliquent. Alors si on prend, par  
18 exemple, le cas du... par exemple de notre  
19 directeur général, bien, ils ont maintenant un  
20 salaire séparé entre les entités. Donc, c'est dans  
21 nos charges d'exploitation. Et c'est traduit, ça va  
22 se traduire en économie. Ça a été la même chose  
23 avec le directeur au niveau de la comptabilité.

24 Dans la mesure où ce sont des éléments de  
25 cette nature-là, c'est très simple, ça se

1 fonctionnalise très simplement. À ce stade, comme  
2 je disais, on n'envisage pas, on n'ira pas... La  
3 comptabilité de Gazifère ne s'en va pas au Nouveau-  
4 Brunswick. Les opérations de Nouveau-Brunswick ne  
5 s'en vont pas dans Gazifère. On n'en est pas à  
6 cette étape-là. C'est des petits pas, de la  
7 réflexion, on cherche à s'aider. Donc, on est  
8 vraiment dans une situation d'évaluation des  
9 différents scénarios à venir. Pour ce qui est de  
10 l'avenir, si jamais il y a des mouvements  
11 importants, bien, en quel cas il y aura des  
12 demandes particulières. Mais pour l'instant, il n'y  
13 a rien qui est envisagé de cette nature.

14 Q. **[25]** Mais actuellement, et donc actuellement,  
15 j'imagine, pour l'an prochain aussi, vous  
16 n'envisagez pas... en fait, l'an prochain puisque  
17 c'est une cause de deux ans qui sera examinée par  
18 la Régie, vous n'envisagez pas ce que vous appelez  
19 de changements majeurs qui nécessiteraient un  
20 examen plus approfondi de l'allocation entre ces...  
21 des ressources qui seront mises en commun?

22 R. Non, pas à ce stade.

23 Q. **[26]** Par ailleurs, vous avez déposé le sommaire  
24 exécutif du rapport Aviseo qui mentionne qu'il y a  
25 un certain manque de ressources au sein de

1 Gazifère. Et je sais que nous ne sommes pas en  
2 train d'examiner les conclusions de ce rapport en  
3 détail dans la présente phase. Mais j'essaie de  
4 voir si vous prévoyez qu'à un moment donné, il y  
5 aura lieu pour la Régie de se pencher globalement  
6 sur ce rapport et ce qu'il implique, c'est-à-dire  
7 si le rapport essentiellement dit que vous n'avez  
8 pas ce qu'il faut pour accomplir vos objectifs,  
9 est-ce que vous avez jugé qu'à un moment donné, on  
10 aura à procéder à cet examen global ou, au  
11 contraire, est-ce que vous pensez qu'on n'examinera  
12 pas globalement, que c'est petit à petit que vous  
13 allez loger différentes demandes dans différents  
14 dossiers, mais qu'on n'aura jamais cet examen  
15 global qui nous interpelle, que le rapport Aviseo  
16 soumet?

17 R. Écoutez, le rapport d'Aviseo a permis de faire une  
18 photo claire de l'état de la situation chez  
19 Gazifère et qu'il permettra des échanges à venir  
20 avec la Régie. À ce stade, on est en train  
21 d'élaborer notre plan de match pour deux mille dix-  
22 neuf (2019). On verra si, au bout de la ligne, on  
23 est toujours capable d'utiliser l'indicateur ou si  
24 jamais notre plan de match nous amène à dépasser  
25 l'indicateur. Pour cette raison, s'il advient qu'on

1 dépasse l'indicateur pour cette raison, bien, on  
2 soumettra à ce moment-là qu'on devra évaluer la  
3 chose.

4 Et si on est capable de rentrer tout ça à  
5 l'intérieur de l'indicateur, bien, on rentrera à  
6 l'intérieur de l'indicateur et Aviseo sera  
7 davantage utile pour Gazifère pour venir faire ses  
8 évaluations d'endroits où on doit venir aider. Ce  
9 que je peux vous dire, c'est qu'il y a des  
10 recommandations dans ce rapport-là qui ne  
11 nécessitent pas nécessairement des ajouts de  
12 charges. Quand on dit charges, c'est des charges  
13 d'exploitation, ou fort peu.

14 Il y a des recommandations qui vont dans...  
15 Vous l'avez lu dans le rapport rapidement. Il y a  
16 des endroits où Gazifère a des besoins en  
17 compétence. Il y a des endroits où on a des besoins  
18 en ressources. Donc, ça a permis à ce moment-là de  
19 mettre une belle photo et nous assurer, lorsqu'on  
20 fait les actions, lorsque les occasions se  
21 présentent chez Gazifère, bien, d'assurer des  
22 améliorations au niveau, par exemple, des  
23 compétences. Donc, je n'ai pas nécessairement  
24 d'ajouts de ressources, mais je suis déjà en train  
25 de m'améliorer parce que je ne fais pas ce que je

1           faisais auparavant, par exemple de reprendre un  
2           individu avec moins de qualifications que ce que  
3           j'aurais besoin nécessairement pour le futur.

4                        Donc, il y a des choses de cette nature-là  
5           qui sont déjà en train de se mettre en place. Et ce  
6           qu'il reste à voir, c'est, est-ce qu'il y aura un  
7           grand coût, entre guillemets, ou est-ce que ça se  
8           fera plutôt petit pas par petit pas. Donc, ça, cet  
9           élément-là n'est pas encore déterminé par Gazifère.  
10          On est dans notre plan de match. Puis on verra ce  
11          qu'on proposera pour deux mille dix-neuf (2019).

12        Q. [27] Mais que ce soit par un grand coup, comme vous  
13          dites, ou tiré de petits pas, est-ce que vous  
14          ressentez le besoin de soumettre au régulateur ce  
15          que vous appelez le plan de match, c'est-à-dire  
16          pour qu'on voit globalement l'ensemble de ce qui  
17          résulte de ce rapport Aviseo?

18        R. Écoutez, je pense qu'on est en train de déborder un  
19          petit peu. Cette année, on a dit qu'on n'en avait  
20          pas besoin du rapport Aviseo. Donc, on a soumis que  
21          c'était suffisant pour voir ça. On a également  
22          soumis que c'est un rapport qui a été très utile  
23          pour la direction de Gazifère, pour prendre ses  
24          actions à venir.

25          (9 h 54)

1                   Ce que la Régie nous a indiqué, c'était que  
2                   s'il advenait qu'on voulait utiliser le rapport  
3                   d'AVISEO pour faire des demandes à la Régie, qu'à  
4                   ce moment-là ce serait le moment d'en discuter.  
5                   Alors, s'il advient qu'on fait des demandes  
6                   particulières et qu'on doit donc venir épauler ou  
7                   supporter notre demande, bien, à ce moment-là, on  
8                   verra à l'utilisation du rapport d'AVISEO en temps  
9                   et lieu.

10           Q. **[28]** O.K. Je vous remercie beaucoup.

11           LA PRÉSIDENTE :

12           Merci Maître Neuman. Nous allons donc poursuivre  
13           avec maître Bellemarre pour la Régie.

14           INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARRE :

15           Q. **[29]** Bonjour, Alexandre Bellemarre pour la Régie.

16           R. Bonjour.

17           Q. **[30]** Donc, ma première question est pour Jason  
18           Hails, expert-conseil chez MNP. Donc, j'aimerais  
19           savoir, bien, en fait, j'aimerais que vous  
20           commentiez l'utilisation du taux d'inflation pour  
21           mettre à jour les postes insurance et common stock-  
22           based compensation dans le RCAM.

23           Mr. JASON HAILS:

24           A. Yes. So, in our report, we propose to use CPI  
25           Quebec as the inflation factor.

1 Q. **[31]** Pouvez-vous élaborer les raisons de ce choix-  
2 là?

3 A. Yes. So, in selecting the inflation factor, we  
4 would consider a few different criteria. One of  
5 them would be prior acceptance either with the  
6 Régie or other regulators, the relative complexity  
7 as well, which would include alignment with  
8 customers, and then also, potentially, the  
9 materiality of any difference or gap between CPI  
10 and another prospective inflation factor.

11 So, in this case, given the fact that  
12 Gazifère's RCAM is based on CPI Quebec, and that  
13 it's a commonly accepted inflation factor from a  
14 number of regulators across the country, and the  
15 fact that it's relatively simple and nicely aligned  
16 with what customers might expect to see with their  
17 own basket of goods and inflation, we felt that it  
18 would be an appropriate factor to consider in this  
19 case.

20 Q. **[32]** Merci. Pourriez-vous également commenter le  
21 fait de mettre à jour seulement aux cinq ans.

22 A. Yes. There are different options, and we've seen  
23 scenarios where updates are required more  
24 frequently, perhaps one or three years. Again,  
25 there are criteria or considerations in making the



1 recommendation.

2 So, in this case, what we were looking for  
3 is stability over time. Again, lack of complexity,  
4 it's also, it could be considered relatively costly  
5 to undertake studies on a more frequent basis as  
6 well. So, we were considering the cost  
7 effectiveness of a solution for Gazifère and its  
8 customers.

9 And finally, the other factor would be  
10 anything that might occur in the market, or  
11 structurally within the company, that would cause a  
12 significant variability in the cost. So, typically,  
13 we would start with something longer, like a five-  
14 year recommendation. And if there were occurrences  
15 that might cause a lot of variability in the cost,  
16 then we would suggest something more frequent.

17 Q. [33] Merci Monsieur Hails. Mes prochaines questions  
18 s'adressent au panel dans son ensemble.

19 Dans votre requête, vous demandez à la  
20 Régie d'approuver le taux de dette à court terme  
21 ainsi que le taux de votre dette à long terme.  
22 Considérant que ces taux d'intérêt sont utilisés  
23 dans le calcul du taux de rendement sur la base de  
24 tarification et que ce dernier calcul est approuvé  
25 par la Régie, ces taux d'intérêt s'en trouvent

1           implicitement approuvés. Est-ce que c'est pas  
2           suffisant, pourriez-vous élaborer pourquoi vous  
3           demandez spécifiquement à ce qu'ils soient  
4           approuvés?

5           M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

6           R. J'ai quasiment le goût de dire : je vais demander à  
7           mon avocate d'expliquer pourquoi sa requête était  
8           ici, mais on n'aurait aucun malheur à ajuster la  
9           requête pour que ça soit uniquement le taux de  
10          rendement global et le taux du capital prospectif  
11          qui, nécessairement, comme vous dites, là, incluent  
12          les deux éléments.

13                   C'est sûr que c'est probablement plus dans  
14          un souci de détail que c'était soumis ainsi  
15          puisque, lorsqu'on fait l'ajustement du taux  
16          d'intérêt court terme et long terme, il faut  
17          comprendre que, dans le cas de Gazifère, c'est des  
18          taux d'intérêt sur la base de la valeur du marché  
19          qui est évaluée de manière individuelle et  
20          particulière. Donc, c'était plus dans cette  
21          optique-là qu'historiquement c'est arrivé, du  
22          moins, c'est ce que j'en crois.

23                   Est-ce qu'aujourd'hui on pourrait  
24          simplifier les choses? On n'a pas de problème, mais  
25          il y a vraiment cet élément-là où on doit faire

1 autoriser un taux d'intérêt pour la nouvelle dette  
2 qui, elle, se trouve à être estimée sur la base  
3 d'une méthodologie qui a été développée et non pas  
4 un taux réel. Donc, il y a cet élément-là qui amène  
5 cette demande de précisions là. Mais on est tout à  
6 fait capable de s'adapter à demander une demande  
7 globale.

8 Q. **[34]** D'accord.

9 R. Oui, mon collègue ici me fait également remarquer,  
10 et c'est, je pense, un excellent commentaire. C'est  
11 que le taux court terme est utilisé pour certains  
12 comptes de frais reportés. Donc, nécessairement, on  
13 aurait besoin malgré tout d'avoir au moins cet  
14 élément-là sur le taux de la dette à court terme.  
15 Ce qui n'est pas le cas pour la dette à long terme.

16 Q. **[35]** Merci. Toujours dans votre requête, il y a  
17 plusieurs demandes suite au rapport MNP où c'est  
18 demandé :

19 Permettre à Gazifère à compter du 1er  
20 janvier 2019 d'ajuster certains  
21 montants.

22 Pourriez-vous spécifier qu'est-ce qu'il y a à  
23 approuver en deux mille dix-huit (2018)?

24 R. Pour deux mille dix-huit (2018) sur le rapport de  
25 MNP, là, puisqu'on a l'allocation des coûts qui,

1 elle, est proposée, techniquement pour deux mille  
2 dix-huit (2018), il n'y a rien qui s'applique.  
3 Donc, tout le rapport de MNP, ce qu'on a demandé,  
4 c'est d'avoir les conclusions pour qu'on puisse  
5 amener dans le processus budgétaire pour l'année  
6 prochaine pour qu'il soit implanté à partir de deux  
7 mille dix-neuf (2019). On utilise souvent cette  
8 méthode-là tout simplement par le bénéfice  
9 comptable, c'est d'arriver avec une proposition qui  
10 est déjà intégrée dans le dossier au niveau  
11 processus comptable, puis si jamais la solution  
12 change, bien, là, il faut adapter tout le processus  
13 dans le cadre suite à la décision, et caetera.  
14 Donc, ça rend les choses plus complexes. Alors, on  
15 préfère lorsque c'est méthodologique. On l'a fait  
16 l'année dernière avec d'autres éléments. C'est un  
17 peu un processus qu'on met en place pour simplifier  
18 à l'interne. Donc, pour deux mille dix-neuf (2019),  
19 ça va avoir un impact; pour deux mille dix-huit  
20 (2018), ça va avoir aucun impact sur le coût de  
21 service. D'ailleurs, vous pourriez refuser  
22 complètement ce qui est proposé, ça ne changerait  
23 rien du reste du dossier deux mille dix-huit  
24 (2018).

25 Q. [36] Merci pour vos explications. Pour ma prochaine

1 question, je vous référerai à la pièce GI-37,  
2 document 2.2, Gazifère estime la valeur nette des  
3 immobilisations réglementées au trente et un (31)  
4 décembre deux mille dix-sept (2017) à quatre-vingt-  
5 quinze millions quatre-vingt-quatre mille  
6 (95,084 M\$). Ce montant constitue le point de  
7 départ au premier (1er) janvier deux mille dix-huit  
8 (2018) des immobilisations nettes réglementées pour  
9 l'année témoin deux mille dix-huit (2018). Lors des  
10 deux dernières années, soit les années deux mille  
11 quinze (2015) et deux mille seize (2016), l'écart  
12 entre les prévisions des années de base et les  
13 résultats réels a été pour chacune de ces années  
14 d'environ un point huit millions (1,8 M\$).  
15 Considérant l'écart constaté entre les prévisions  
16 des années de base et les résultats réels lors des  
17 deux dernières années, est-ce que Gazifère  
18 considère que la prévision pour l'année de base  
19 deux mille dix-sept (2017) toujours comme étant la  
20 plus probable?

21 R. On est dans une situation particulière. On peut  
22 vous en dire ce qu'il en est un peu plus  
23 réellement, mais non pas au niveau de la prévision.  
24 On me dit sous toute réserve puisqu'ils sont encore  
25 en train de finaliser les calculs de fin d'année,

1 et on serait à peu près à un point cinq (1,5)  
2 surestimé.

3 Q. [37] Merci. Madame la Présidente, je n'ai plus  
4 d'autres questions.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 C'est bon. Merci beaucoup, Maître Bellemarre.  
7 Alors, la formation va avoir quelques questions  
8 pour vous. Madame Pelletier.

9 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

10 Mme LOUISE PELLETIER :

11 Oui. Louise Pelletier pour la Régie.

12 Q. [38] Ma question s'adresse à monsieur Hails et ça  
13 concerne... Et je fais du pouce sur celle de maître  
14 Bellemarre eu égard à l'inflation, l'utilisation de  
15 l'inflation. Vous avez répondu : « On utilise l'IPC  
16 Québec, parce que Gazifère est au Québec, et  
17 caetera. » Par ailleurs, mon questionnement, il est  
18 plus au niveau, ce n'est pas philosophique, mais  
19 théorique. Pourquoi l'inflation? Est-ce que  
20 l'inflation est un bon indicateur de l'évolution de  
21 ces dépenses-là? Dans une vie passée, j'ai eu à  
22 contracter du D & O (Directors and Officer  
23 Insurance), et d'une année à l'autre, ça ne suivait  
24 pas le mouvement de l'inflation. Or, donc, je me  
25 demande pourquoi l'inflation, c'est parce que c'est

1 plus facile, plus simple? Est-ce qu'on a fait une  
2 revue des années antérieures comment ces dépenses-  
3 là avaient évolué dans le temps et cette évolution  
4 confirmait que l'inflation aurait été un bon  
5 indicateur? J'aimerais vous entendre plus sur  
6 l'aspect théorique d'utiliser l'inflation versus  
7 autre chose. J'aimerais vous entendre plus sur  
8 l'aspect théorique d'utiliser l'inflation versus  
9 autre chose. Est-ce que c'est pas plutôt un 'second  
10 best estimation'?

11 (10 h 05)

12 Mr. JASON HAILS:

13 A. So, that might be a good characterization to call  
14 it a second best. So, absolutely, the best  
15 assessment would be to conduct an analysis year  
16 over year, to conduct some trending analysis as  
17 well, specifically to D & O Insurance. So, that's  
18 certainly an option, we could do that.

19 But I think our philosophy was that the  
20 burden for Gazifère and its customers to absorb the  
21 cost of undertaking an analysis might not be worth  
22 it from a cost-benefit perspective. So, we would go  
23 to the second best, the inflation factor which, in  
24 this case, might be considered CPI in Quebec.

25 If we look at it from a customer

1 perspective, they might be accustomed to incurring  
2 increase costs in the same manner for all aspects  
3 of their lives with the basket of goods that they  
4 see increases too. So, from a customer perspective,  
5 they would understand it. It's relatively simple  
6 and readily available as a statistic as well.

7 And, of course, with your experience, our  
8 experience as well, the Régie and other regulators  
9 have accepted similar explanations for a variety of  
10 elements in cost of service.

11 Q. **[39]** Okay. Thank you. And in your opinion, that  
12 same concept or explanation would also apply on the  
13 common stock-based compensation because that is, in  
14 my mind, that's related to the value of the share  
15 on the market, and how that moves over time. That  
16 has, sometimes, might have nothing to do at all  
17 with inflation. It depends how the market value,  
18 the share of Enbridge, for example.

19 A. Yes.

20 Q. **[40]** What's in your mind would be, is that also  
21 because inflation is a simpler way of assessing how  
22 it moves over time, or wouldn't there be other  
23 variables for the common stock-based compensation?

24 A. Yes. So, I would agree with you that there are a  
25 number of factors that would contribute to a change



1 in the value over time. So, the market  
2 capitalization of a company would be considered,  
3 the performance of the company itself could be  
4 considered specifically for senior executives and  
5 managers of an organization, individual performance  
6 and the competition plan of the company itself  
7 would be a consideration.

8 So, there are a number of factors, all of  
9 which you could study, and do similar trending  
10 analysis that you have referred to earlier. In this  
11 case, we felt it would be a fair and equitable way  
12 to inflate over time, without having to go back and  
13 do all of the work over and over again.

14 We conduct fair market value assessments  
15 for a lot of different shared services, field  
16 services, and a lot of comparative analysis and  
17 benchmarking, and it is a very rigorous exercise to  
18 do that very well.

19 We can do a high-level assessment, but it  
20 doesn't really lend much credence, or much  
21 additional credence to the analysis. You would have  
22 to go into depth to provide an inflation factor  
23 that would be much more robust than CPI, for  
24 instance.

25 Q. [41] Thank you very much. Une autre question à

1 monsieur Trahan et je vous ramène à... Bien, deux  
2 questions, essentiellement, qui font suite à votre  
3 présentation où vous indiquez que, bon, la hausse  
4 tarifaire moyenne globale est de un point un pour  
5 cent (1,1 %) en deçà de l'inflation. On dit bien  
6 « moyenne globale » et cela ne tient pas compte des  
7 propositions ou des augmentations par catégorie de  
8 tarif, essentiellement. On se comprend bien? O.K.  
9 Est-ce que...

10 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

11 R. On se comprend bien.

12 Q. **[42]** Pardon?

13 R. Je fais juste dire « on se comprend bien. » parce  
14 que je faisais aller la tête et puis ça ne va pas  
15 dans les notes sténographiques.

16 Q. **[43]** Non, en effet. Alors, écoutez, est-ce qu'il y  
17 a un engagement, essentiellement, de la part de  
18 Gazifère comme on a pu entendre déjà dans le  
19 secteur électrique, un engagement à maintenir les  
20 hausses en deçà de l'inflation.

21 Mais pour Gazifère, est-ce que c'est un des  
22 objectifs que vous poursuivez ou si vous nous  
23 indiquez ça parce que, habituellement, l'inflation  
24 est quand même une base ou une balise qu'on utilise  
25 régulièrement.

1 R. En fait, si j'avais été un peu plus mesquin dans ma  
2 présentation, je serais revenu en arrière un petit  
3 peu puis j'aurais dit : bien, ça fait trois ans  
4 qu'on est en coût de service puis qu'on propose des  
5 baisses tarifaires ou des baisses en deçà du taux  
6 de l'inflation. Donc, c'est vraiment, si j'avais  
7 vraiment été au bout de mon idée ici, ce que je  
8 vous aurais dit ça aurait été de vous dire,  
9 écoutez, c'est pas parce qu'on est en coût de  
10 service que les dépenses explosent puis qu'on fait  
11 des demandes déraisonnables puis et caetera.

12           Donc, c'est intéressant un mécanisme  
13 incitatif quand c'est bien monté, quand c'est bien  
14 adapté. Mais encore ici, on arrive avec quelque  
15 chose qui est, somme toute, tout à fait  
16 raisonnable. Donc, c'est intéressant un mécanisme  
17 incitatif quand c'est bien monté, quand c'est bien  
18 adapté. Mais encore ici, on arrive avec quelque  
19 chose qui est somme toute tout à fait raisonnable.  
20 Donc, c'est vraiment plus dans cette optique-là là  
21 que je le faisais. Et pour ce qui est de  
22 l'engagement, on n'est pas capable de le faire,  
23 mais... je ne m'avancerai pas. Je suis désolé, je  
24 vais m'arrêter ici.

25 Q. **[44]** C'est bien. Bien, merci de la précision...

1 R. Oui.

2 Q. **[45]** ... Monsieur Trahan. On reviendra probablement  
3 avec le prochain panel sur les écarts de variation  
4 d'augmentation entre les classes tarifaires. Une  
5 dernière question là pour rassurer mes collègues.  
6 Concernant le plan de développement, vous... c'est  
7 la planche 7 de votre présentation où  
8 essentiellement vous nous dites « bon, on a un plan  
9 de match pour la révision de la méthodologie et du  
10 plan de développement. » Et méthodologie qui...  
11 pour évaluer la rentabilité des projets  
12 d'investissements, c'est bien ce que je comprends  
13 par ça?

14 R. La méthodologie ici est pour le plan de  
15 développement et non pas pour les projets de plus  
16 de quatre cent cinquante mille (450 000 \$).

17 Q. **[46]** Oui, mais le plan de développement, n'importe  
18 quel investissement peut avoir une méthode pour  
19 évaluer la rentabilité des projets d'investissement  
20 qu'ils soient pris individuellement à quatre cent  
21 cinquante mille (450 000 \$) ou encore par catégorie  
22 d'investissement pour ceux en bas de quatre cent  
23 cinquante mille (450 000 \$), je me réfère au  
24 règlement et à la loi. Alors, je me demandais, vous  
25 n'avez... cette évaluation-là sera faite, comme

1 vous le proposez, par séances de travail comme  
2 celles qui devaient avoir lieu, je crois, pour la  
3 révision de la durée des investissements, une  
4 période d'amortissement de quarante (40) ans versus  
5 autre chose.

6 R. Exact.

7 Q. **[47]** Ou cinquante-cinq (55) ans, je ne suis pas  
8 trop sûre ce que vous aviez dans votre dossier là,  
9 dans le plateau 51.

10 R. Oui. Bien, nous, on est à cinquante-cinq (55) ans  
11 dans notre...

12 Q. **[48]** Cinquante-cinq (55), c'est ça. Puis pour  
13 l'avoir signé, je pense que j'avais indiqué qu'il  
14 serait peut-être bon de réviser ça éventuellement  
15 et il devait y avoir des séances de travail.

16 R. Qui ont eu lieu et qu'il y a une demande en phase 1  
17 du prochain dossier.

18 Q. **[49]** Elles ont eu lieu. Bon. Parfait. Alors, ma  
19 question, j'y arrive finalement, Gazifère n'a pas  
20 entrepris ou mis en place ou en application de  
21 modification à sa méthodologie actuelle?

22 R. Non.

23 Q. **[50]** Parfait. Parce qu'on a pu constater que, pour  
24 d'autres distributeurs, ça aurait pu être le cas,  
25 alors... Bon. Bien, c'est bien. Vous me rassurez.

1 Je vous remercie, Monsieur Trahan, je n'ai pas  
2 d'autres questions.

3 R. Ce qu'on a commencé à faire, c'est qu'on a  
4 commencé, je dirais, à enligner la donnée. Hein! Je  
5 disais tantôt, par exemple, on a commencé à  
6 séparer, à faire la comptabilité séparée entre les  
7 différents groupes de consommateur. On n'a pas  
8 changé la méthodologie en tant que telle. On a  
9 simplement commencé à récupérer de l'information  
10 pour être capable de faire les changements qui  
11 devront venir éventuellement.

12 Q. [51] Merci.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Parfait. Merci, Madame Pelletier. Madame Gagnon?  
15 Pas de question.

16 Q. [52] Je vais faire un peu de chemin sur ce dernier  
17 volet pour le plan de développement. Juste pour  
18 bien comprendre la nature de votre demande, vous  
19 dites qu'il pourrait y avoir des séances de  
20 travail, en fait, « rencontres techniques » c'est  
21 une expression qu'on n'utilise plus à la Régie.  
22 Est-ce que c'est...

23 R. Je suis désolé.

24 Q. [53] ... c'est des choses que vous allez demander  
25 aussi dans le cadre du dossier deux mille dix-neuf

1 (2019) qui est à l'étude actuellement? Est-ce que,  
2 nous, on a quelque chose à décider par rapport à ça  
3 ou c'est plus pour nous informer que vous voulez  
4 procéder de cette façon-là? Je veux juste  
5 comprendre vos attentes par rapport à nous.

6 R. Fondamentalement, je vais vous dire, ça dépend de  
7 votre empressement à venir organiser les choses. Si  
8 pour vous c'est quelque chose qui est très  
9 nécessaire d'impliquer tout de suite, on n'a aucun  
10 malheur. On peut le traiter par contre dans le  
11 cadre de la phase... on pourrait le faire dans le  
12 cadre de la phase 3 du dossier, donc qu'on  
13 déposerait à l'été. Et donc nécessairement qu'il y  
14 aurait un effet... il pourrait être intégré au  
15 budget là, ça n'a à peu près pas d'impacts dans le  
16 cadre du budget, mais... fondamentalement. Donc, on  
17 pourrait le refaire dans le cadre de la phase 3 qui  
18 amènerait une décision à temps pour la suite.

19 Donc, là-dessus, t'sais, on voyait qu'il y  
20 avait des préoccupations de la Régie. On les  
21 comprend très bien. Il faut qu'on se mette à  
22 préparer les choses. Si vous voulez aller de  
23 l'avant rapidement, on n'a pas de malheur à ce que  
24 vous le décidiez dès maintenant ou si vous préférez  
25 qu'on le refasse dans le cadre de la phase 3, ça va

1 nous faire plaisir de le faire dans la phase 3.

2 Q. **[54]** O.K. Parfait. O.K. C'est bon. Alors, j'en ai  
3 juste une dernière.

4 R. Juste l'inquiétude ici de mon ami comptable qui dit  
5 que c'est très clair que c'est pour vingt, vingt et  
6 un (20-21) l'implantation, hein! C'est pas pour  
7 vingt, dix-neuf (20-19) parce qu'il dit « je ne  
8 suis pas capable pour... »

9 Me LOUISE ROZON:

10 O.K. parfait. Alors j'en ai juste une dernière.

11 Q. **[55]** O.K. c'est bon. Excellent. On vous a posé une  
12 question en ce qui a trait à votre demande à  
13 compter de deux mille dix-neuf (2019) pour le MNT.

14 Vous dites que vous avez procédé de cette  
15 façon pour d'autres éléments lors de la dernière  
16 cause tarifaire donc, d'avoir des conclusions qui  
17 portent sur des années autre que l'année tarifaire  
18 pour laquelle on fixe les tarifs. Pouvez-vous juste  
19 donner un exemple?

20 R. C'est dans le cadre du dossier tarifaire deux mille  
21 seize (2016) qu'on a fait ça. Avec le, le,  
22 notamment le rapport de MNP où on a continué à  
23 appliquer ce qu'on appliquait en cours de route et  
24 qu'on a appliqué après la décision. Donc c'était  
25 dans le cadre du dossier tarifaire deux mille seize



1 (2016) et ça été appliqué uniquement en deux mille  
2 dix-sept (2017). Je pense que ça été la même chose  
3 pour ce qui est des, des taux d'amortissement  
4 également qui ont été déterminés un peu on the side  
5 si on veut là et qui ont été ramenés dans un  
6 dossier futur par la suite. J'ai peut-être autre  
7 chose mais je..., je sais qu'il y a autre chose  
8 mais ça me revient pas là, désolé.

9 Me LOUISE ROZON:

10 Excellent, bien merci beaucoup Monsieur Trahan.  
11 Madame Pelletier.

12 Mme LOUISE PELLETIER:

13 Q. **[56]** Oui seulement un élément de clarification  
14 Monsieur Trahan. Lorsque vous avez consulté  
15 monsieur Boisclair sur la question de base de  
16 tarification, le solde disons de la valeur  
17 comptable au 31 décembre 2017 là qui est estimé  
18 dans la preuve à quatre-vingt-quinze millions  
19 quatre-vingt-quatre mille (95 084 000) hum. Et vous  
20 avez indiqué que ce serait à 1.5% surestimé. C'est  
21 ce que j'ai écrit mais que je veux vous faire  
22 clarifier. Est-ce que si, on parle bien de la même  
23 chose ou qu'est-ce qui est à 1.5% surestimé?

24 R. C'est pas 1.5% c'est un point cinq million (1.5M).

25 Q. **[57]** Bien, là O.K. Donc ça serait...

1 R. Donc, on parlait tantôt d'un point huit million  
2 (1.8M) l'année précédente là...

3 Q. **[58]** Oui oui oui oui.

4 R. On s'est amélioré on est rendu à un point cinq  
5 (1.5). Pas tout à fait un point cinq (1.5) là.

6 Q. **[59]** O.K. mais il y a encore un petit écart là  
7 qu'on peut sur la base historique qui serait à peu  
8 près à un point cinq (1.5) selon votre estimation?

9 R. Actuelle oui.

10 Q. **[60]** O.K. c'est bien merci. J'aime mieux ça comme  
11 réponse.

12 R. Il n'y a pas de malheur.

13 Q. **[61]** Voilà. J'ai pas d'autres questions pour vrai  
14 là.

15 Me LOUISE ROZON:

16 C'est bon alors on vous remercie, la formation  
17 n'aura pas d'autres questions pour les membres du  
18 panel alors vous êtes libérés sauf monsieur Trahan  
19 qui allez revenir pour le panel numéro deux. Alors  
20 on vous remercie de votre présence et de votre  
21 témoignage. Alors nous allons prendre une pause de  
22 quinze (15) minutes donc de retour à 10h35 avec la  
23 présentation du panel numéro deux de Gazifère.

24 Merci.

25 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2

3 (10 h 42)

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Rebonjour. Alors, nous allons poursuivre avec les  
6 membres du panel numéro 2 de Gazifère.

7 Me ADINA GEORGESCU :

8 Oui, alors pour le deuxième panel, donc, nous avons  
9 toujours monsieur Jean-Benoît Trahan, nous avons  
10 monsieur Anton Kacicnik de chez Enbridge et  
11 monsieur Brandon So, également de chez Enbridge.

12 Alors, pour ce panel, nous allons commencer  
13 avec quelques questions d'interrogatoire en chef et  
14 puis, par la suite, ce sera ouvert pour les contre-  
15 interrogatoires. Les questions seront...

16 LA GREFFIÈRE :

17 Je vais les assermenter.

18 Me ADINA GEORGESCU :

19 Oui, vous avez raison, petit oubli de ma part.

20 LA GREFFIÈRE :

21 Merci, il n'y a pas de problème.

22

23 PREUVE GAZIFÈRE - PANEL 2

24

25 L'an deux mille dix-huit (2018), le quatrième (4e)

1 jour d'avril, ont comparu :

2

3 ANTON KACICNIK, Manager of rates, Enbridge Gas  
4 Distribution, place of business located at 500  
5 Consumer Road, North York, Ontario;

6

7 BRANDON SO, Cost allocation specialist, Enbridge  
8 Gas Distribution, place of business located at 500  
9 Consumer Road, North York, Ontario;

10

11 JEAN-BENOÎT TRAHAN (sous le même serment)

12

13 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
14 solennelle, déposent et disent comme suit :

15

16 INTERROGÉS PAR Me ADINA GEORGESCU :

17 Q. **[62]** Alors, quelques questions pour monsieur  
18 Kacicnik. Elles seront en anglais. Mr. Kacicnik,  
19 please briefly explain the scope and purpose of  
20 your evidence for the allocation of capacity-  
21 related mains costs to customer rate classes in the  
22 present file.

23 Mr. ANTON KACICNIK:

24 A. Yes, certainly. It appears to us that most of the  
25 issue in this proceeding as far as rate setting

1 goes is related to our proposal to change  
2 allocation of mains capacity for customers and  
3 associated impacts. So, our comments will be really  
4 contained to that topic.

5 But yes, certainly, in this proceeding, as  
6 directed by the Régie in their two thousand  
7 seventeen (2017) decision, Gazifère filed two  
8 versions of the evidence. The first version of the  
9 evidence presents the results of the cost  
10 allocation study and associated customer impact  
11 using the existing methodology for the allocation  
12 of capacity-related mains costs; and the second set  
13 of evidence presents the results using the proposed  
14 methodology for the allocation of capacity-related  
15 mains costs.

16 All other aspects of the cost allocation  
17 study remained the same between the two versions of  
18 the evidence. Just to recap what's the key  
19 difference here, the existing cost allocation  
20 methodology for mains capacity does not make a  
21 distinction of cost for customers who are being  
22 served by extra high pressure, high pressure or low  
23 pressure capacity, but rather assumes that all  
24 customers use the entire system.

25 The proposed methodology, on the other

1 hand, improves on the cost causality for mains  
2 capacity by distinguishing which customers are  
3 being served by different pressure categories of  
4 mains, and subsequently, only allocating those  
5 capacity-related costs to customers that they are  
6 used to serve them. For example, customers who are  
7 served of extra high pressure mains are only  
8 allocated the cost of extra high pressure main  
9 capacity, and not high pressure, and not low  
10 pressure.

11 Q. **[63]** Did you review... I'm sorry, were you  
12 finished?

13 A. Yes, I am finished.

14 Q. **[64]** Okay. Did you review ACEFO's evidence, Exhibit  
15 C-ACEFO-0026?

16 A. Yes, we have reviewed the intervener's evidence.

17 Q. **[65]** At pages 8 and 9 of ACEFO's evidence, the  
18 intervener indicates that the distribution cost-  
19 revenue ratio of the three most impacted rates,  
20 namely Rates 2, 5 and 9, vary based on a three-step  
21 process for the determination of unit rates.  
22 These alleged three steps are illustrated by three  
23 tables in the intervener's evidence. Please comment  
24 ACEFO's assertion regarding this three-step  
25 process.

1 A. Yes. Our comments are as follows. The company  
2 follows a two-step rate setting approach for  
3 Gazifère's customers, and this two-step approach  
4 has been approved by the Régie for Gazifère.

5 The first step, of course, is cost  
6 allocation which determines how much of the test-  
7 year costs, or revenue requirement, needs to be  
8 recovered from each customer class. The second step  
9 is rate design, which then determines the unit  
10 rates or charges that the customers will eventually  
11 pay.

12 Rate design uses the results of the cost  
13 allocation study as a guide in the development of  
14 rates. Without those results, when you do rate  
15 design, you really wouldn't know how to start. But  
16 cost allocation results provide a very useful  
17 guidance.

18 (10 h 48)

19 In their evidence, the intervener appears  
20 to assume that the cost allocation and rate design  
21 results shown at evidence at GI-40 and GI-41, which  
22 reflect the existing methodology for allocating  
23 mains capacity is the first step in the process.  
24 This assumption is not correct. That evidence is a  
25 stand-alone evidence reflecting the existing

1 methodology.

2 In other words, should the Régie determine  
3 for Gazifère to keep the existing methodology, they  
4 would approve the evidence and results filed at  
5 GI-40 and GI-41. On the other hand, should the  
6 Régie approve the proposed methodology, they would  
7 approve the evidence and results filed at GI-42 and  
8 GI-43.

9 Q. [66] For the benefit of everybody, I will just  
10 repeat the evidence that we were referring to, so  
11 it's Exhibit C-ACEFO-0026, pages 8 and 9.

12 At page 9 of its evidence, ACEFO, firstly,  
13 questions the fifty-five thousand dollar (\$55,000)  
14 adjustment applied to Rates 2 and 9, and then,  
15 further submits that if adjustments become  
16 necessary year after year in the rate design  
17 process, it is an indication that some of the  
18 allocation factors used are set on inappropriate or  
19 random grounds and/or that successive adjustments  
20 made at the stage of the rate design process have  
21 cumulatively affected the validity of the results,  
22 and maybe even compromised the very application of  
23 the method itself. What are your comments on this  
24 submission?

25 A. We don't agree with this submission. If we go back



1 to our written evidence at Exhibit GI-41, Document  
2 1, page 3, we explain that their adjustments are  
3 often made in the rate design process in order to  
4 achieve certain rate design objectives, such as  
5 prevention of rate shock, market acceptance,  
6 customer acceptance of rates, competitive position  
7 for certain rate classes, and consideration of  
8 revenue to cost ratios.

9 Revenue to cost ratios of less than one  
10 indicates that the rate class is not fully  
11 recovering its allocated cost. Here, at Gazifère,  
12 over years, we have been making small improvements  
13 in the revenue to cost ratio for all rate classes  
14 to reduce the level of subsidy between them and  
15 Rate 2 customers.

16 The fact that some customer classes under-  
17 contribute while other customer classes over-  
18 contribute does not mean that the fully allocated  
19 cost by the methodology is inappropriate or  
20 incorrect.

21 To illustrate, for a number of years, the  
22 company has not had changes in methodology, and yet  
23 the revenue to cost ratio have fluctuated. The  
24 fluctuations in the year over year ratios can be  
25 caused by a number of factors, including rate class

1 responsibility of cost through annual updates to  
2 allocation factors and costs, certain cost  
3 categories increasing or decreasing in the amounts,  
4 therefore affecting the level of allocated cost.

5 Further improvements to revenue to cost  
6 ratio can also be obstructed by the size of the  
7 annual revenue deficiency or sufficiency, and  
8 resulting rate impacts to the rate classes. Each  
9 year, we pause and we look at these many competing  
10 elements and then we propose adjustments to the  
11 revenues, when appropriate.

12 Therefore, to recap the main points, there  
13 are a number of factors which may influence the  
14 revenue to cost ratios in a given year. The fact  
15 that the company has proposed a fifty-five thousand  
16 dollar (\$55,000) upward adjustment to Rate 9 to  
17 improve its revenue to cost ratio from two thousand  
18 seventeen (2017) level in a corresponding downward  
19 adjustment to Rate 2, does not mean that the  
20 proposed change in the methodology for allocating  
21 mains capacity is inappropriate.

22 Q. [67] In your written testimony on the proposed  
23 twenty eighteen (2018) distribution rates based on  
24 the results of the proposed change in allocation of  
25 capacity costs to customers, at Exhibit GI-43,

1 Document 1, page 2, you describe the adjustments  
2 made to the rate class revenue responsibility at  
3 stage 2 of the rate design process as a result of  
4 this change.

5 You indicate, firstly, that the change in  
6 the allocation of capacity costs to the rate  
7 classes has the most impact on Rate 2 customers,  
8 increasing their costs, and on Rate 5 and 9  
9 customers, decreasing their costs. And, secondly,  
10 that Gazifère has made an upward adjustment of  
11 fifty-five thousand dollars (\$55,000) to Rate 9,  
12 and a corresponding downward adjustment to Rate 2.

13 Please elaborate on the reasons why  
14 Gazifère recommends such adjustments and specify  
15 why they affect Rates 2 and 9 rather than other  
16 rates.

17 A. Certainly. The purpose of this adjustment was to  
18 increase the revenue to cost ratio for Rate 9 up to  
19 zero point six-five (0.65). An improvement from two  
20 thousand seventeen (2017) level of zero point five-  
21 eight (0.58). This improvement in Rate 9 revenue to  
22 cost ratio reduces the amount of cross-subsidy for  
23 which the others customers classes would be  
24 responsible for. Excluding the revenue adjustment  
25 of fifty-five thousand (55,000) to Rate 9, customer

1 class would receive a decrease of approximately  
2 twelve point seven percent (12.7%) decrease on T-  
3 Service basis and the corresponding revenue to cost  
4 ratio of only zero point two four percent (0.24%),  
5 so they would only be recovering through rates  
6 twenty four percent (24%) of their allocated cost.

7           Given this level of decrease and a low  
8 revenue to cost ratio the company determined that  
9 it would be appropriate to make redesign  
10 adjustment of fifty-five thousand (55,000) to  
11 improve the revenue to cost ratio. And then we also  
12 choose to provide the corresponding decrease to  
13 rate 2, to offset their rate increase stemming both  
14 from two thousand eighteen (2018) revenue  
15 deficiency as well upward adjustment to rates from  
16 the change in cost allocation. As the result of  
17 these changes, rate 9, rate class is still forecast  
18 to receive or a rate decrease of a approximately  
19 eight point nine percent (8.9%) on a T-Service  
20 basis for two thousand eighteen (2018).

21           Given the level of proposed rating packs  
22 and revenue to cost ratio for other customer  
23 classes, the company did not deem further  
24 adjustments appropriate. For example, rate 5  
25 customer will see a rate decrease of eleven point

1 two percent (11.2%) on a T-Service basis and four  
2 point nine percent (4.9%) on a sales service basis.  
3 Sales service means total bill, T-Service total  
4 bill excluding gas supply charges. Therefore, the  
5 company choose not to make any further adjustments  
6 for two thousand eighteen (2018) for these customer  
7 class as well as other classes.

8 Q. **[68]** At page 7 and 8 of it's evidence, ACEFO  
9 submits that the proposed changes to the allocation  
10 of mains capacity related costs, if approved, would  
11 have a significant impact on the level of the 2018  
12 distribution rates. Moreover, ACEFO submits that  
13 the proposed allocation would result in a  
14 significant and recurrent increase in the portion  
15 of this distribution costs supported by rate 2.  
16 What is your position on ACEFO's submission on this  
17 subject?

18 A. We elaborated in our position in response to the  
19 Régie's supplemental interrogatory from March one  
20 (1) two thousand eighteen (2018), which is exhibit  
21 GI-44, document 3, Régie question number 9 and  
22 answer 1.1. So, I'll recap it here, we said that  
23 the company does not think it's necessary to delay  
24 the implementation of the proposed allocation  
25 change into two thousand nineteen (2019).

1                   As shown at exhibit GI-43, document 1,  
2                   page 5, the rating pack to rate 2 under the  
3                   existing cost allocation methodology is one point  
4                   six percent (1.6%) on a sales service and two point  
5                   one percent (2.1%) on a T-Service basis.

6                   To translate that into dollars, if we take  
7                   a residential customer consuming two thousand cubic  
8                   metres (200 m(3)) per year which would be  
9                   representative of that rate class, these rating  
10                  packs would represent an increase of sixteen  
11                  dollars and twenty-five cents (\$16.25) annually or  
12                  about one dollar and thirty-five cents (0.35) per  
13                  month.

14                  Then if we go and look at exhibit GI-43,  
15                  document 1, page 5, the rate impact to Rate 2  
16                  customers under the proposed cost allocation  
17                  methodology would be two point five percent (2.5%)  
18                  on a sales services basis and three point two  
19                  percent (3.2%) on T-Service basis and then this  
20                  translate to twenty-four dollars and seventy-six  
21                  cents (24.76\$) annually or about two dollars and  
22                  six cents (2.06\$) per month. And therefore, the  
23                  additionnal impact on a residential customer's bill  
24                  resulting from the proposed change in cost  
25                  allocation methodology is roughly eight dollars and

1 fifty-one cents (\$8.51) per year or about seventy-  
2 one cents (71¢) per month.

3 These rate impacts are lower or the same as  
4 rate impacts the Régie approved for Rate 2 customer  
5 class in recent years, such as two thousand  
6 fourteen (2014) final rates, two thousand thirteen  
7 (2013) final rates, and two thousand twelve (2012)  
8 final rates.

9 Also, the revenue to cost ratio for each  
10 rate class, except for Rate 5, is improved in  
11 eighteen (18) over seventeen (17), and the company  
12 does not consider the proposed impacts to  
13 constitute a rate shock, or that mitigation is  
14 warranted.

15 Q. [69] One last question, Mr. Kacicnik. ACEFO asks  
16 the Régie to reject Gazifère's proposal on the  
17 allocation of mains capacity-related costs, and  
18 subsidiarily, given the lack of urgency in that  
19 regard, to defer the review of that issue to the  
20 twenty nineteen (2019) rate case in order to ensure  
21 a thorough review of the different allocation  
22 methods. What are your views on these  
23 recommendations?

24 A. The company was directed by the Régie's decision in  
25 two thousand seventeen (2017) case to make a

1 proposal on the allocation of mains capacity-  
2 related costs to the customer classes, and submit  
3 the results for assessment in the two thousand  
4 eighteen (2018) rate case. We got both sets of  
5 evidence on the record. We observed that Gazifère  
6 has the necessary and reliable and accurate  
7 information about the pressure classification of  
8 its mains within the gas distribution network, and  
9 about customers who are being served of low, high  
10 and extra high pressure mains.

11 In our view, the proposed methodology  
12 supports and enhances the principle of cost  
13 causality given that under the proposed  
14 methodology, each customer class would specifically  
15 pay for the capacity-related assets that they used  
16 to receive service. Consequently, as previously  
17 mentioned, the company does not think it's  
18 necessary to delay the implementation into two  
19 thousand nineteen (2019).

20 Furthermore, we are aware that Gazifère is  
21 proposing to file a two-year cost of service  
22 application for two thousand nineteen (2019) and  
23 twenty twenty (2020) later this year. From our  
24 perspective, given the moderate impacts on  
25 customers, it would be more practical and



1 transparent to administer the full impact of this  
2 change to customers in two thousand eighteen (2018)  
3 as opposed to combining it with a two-year cost of  
4 service application.

5 Having said that, if the Régie's preference  
6 is to phase in the impact of the change in cost  
7 allocation methodology for mains capacity, it would  
8 be company's preference to fully implement the cost  
9 allocation change in eighteen ('18), but phase in  
10 the rate impact over the next two years. So, we  
11 have to do it in the cost allocation side fully,  
12 and then we could spread in the impact over the  
13 three years.

14 Note, however, that such an approach would  
15 erode the revenue to cost ratio based on the  
16 proposed methodology in two thousand eighteen  
17 (2018), but would provide us with the flexibility  
18 in the next two years to manage potential rate  
19 impacts, if needed.

20 (11 h 03)

21 Thank you, those are all of my comments.

22 Q. [70] Thank you, Mr. Kacicnik. I have no further  
23 questions. Je n'ai plus de questions.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Parfait, merci. Nous allons donc procéder au

1 contre-interrogatoire des membres du panel numéro  
2 2. Maître Cadrin pour l'ACEF de l'Outaouais.

3 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

4 Alors bonjour, maître Steve Cadrin pour l'ACEF de  
5 l'Outaouais.

6 Q. [71] Mr. Kacicnik, before we move on to other  
7 questions, can you just rephrase the last part of  
8 your testimony as to the phasing in or a two-year  
9 phase-in of the cost allocation method changes as  
10 to the impact on the tariffs. Just to make sure I  
11 understood you right because I'm trying to get  
12 everything right about this proposition, which is  
13 different from what it is in the file already.

14 A. The point I was trying to make is that cost  
15 allocation changes cannot be implemented halfway.  
16 Either you implement the change or you don't. What  
17 you can implement partially, it's the resulting  
18 rate impact. So, what I was saying is that if the  
19 Régie wants to proceed, and decides to proceed with  
20 the proposed change in cost allocation, then it  
21 would be preferred to implement it through cost  
22 allocation this year, but possibly spread the  
23 impact over the next years.

24 Q. [72] Thank you for that. Je vais revenir aux  
25 questions en français, je vais revenir à la

1           présentation globale du dossier tarifaire que vous  
2           avez faite tout à l'heure, présentation qui a été  
3           déposée avec le panel 1. À la page 3, et c'est en  
4           lien avec une question de madame la régisseur  
5           Pelletier pour le point numéro 5 sur la hausse  
6           tarifaire moyenne globale de un point un pour cent  
7           (1,1 %) ou de cinq cent soixante-sept mille dollars  
8           (567 000 \$).

9                        Donc, simplement, la question qu'on se  
10           posait à ce niveau-là c'est - excusez-moi, j'ai mis  
11           la question au mauvais endroit - si on reprend  
12           cette affirmation-là, on l'amène maintenant  
13           spécifiquement pour le Tarif 2, est-ce exact de  
14           dire que l'augmentation tarifaire serait de deux  
15           virgule quatre pour cent (2,4 %)? On parle  
16           d'augmentation tarifaire globale du Tarif 2. Et ça  
17           serait, évidemment, avec le changement de méthode  
18           que vous proposez.

19           A. Yes, your understanding is correct.

20           Q. **[73]** Alors que si nous prenons la même question  
21           avant le changement de la méthode d'allocation que  
22           vous proposez aujourd'hui, cette augmentation  
23           tarifaire moyenne globale serait de un virgule six  
24           pour cent (1,6 %), est-ce exact?

25           A. Yes, that's correct.

1 Q. [74] Et si je retourne à votre réponse antérieure  
2 où vous avez proposé tout à l'heure d'appliquer  
3 l'impact tarifaire peut-être sur deux années,  
4 comment vous voyez cette application sur deux  
5 années sur l'impact tarifaire face à ce qu'on  
6 montre ici.

7 A. The way we would see implementing this additional  
8 impact over the next years is that we would be  
9 taking the increment, or the difference between two  
10 point four (2.4) and one point six percent (1.6%)  
11 and then implement it over the next two years.

12 For example, I was speaking that the  
13 difference between the existing status quo  
14 methodology and the proposed, it's worth about  
15 eight dollars (\$8), and additional eight dollars  
16 (\$8) annually, or point eight percent (0.8%) on the  
17 total bill. So, it's almost like, if you think  
18 about it, that the next year, the customers would  
19 see another four dollar (\$4) increase, and then the  
20 following year, another four dollars (\$4) to bring  
21 them to the level that's proposed now.

22 Q. [75] So, fifty percent-fifty percent (50%-50%).

23 A. Yes.

24 Q. [76] Okay. Je vais faire référence, comme vous  
25 l'avez fait pour plusieurs des questions qui ont

1 été posées par maître Georgescu, au mémoire de  
2 l'ACEFO qui est la pièce C-ACEFO-0026 à la page 7  
3 et au sixième paragraphe plus précisément.

4 A. I'm afraid that the translation did not come  
5 through at all. There was just silence, no  
6 translation.

7 Q. [77] Okay. So, it's going to be the proof of the  
8 ACEFO, so ACEFO-0026, page 7, paragraph 6. Je vais  
9 prendre le double du temps pour les questions  
10 bilingues. Non, c'est une blague.

11 (11 h 07)

12 A. Yes we are looking at that evidence.

13 Q. [78] So I'm gonna read it in french since its in  
14 french. So is gonna be translated to you as I read  
15 it hopefully. And slowly.

16 Les coûts des conduites principales  
17 sont alloués pour une proportion de  
18 73 % en fonction de la capacité et  
19 pour le reste, soit 27 %, en fonction  
20 du nombre de clients.

21 Sur cette partie de phrase pouvez-vous me confirmer  
22 la compréhension de l'ACEFO, que la compréhension  
23 de l'ACEFO est exacte à l'effet que 27 % des coûts  
24 des conduites principales sont alloués sur la base  
25 du nombre de clients?

1 A. Yes that is correct. As the Régie may be aware  
2 there is a regulatory constraint were the cost of  
3 mains is first split between mains capacity and the  
4 portion of main that provide access to that  
5 capacity. So that later portion is allocated to  
6 customers classes based on the number of customers  
7 in each class and the capacity related class are  
8 allocated to each customer base on peak demand of  
9 each customer class. So yes your understanding is  
10 correct.

11 Q. **[79]** Pouvez-vous nous confirmer que comme les  
12 clients du tarif 2, résidentiels, représentent un  
13 peu plus de 92 % des clients et se voient alloués  
14 92 % donc de cette portion de 27 % des coûts des  
15 conduites principales? J'ai le même chat que  
16 monsieur Trahan dans la gorge. J'espère que vous  
17 m'avez pas transféré...

18 A. Yes that would be correct. If the number that you  
19 coted is from our evidences yes that's, that's  
20 correct.

21 Q. **[80]** The percentage of a tariff 2?

22 A. Yes.

23 Q. **[81]** It's 92.3% to be exact.

24 A. It does seem accurate thank you.

25 Q. **[82]** And it is our understanding that this

1 allocation does not change of this first 27% we're  
2 talking about for the main. It does not change  
3 whether we're talking about the old method or the  
4 actual method and the new method you are proposing  
5 today? Is that right?

6 A. Yes, that is correct. There is no change to that  
7 element or anything else. The only aspect that,  
8 that's effective by our proposed change is the  
9 mains capacity portion of cost allocation.

10 Q. **[83]** Thank you. Je retourne à la preuve de l'ACEFO  
11 toujours le même paragraphe, sixième paragraphe,  
12 deuxième partie du paragraphe :

13 L'ACEFO évalue les coûts relatifs à la  
14 capacité des conduites principales à  
15 environ 7 454 362 \$ et ceux relatifs  
16 au facteur client à environ 2 757 093  
17 \$, pour une valeur totale de  
18 10 211 455 \$. Cela représente 39,33 %  
19 du coût de Distribution de 25 963 500 \$  
20 prévu pour 2018.

21 Est-ce que vous avez, parce que vous avez regardé  
22 plusieurs parties de la preuve pour les commenter  
23 de l'ACEFO? Est-ce que vous avez regardé ces  
24 chiffres-là? Est-ce que vous êtes en accord avec  
25 les chiffres qui sont, qui y sont présenté?

1 A. Yes, we have verified your figures and they are  
2 correct and they would just observe, yes, the cost  
3 of mains capacity and the access component. These  
4 are large component of the overall distribution  
5 revenue requirement or cost to provide service to  
6 customers in a given year.

7 Q. **[84]** Je vais maintenant vous emmener à la réponse  
8 de Gazifère demande de renseignement numéro 2 de  
9 l'ACEFO. C'est la pièce B-0314 ou GI-45, document  
10 1, si vous préférez. Et ce sont les réponses qui se  
11 trouvent aux pages 10 et 11. Réponse 2.5 à 2.5.4.  
12 Vous êtes avec moi à la bonne référence ça va.

13 M. JEAN-BENOIT TRAHAN:

14 Oui.

15 Me STEVE CADRIN:

16 Q. **[85]** Vous me faites signe. Je vais reprendre les  
17 réponses et vous pourrez me confirmer aussi  
18 courtement ou longuement que nécessaire les  
19 questions, là, les réponses aux questions selon ce  
20 que je veux vous adresser à différents sujets. Ce  
21 que nous comprenons de la réponse 2.5 dans un  
22 premier temps, c'est que le choix de Gazifère  
23 d'utiliser des conduites à très haute pression  
24 était motivé par des considérations économiques, à  
25 savoir : limiter l'importance des travaux, le



1 nombre et la dimension des conduites utilisées pour  
2 desservir l'ensemble de la clientèle. Est-ce exact?  
3 R. Donc, je pense que je vais faire un beau discours  
4 de pression 101 que j'ai suivi il y a quelque  
5 temps. Alors lorsqu'on met en place des conduites  
6 de distribution de gaz naturel on a... chez nous,  
7 on a trois pressions, donc on a l'extra haute, la  
8 haute et la basse pression. La basse pression c'est  
9 le service qui s'en va dans la majorité des gens,  
10 donc qui se promène un peu partout. Ce qu'il faut  
11 comprendre, c'est lorsqu'on ajoute de la pression  
12 dans un tuyau est-ce qu'on va avoir une capacité de  
13 transport beaucoup plus importante pour des coûts  
14 qui deviennent moindres lorsque le besoin est  
15 important. Donc lorsqu'on fait, par exemple, on va  
16 appeler ça du transport de gaz naturel dans le  
17 réseau de Gazifère, bien on va plutôt installer des  
18 conduites à haute ou à extra haute pression puisque  
19 pour une dimension de, par exemple, douze pouces  
20 (12 po) en acier, on va démultiplier la quantité de  
21 gaz qu'on devrait mettre dans des tuyaux  
22 intermédiaires. Donc conséquemment, lorsqu'on fait  
23 le transport de gaz, on va nécessairement utiliser  
24 des conduites à haute ou très haute pression dans  
25 un objectif d'économie de coûts.

1                   Par la suite, normalement on va mettre en  
2 place des stations de dépressurisation qui vont  
3 permettre à ce moment-là de venir alimenter les  
4 conduites intermédiaires et qui vont donc aller  
5 desservir la clientèle qui, elle, est servie  
6 généralement au niveau de... de niveau  
7 intermédiaire au niveau des conduites, au niveau de  
8 la pression c'est-à-dire.

9                   Et pour finaliser il va y avoir même des  
10 régulateurs et donc des abaissements de pression  
11 qui vont être auprès de chacune des résidences ou  
12 des commerces, là, pour amener une pression encore  
13 inférieure une fois que le gaz entre dans la maison  
14 pour les besoins des équipements qui sont en place.

15                   Donc il y a comme quatre niveaux de  
16 pression, si on veut, chez nous, là. On a l'extra  
17 haute pression et la haute pression, qui servent à  
18 déplacer le gaz naturel et à alimenter certains  
19 clients qui ont des besoins importants en gaz  
20 naturel. Ensuite de ça, on s'en va vers les  
21 conduites intermédiaires qui, elles, desservent la  
22 majorité de la clientèle de Gazifère. Et par la  
23 suite, lorsqu'on s'en va chez le client, il y a  
24 encore une réduction de pression pour que leurs  
25 équipements fonctionnent.

- 1 Q. **[86]** Je m'en vais maintenant à la réponse 2.5.1.  
2 Gazifère indique que tous les clients et n'importe  
3 quels clients, dans le fond, pourraient  
4 théoriquement être desservis par des conduites à  
5 plus basse pression, mais que ça ne serait pas un  
6 choix optimal d'un point de vue économique. C'est  
7 bien ce qu'on doit comprendre de votre réponse  
8 2.5.1?
- 9 R. Tout à fait. Donc lorsque vous avez posé cette  
10 question, je suis allé m'informer auprès des gens  
11 qui gèrent les opérations chez Gazifère et, vous  
12 savez, on n'a pas de... on n'a pas d'entreprise  
13 chez nous de... par exemple, de... de fonderie ou  
14 des choses comme ça qui nécessitent une immense  
15 pression. Donc est-ce qu'il serait capable  
16 nécessairement d'être sur la conduite  
17 intermédiaire? La réponse : oui. Cependant, ce  
18 seraient des tuyaux énormes qui arriveraient chez  
19 certains clients et la pression serait  
20 excessivement minimale, donc il y aurait des  
21 risques de défaut si le moindre il avait des  
22 baisses de pression dans le cadre du réseau. Donc  
23 la conduite haute pression devient un minimum pour  
24 un certain nombre de clients. Et donc pour des  
25 raisons économiques, comme je le disais tantôt, on

1 déplace beaucoup plus de gaz dans un petit tuyau à  
2 haute ou à extra haute pression, donc on applique à  
3 ce moment-là ce type d'équipement pour ce qui est  
4 le transport et la desserte, là, de certains  
5 clients plus importants.

6 Q. **[87]** Je vais maintenant à la réponse 2.5.2. On  
7 comprend que les cent cinquante-quatre (154)  
8 clients qui sont raccordés directement à des  
9 conduites à très haute pression ne le sont pas en  
10 fonction de leurs caractéristiques de consommation,  
11 donc niveau de pression requis, volume, et caetera,  
12 mais uniquement pour des considérations  
13 économiques, encore une fois. C'est moins coûteux,  
14 notamment, d'installer des postes de détente dont  
15 vous venez de parler tout à l'heure, je ne vais pas  
16 refaire la même séquence, là, que d'implanter des  
17 sections de conduite à plus basse pression pour  
18 faire cette desserte-là. Est-ce que j'ai bien  
19 compris une partie de votre réponse de tantôt?

20 R. Oui.

21 Q. **[88]** Et une partie de la réponse de 2.5.2.

22 R. Oui, bien c'est le cas exception. C'est  
23 qu'habituellement, on dessert toujours la clientèle  
24 avec des conduites à basse pression, mais il vient  
25 un temps où, par exemple, un client va nous

1 demander d'être desservi et on est directement  
2 devant une conduite à très haute pression. Donc  
3 plutôt que de mettre une station de  
4 dépressurisation et un réseau à basse pression qui  
5 coûterait plus cher dans certains cas, donc à ce  
6 moment-là il va être décidé de mettre en place une  
7 station directement reliée pour ce client-là. Donc  
8 on va passer, on va vraiment dépressuriser de la  
9 haute ou très haute pression à la basse pression,  
10 mais même plus que ça, là, à la pression nécessaire  
11 au client. Donc c'est vraiment, là, une étape plus  
12 importante, si on veut, qui se fait. Donc ces cent  
13 cinquante-quatre (154) clients-là, ce sont ce type  
14 de clients-là, donc avec des stations  
15 personnalisées, là, qui permettent de dépressuriser  
16 la haute ou très haute pression pour les besoins de  
17 leurs équipements.

18 Q. **[89]** Dans le cas, de ces cent cinquante-quatre  
19 (154) clients-là, si j'en comprends bien, c'est  
20 le... j'allais dire en français le « driver », la  
21 décision c'est essentiellement la proximité, la  
22 localisation géographique, la proximité immédiate  
23 avec la portion du réseau déjà construite en très  
24 haute pression exactement?

25 (11 h 20)

1 R. Oui. Puis je peux peut-être donner juste un petit  
2 cas de figure. Récemment, il y a un client qui est  
3 venu nous rencontrer, on parle d'un client, c'est  
4 une espèce de client commercial, donc c'est le  
5 premier magasin sur un lot de magasins qui, lui,  
6 veut se brancher au gaz naturel. C'est un client de  
7 deux mille mètres cubes (2000 m3).

8 J'ai pas de réseau à basse pression en  
9 avant donc, pour nous, ça devient plus facile à ce  
10 moment-là de mettre en place une station de  
11 dépressurisation directe plutôt que de commencer à  
12 mettre une deuxième conduite à la longueur.

13 Dans certains cas, on va mettre une  
14 conduite à haute pression. On va mettre une  
15 conduite à pression intermédiaire lorsqu'il y a de  
16 la clientèle, par exemple, fréquemment sur une  
17 portion du territoire, les deux vont être au même  
18 endroit mais, bien sûr, à ce moment-là, on va les  
19 brancher directement sur la basse pression pour  
20 question d'économie de coût.

21 Q. [90] Dans ces cas-là, comme dans d'autres cas  
22 potentiellement dans le futur, selon la  
23 localisation géographique, la proximité d'une  
24 conduite à très haute pression, et sans égard aux  
25 besoins spécifiques du client, dans le fond, on le



1 ait d'énormes tuyaux qui arriveraient chez lui et  
2 il faudrait également s'assurer de maintenir la  
3 pression de ces tuyaux-là et, bien entendu,  
4 lorsqu'on déplace du gaz naturel, on perd de la  
5 pression en cours de route.

6 Donc, il y aurait probablement des  
7 obligations de rajouter des compresseurs ou des  
8 choses comme ça pour assurer une pression constante  
9 de ces clients-là. Donc, ça serait un autre design.

10 Mais je vous dirais, il y a des questions  
11 économiques mais si on veut les détailler, je  
12 dirais qu'il y a des implications géographiques  
13 aussi parce que bien des fois, la largeur de la rue  
14 ne sera même plus suffisante pour passer la  
15 grosseur du tuyau qu'il va falloir que tu passes.  
16 Donc, c'est vraiment, à un moment donné, tu n'as  
17 pas le choix, c'est une obligation d'aller vers ce  
18 type de tuyau de haute et très haute pression.

19 Q. [92] Finalement, à la réponse 254, Gazifère indique  
20 que :

21 La capacité de son réseau serait  
22 suffisante pour desservir sa clientèle  
23 interruptible en service continu si  
24 une telle demande lui est adressée.

25 Est-ce exact?



1 R. Tout à fait. Et je peux même, pour vous donner un  
2 plus grand éclairage, on évalue actuellement  
3 l'arrivée de Thurso qui représente quinze (15),  
4 dix-huit (18), vingt millions de mètres cubes  
5 (20 M m3) et il n'y a aucun problème d'alimentation  
6 d'un point de vue global sur les conduites  
7 actuelles.

8           Donc, un client interruptible de, notre  
9 plus gros est de neuf millions de mètres cubes  
10 (9 M m3) annuel, donc ici on parlerait, pour  
11 quelques jours, on interrompt uniquement de  
12 quelques jours donc il n'y a aucun problème.

13 Q. **[93]** Si je fais un pas en arrière, mais je  
14 reviendrai avec Thurso, vous m'avez donné cet  
15 exemple-là mais on y reviendra dans quelques  
16 instants, donc je vous posais la question pour la  
17 clientèle interruptible en service continu. Donc,  
18 la capacité du réseau serait suffisante pour les  
19 desservir, ce qu'on a mentionné ensemble, vous  
20 m'avez dit oui avec des explications  
21 complémentaires.

22           J'ajoute donc alors plus une question peut-  
23 être de compréhension, pourquoi au juste les  
24 quelques quatre-vingt-dix-neuf pour cent (99 %) des  
25 clients aux Tarifs 1 et 2 paieraient pour cette

1           capacité disponible mais pas le client  
2           interruptible du seul fait qu'ils sont absents à la  
3           pointe. Pouvez-vous m'expliquer la théorie derrière  
4           ça ou l'explication derrière ça, justification.

5           Mr. ANTON KACICNIK:

6           A. Well, although Gazifère may have enough capacity in  
7           their gas distribution network, the local network,  
8           to provide firm service both to current firm  
9           services as well as current interruptible  
10          customers. In other words, if interruptible is  
11          converted to firm today, apparently there is enough  
12          capacity in the system to accommodate that.

13                 Having said that, interruptible customers  
14          may be interrupted for reasons that are upstream of  
15          Gazifère system. In other words, for gas supply  
16          reasons. There could be an accident on upstream  
17          pipelines or some other constraint, right, and we  
18          cannot get enough gas into Gazifère's franchise  
19          areas. It would be in those circumstances that we  
20          would call curtailment as well.

21                 So, in other words, in peak or near peak  
22          conditions, these customers would be ordered to  
23          curtail, and they would need to get off the system  
24          in order to serve firm customers. So, the  
25          assumption in the rate setting process is that

1 these customers will comply with curtailment  
2 orders, and will not use capacity in peak or near  
3 peak conditions.

4 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

5 R. Et je ferais un petit complément, ça serait la même  
6 chose s'il y avait un problème local. Je vais juste  
7 laisser mon collègue avoir la traduction.

8 Donc, s'il y avait un problème dans le  
9 réseau local, par exemple, l'année dernière  
10 lorsqu'il y a eu les inondations, bien, si jamais  
11 il y avait eu des problèmes au niveau des amenées  
12 de gaz, donc les traversées de gaz et donc on  
13 aurait perdu des volumes, bien, nécessairement, ce  
14 sont les clients qu'on aurait débranchés les  
15 premiers ça aurait été eux.

16 S'il y a d'autres complications après c'est  
17 autre chose, mais si jamais on a des problèmes au  
18 niveau local et qu'on peut résoudre le problème par  
19 un arrêt de service de ces clients-là, c'est ce  
20 qu'on va faire en premier. Donc autant au niveau du  
21 upstream que dans le réseau de distribution, il y a  
22 un avantage à avoir des clients interruptibles que  
23 tu peux utiliser selon les différents événements,  
24 que ce soit la température mais qui peuvent être  
25 également des contraintes sporadiques ou

1 inattendues dans le réseau.

2 Q. [94] Donc pour bien comprendre votre réponse à deux  
3 volets en anglais et en français, avec deux  
4 personnes différents, pour être bien sûr de ma  
5 compréhension, l'interruptible peut être desservi  
6 en service continu ferme même en période de pointe  
7 actuellement et vous nous avez parlé de d'autres  
8 problématiques si je comprends qui pourraient  
9 arriver sur les réseaux que ça soit au niveau de  
10 l'approvisionnement gazier ou au niveau de  
11 problèmes plus locaux ou là il serait utile d'avoir  
12 recours à ces interruptibles-là pour qu'ils  
13 s'interrompent évidemment. De pas avoir de  
14 problématiques si les deux concordent, la pointe et  
15 la problématique que je viens de, les deux  
16 problématiques que je viens d'évoquer par exemple  
17 celle que vous m'avez fournies. Est-ce exact?

18 M. ANTON KACICNIK:

19 A. I believe so. An interruptible rate, the  
20 interesting conditions of interruptible rates  
21 specify that Gazifère or the company can order  
22 curtailment for whatever reason. It could be peak  
23 conditions such as a very cold day in the winter,  
24 it could be an emergency leak or something that  
25 they need to repair or something else, right. And

1 given that there is only four hours notice required  
2 for this customers that provides a lot of  
3 flexibility to Gazifère to manage its network.

4 The other point that I should mention is  
5 that although these customers could receive firm  
6 service, these are big industrial customers who  
7 held dual fuel capability on site and by providing  
8 them interruptible service we can take advantage  
9 and allowed them to benefit from that ability that  
10 they held on site to either shutdown the operation  
11 or switch to an alternative fuel during the  
12 curtailment or other issues.

13 Q. **[95]** Si je reviens à votre exemple, Monsieur  
14 Trahan, vous nous parliez de Thurso. À titre  
15 d'exemple là. Un le projet d'extension de réseau  
16 dont vous parlez tout à l'heure là. C'est un projet  
17 dont le coût est estimé à... est-ce que je me  
18 trompe environ treize (13) à quatorze millions  
19 (14 M) là au niveau des coûts de, d'extension?

20 M. JEAN-BENOIT TRAHAN:

21 R. À ce jour c'est ce qu'on prévoit oui.

22 Q. **[96]** Et puis ce projet, ce projet-là spécifiquement  
23 viserait le raccordement d'une trentaine de clients  
24 commerciaux institutionnels et peut-être quelques  
25 clients industrielles, de ce que j'en ai compris,

1 est-ce que c'est exact?

2 R. Oui.

3 Q. [97] Alors quelle proportion des coûts de ce projet  
4 d'extension de Thurso, dont vous avez donné  
5 l'exemple là, serait allouée aux clients du tarif 2  
6 exactement selon votre nouvelle allocation  
7 proposée?

8 R. Je, je vais laissé répondre monsieur Kacicnik mais  
9 à la base il va suivre le même processus que les  
10 autres coûts mais je laisse...

11 M. ANTON KACICNIK:

12 A. What would happen from a rate making perspective  
13 with this system expansion project in a cost of  
14 service rate making regime if you held this project,  
15 its capital cost is converted into an annual  
16 revenue requirement. So for example if we have a,  
17 let's say, twenty million dollars (\$20 M) capital  
18 expenditure project to extend the system to new  
19 customers. When you convert that to annual cost  
20 that needs to be recover from customers, that  
21 annual cost will reflect the cost of depreciation  
22 interest on long and short term debts and return on  
23 equity plus income taxes and that will be, lets  
24 say, roughly two million dollars (\$2 M) for a  
25 twenty million (\$20 M) capital expansion project.

1                   And then the two million dollars (\$2 M)  
2                   that would be part of Gazifère's annual revenue  
3                   requirement would be recovered in exactly the same  
4                   way as it's shown in our evidence showing the  
5                   proposed methodology for mains capacity. So we need  
6                   to flip to that evidence and tell you the  
7                   proportion that would be recovered from rate  
8                   customer, so if you give us a minute we may be able  
9                   to tell you that.

10                  (11 h 33)

11                         First of all, it's a little bit risky to  
12                         start doing these calculations on the fly, so I  
13                         proposed to exercise caution.

14         Q. **[98]** You proposed it. You proposed it but what  
15                         evidence exhibits are you referring to, what page  
16                         exactly just to make sure which document...

17         A. I'm looking at Exhibit GI-42, Document 1, page 11,  
18                         looking at Table 6. First of all, some of that  
19                         newly built network, of course, it has a customer-  
20                         related component to it, you know, the seventy-  
21                         three (73) versus twenty-seven percent (27%) that  
22                         they spoke about, so some of that would be  
23                         considered customer-related mains, and then, what's  
24                         left for the capacity-related, if you look at that  
25                         table, you would see that fifty-three percent (53%)

1 of capacity-related would be allocated to rate to  
2 customers under the new methodology versus forty-  
3 eight point five percent (48.5%) under the existing  
4 methodology.

5 So, that's an increase of roughly four  
6 point five percent (4.5%) in terms of allocation  
7 factors. It's not four point five percent (4.5%),  
8 it's just they're increasing the allocation  
9 percentage, not rate impact. Rate impact, I would  
10 not, I just cannot calculate it on the fly.

11 Q. [99] I understand, but they would... If I  
12 understand you correctly, they would... I'm sorry.  
13 Allez-y, Monsieur Trahan.

14 A. Jean-Benoît just reminded me that it's not only the  
15 cost that will be added to Gazifère's system, but  
16 also new customers and volumes. So, in the  
17 derivation of rates, we would need to look at how  
18 much more revenue we would get from new customers  
19 and new volumes. So, there would be an increase at  
20 revenue, set existing rates, as it's called in cost  
21 of service rate making.

22 Q. [100] So, putting the specific numbers aside, so  
23 you can put down your glasses and talk with me  
24 instead of going to the exhibit itself. As I  
25 understand it, Tariff 2 clients, which are



1 residential clients, would be impacted in some way  
2 by this extension for Thurso, say for example,  
3 although they do not benefit from that because  
4 there's no residential client involved in that  
5 extension of the network. Is that right, or am I  
6 getting it wrong?

7 A. At Gazifère as well as other utilities, we are  
8 applying postage stamp rate making, which means  
9 that the cost of a system expansion like that, or  
10 system reinforcement would be recovered across all  
11 customers. So, it's correct to say that Rate 2  
12 clients will be impacted. But by how much, it's not  
13 known until they close that project into servicing  
14 to rate base, and have the actual revenue  
15 requirement available, as well as the old-new  
16 customer growth data and new volumes that this  
17 project will serve.

18 So, the ultimate impact will be a function  
19 of both the cost that will be added as well as  
20 customers and volumes that will be added. And I  
21 understand that a lot of industrial volume will be  
22 added, right, both demand volume as well as annual  
23 volume, so that will help soften the impacts for  
24 everybody on the system.

25 Q. [101] Over the years, not on a single year. So,

1 over the years, we'll build it, and then we'll be  
2 charged for it...

3 A. It will...

4 Q. **[102]** ... and Tariff 2 clients will not be held  
5 harmless of that extension, which does not benefit  
6 any residential client for so many years.

7 A. The way I understand this expansion is it's, first  
8 it will serve industrial clients, so those  
9 customers and volumes will come onto the system  
10 right away, and then, other loads, like commercial  
11 and residential, may be added later on.

12 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

13 R. L'analyse que vous faites, c'est une analyse  
14 séquentielle et - juste permettre encore une fois à  
15 mon collègue...

16 Q. **[103]** Oui, pour la traduction de votre réponse.

17 R. Il ne faut pas le voir de cette manière-là, il faut  
18 le voir plutôt dans une analyse globale. Donc, vous  
19 parlez de l'allocation des coûts, vous me dites  
20 « Combien de coût va être associé au Tarif 2 dans  
21 le cadre de ce mouvement-là? ». Alors, il y a des  
22 coûts qui vont être ajoutés dans le cadre de notre  
23 coût de service mais aussi des volumes qui vont  
24 être ajoutés et aussi des clients.

25 Ce qui veut dire qu'il y a une portion des

1 actuels coûts qui sont alloués au Tarif 2 qui vont  
2 devenir alloués au Tarif 5 ou 9, dépendamment de  
3 quel type de tarif ce client-là sera, et,  
4 comparativement, il y a des coûts du nouveau projet  
5 qui vont être alloués au tarif résidentiel qui ne  
6 l'avait pas avant.

7           Donc, c'est toute cette gymnastique-là qui,  
8 aujourd'hui, quand vous dites « Ça va être quoi  
9 l'impact sur la clientèle du Tarif 2? » je ne suis  
10 pas capable, moi, de vous le dire. Puis je ne pense  
11 pas que monsieur Kacicnik aussi est en mesure de le  
12 faire.

13           Est-ce qu'il va y avoir plus de coûts  
14 alloués au Tarif 2 avant qu'après? Ça va dépendre  
15 des impacts des volumes, des impacts des additions  
16 de coûts, et cetera. Et c'est l'ensemble du modèle,  
17 lorsqu'il sera complètement complété, qu'on sera  
18 capables de le voir.

19           Donc, il ne faut pas le regarder d'une  
20 manière séquentielle en disant « Je fais une  
21 extension de réseau, j'aurai juste des clients  
22 industriels donc, conséquemment, je vais avoir des  
23 coûts qui vont être alloués au Tarif 2 parce qu'ils  
24 ne seront pas là. ». C'est pas comme ça que ça va  
25 se passer dans la réalité au niveau de l'allocation

1 des coûts.

2 Maintenant, l'autre élément que vous  
3 regardez, vous dites « Il n'y aura pas de clients  
4 résidentiels. ». Bon, le projet n'a toujours pas  
5 été déposé, là. On y travaille, on espère qu'un  
6 jour il va se déposer. Mais si jamais il est  
7 déposé, il va y avoir des clients commerciaux dès  
8 le départ qui vont être présents. Il y aura  
9 quelques clients résidentiels qui seront présents  
10 et il y aura également le futur de la clientèle  
11 résidentielle sur place qui pourra bénéficier, une  
12 fois que le réseau sera sur place, qui s'ajoutera  
13 également au réseau.

14 Donc, c'est dans ce mouvement-là dans le  
15 cadre d'une analyse où, chez nous, ce qu'on regarde  
16 c'est les coûts moyens, bien, ce sont des coûts  
17 moyens qu'on ajoute et donc, conséquemment, ça  
18 vient ajuster globalement sur l'ensemble du  
19 territoire pour tout le monde. Mais il ne faut  
20 vraiment pas le regarder en mode séquence, il faut  
21 le regarder d'un mode global, l'ajout, donc pas  
22 uniquement l'aspect des coûts mais l'aspect des  
23 volumes également va venir jouer sur tous les  
24 facteurs d'allocation.

25 Q. [104] Je vais vous référer maintenant, bien, en

1 fait, je pense que j'étais encore dans la demande  
2 de renseignements numéro 2 de l'ACEFO mais peut-  
3 être que je m'y suis perdu dans la discussion.

4 B-0394 et à la page 13, réponse 2.7, je  
5 traduis peut-être librement la réponse où on  
6 parlait, vous en avez parlé tout à l'heure,  
7 Monsieur Kacicnik, notamment sur le cinquante-cinq  
8 mille dollars (55 000 \$) de correction a posteriori  
9 des revenus générés par le Tarif 9.

10 Mais on se comprend, juste pour valider  
11 avec vous les chiffres, je pense que vous en avez  
12 parlé tout à l'heure, qu'avant d'effectuer cette  
13 correction de cinquante-cinq mille dollars  
14 (55 000 \$) a posteriori, avec la nouvelle méthode  
15 d'allocation, on aurait le ratio qui passerait de  
16 point soixante-cinq (0,65) à point vingt-quatre  
17 (0,24). Est-ce exact?

18 Mr. ANTON KACICNIK:

19 A. Yes, that's correct.

20 Q. **[105]** Et regardant le choix de la nouvelle méthode  
21 d'allocation, pouvez-vous nous expliquer comment ça  
22 améliore, justement, cette nouvelle méthode, le  
23 ratio revenu-coût par rapport aux résultats  
24 produits par la méthode actuelle. Comme on vient de  
25 le voir, la démonstration pour le Tarif 9 va dans

1 le sens contraire.

2 A. Can you repeat the question? The translation just  
3 didn't come.

4 Q. **[106]** Sure.

5 A. I heard it, but it wasn't completely clear.

6 Q. **[107]** Je m'excuse si je suis allé trop vite pour la  
7 traduction. On vient de voir que le Tarif 9, le  
8 ratio était impacté à la baisse à point vingt-  
9 quatre (0,24) plutôt que point soixante-cinq (0,65)  
10 par le passé, avant la correction de cinquante-cinq  
11 mille dollars (55 000 \$) dont nous avons déjà parlé  
12 avec la nouvelle méthode d'allocation. Ça va?

13 A. Yes.

14 Q. **[108]** I'll sequence it, if it's okay. Expliquez-  
15 nous comment Gazifère peut soutenir que la nouvelle  
16 méthode d'allocation proposée aurait pour effet  
17 d'améliorer le ratio revenu-coût par rapport aux  
18 résultats produits par la méthode actuelle. Dans  
19 les circonstances, on voit que c'est plutôt l'effet  
20 inverse, notamment pour le Tarif 9.

21 (11h45)

22 A. Alright we are ready to respond to your question.

23 Q. **[109]** Yes, thank you.

24 A. Like in terms of the proposed cost allocation  
25 methodology if that shift away from Gazifère

1 contract Rate 5 and 9 towards Rate 2 mostly and for  
2 Rate 9 this methodology has moved a lot of costs  
3 away from the class which would result in both very  
4 large rate decrease as well as a reduction in the  
5 revenue to cost ratio, so when we look at that we  
6 took a pause and then we said we should at least  
7 bring Rate 9 back to what they had last year which  
8 was zero point six five (0.65) or better was still  
9 being able to provide them with a rate decrease in  
10 eighteen (18) versus seventeen (17).

11 Q. **[110]** That I understood. But the proposed method  
12 should be better, it should take into account, you  
13 know, the cost, the allocation of the cost towards  
14 each kind of customer?

15 A. Yes, agreed.

16 Q. **[111]** And in this case your proposed method goes  
17 the opposite way, let's say, for Tariff 9. How is  
18 that an improvement on the method allocation, the  
19 allocation method? I'm asking it in English maybe  
20 my words are not right but I'm trying to be as  
21 specific as I can.

22 A. The fifty thousand (55000) is the rate design  
23 adjustment that we chose to make. If we were only  
24 looking at cost allocation study on its own, right?  
25 Then, then we would need to match what's being

1 allocated to Rate 9 and the revenues. I think we  
2 would have even a bigger disparity then what we  
3 have now.

4 Q. **[112]** So you're comparing the existing method and  
5 the proposed method when you're talking to me right  
6 now or you just saying that without the adjustment  
7 there would be a bigger problem?

8 M. JEAN-BENOIT TRAHAN :

9 R. En fait ce que je comprends que monsieur Kacicnik  
10 tente de dire, je tente de prendre des détours pour  
11 lui permettre de mettre ses oreilles.

12 Q. **[113]** Peut-être que je vais mieux comprendre avec  
13 votre terminologie Monsieur Trahan.

14 R. Je vais essayer, peut-être qu'en français peut-être  
15 que ça peut aider. Mais ce que monsieur Kacicnik  
16 dit c'est qu'on fait l'allocation des coûts c'est  
17 une chose. L'ajustement qui vient de cinquante-cinq  
18 mille dollars (55 000\$) par la suite est une  
19 ajustement dans l'aspect tarifaire. Donc on regarde  
20 ce qui se passe au niveau de l'allocation des coûts  
21 on dit : Ha on est rendu ici et on dit est-ce que  
22 c'est normal de charger uniquement par exemple  
23 point vingt-quatre pour cent (0,24 %) des coûts au  
24 tarif 9. On a dit : Non, c'est pas, c'est pas  
25 correct. Alors c'est à ce moment-là que monsieur



1 Kacicnik dit on a fait une pause, on s'est dit  
2 qu'est-ce qu'on fait cette année et puis bien ce  
3 qu'on a fait c'est qu'on s'est dit on va se ramener  
4 au moins au même niveau que la méthode actuelle  
5 aurait donné, qui est le point soixante-cinq  
6 (0,65). ..

7 Q. **[114]** Ça je comprends.

8 R. ...qui a mené à un cinquante-cinq mille (55 000)  
9 d'ajustement. Maintenant quelle sera l'année  
10 prochaine les ajustements à venir? On peut imaginer  
11 qu'on va continuer à rechercher à s'améliorer et à  
12 tendre vers le 1 pour l'ensemble des tarifs tout  
13 comme le 9, tout comme pour les autres tarifs. Mais  
14 il ne faut pas voir ici que le cinquante-cinq mille  
15 (55 000) est lié à l'allocation des coûts. Le  
16 cinquante-cinq mille (55 000) est lié à  
17 l'ajustement tarifaire...

18 Q. **[115]** Oui.

19 R. ... tout en prenant en considération les résultats  
20 du changement de méthode.

21 Q. **[116]** Et ma question peut-être pour la poser en  
22 français, peut-être que je vais la poser mieux de  
23 cette façon-là. Si on me propose une nouvelle  
24 méthode d'allocation des coûts le résultat que ça  
25 me donne va m'amener déjà près, plus près de notre

1 ratio de 1 que dans le passé. Si on a une bonne  
2 méthode d'allocation des coûts on se rapproche de  
3 mettre les coûts dans les bonnes catégories, dans  
4 les bons tarifs. Et donc il y a moins d'ajustements  
5 nécessaires ex post.

6 R. Absolument pas.

7 Q. **[117]** Pas du tout? O.K.

8 R. Puisque lorsqu'on fait l'allocation des coûts on  
9 regarde pas ce qui se passe au niveau des tarifs.  
10 Donc je change des coûts dans mon allocation des  
11 coûts, mes tarifs sont toujours les mêmes.

12 Q. **[118]** Bien sûr.

13 R. J'ai un impact, j'ai un écart de coûts qui se crée  
14 à ce moment-là. Donc c'est pas parce que je change  
15 mon allocation des coûts que je vais tendre à  
16 m'améliorer tous mes tarifs vers 1. C'est un  
17 exemple très patent ici où le changement dans  
18 l'allocation des coûts a fait bouger des coûts d'un  
19 groupe à un autre et donc certain groupe se sont vu  
20 diminuer leur ration, d'autres ont vu augmenter  
21 leur ratio par l'exercice d'allocation des coûts et  
22 non par l'exercice des tarifs. Par la suite on  
23 vient faire un ajustement tarifaire qui va tenter  
24 de nous emmener vers où on veut s'en aller. Donc  
25 c'est deux éléments complètement séparés ici là.

1 M. ANTON KACICNIK:

2 A. If I may add to this response?

3 Me STEVE CADRIN:

4 Sure.

5 A. If we were setting rates strictly on the outcome of  
6 the cost allocation study then we would need to  
7 adjust rates for Rate 2 customers upwards by about  
8 1.2 some million dollars to bring them to a revenue  
9 of cost ratio 1. And for example Rate 1 would  
10 decrease by 1.2 million Rate 9 would need to  
11 increase actually to bring them to revenue to cost  
12 ratio 1. So the cost itself year over year move  
13 quite a bit so if you didn't held the rate design  
14 process but you would strictly rely on the cost  
15 allocation result you would have more fluctuation  
16 or volatility in year over year rate impacts. It's  
17 my understanding that it's precisely for that reason  
18 that our rate design process here at Gazifère  
19 approved by the Régie first allocates the  
20 deficiencies or sufficiencies on rate base and then  
21 ask us O.K. stop now, look at the results and make  
22 any adjustments as needed. Right.

23 And actually the process itself is very  
24 transparent because we even tell you in our  
25 evidence, we even tell you the amount of the

1 adjustments that we made. Right. We are completely  
2 above board, fully transparent because one way  
3 would be to just tell what the rates are and rate  
4 impact without walking you through the entire  
5 process that we go through to set rates or propose  
6 rates for the test year.

7 (11 h 52)

8 Q. **[119]** Just one second please.

9 A. And another point I would make...

10 Q. **[120]** Sorry, I thought you had finished. It's okay.

11 A. Another point I would like to make about Rate 9,  
12 prior to last year, it was only Rate 2 customers  
13 who were not recovering all of their allocated  
14 costs, meaning that all other customer classes here  
15 at Gazifère were providing subsidy to Rate 2.

16 Last year, in two thousand seventeen (2017)  
17 case, we discovered we had an error in the way load  
18 balancing charges were designed for Rate 9. So, to  
19 correct for that, that was a large increase, to  
20 correct for that, and not to let their bills go up  
21 enormously, we decreased their distribution rates,  
22 and that's why you see now they're under-  
23 contributing, and this was for the first time, this  
24 happened last year because of that issue. But, as  
25 Jean-Benoît mentioned, in future years, we'll be

1 looking to bring them back to revenue to cost ratio  
2 1.

3 But in terms of the amount of subsidy  
4 that's provided between customer classes, you can  
5 go to our cost allocation exhibits, for example,  
6 let's go to GI-42. If we go to GI-42, Document 2.1,  
7 page 1, it's the table that shows you the results  
8 of the cost allocation study, that's at line item  
9 number 2, proposed revenue set; line item number 1,  
10 base on proposed rates; and then, at line item  
11 number 3, you can see over/under contributions.

12 So, for Rate 2, residential customers, you  
13 can see that they're under-contributing as compared  
14 to their allocated costs by a tune of one point two  
15 six million dollars (\$1.26 M). Rate 9 that we just  
16 discussed is under-contributing by forty-six  
17 thousand (46,000). For example, Rate 1 is over-  
18 contributing by one point one percent (1.1%), like  
19 one point one million (1.1 M) roughly.

20 So, everything is there. So, this is the  
21 type of stuff that we are looking at when we are  
22 making our decisions about whether or not to make  
23 adjustments to revenues or not.

24 Q. [121] But I don't want to argue anymore with you on  
25 that subject because I was talking about the

1 allocation method change that you're proposing. We  
2 should reflect more the correct allocation to each  
3 tariff before you go and move to your second step,  
4 which is rate making design.

5 So, maybe I'm not getting it right, so I'll  
6 let Mr. Blain explain it when he gets to his  
7 evidence if there's a problem there. But I  
8 understand you bring me back all the way, and you  
9 show me a table. We correct that, and Tariff 2 are  
10 whichever amount under what they should provide is  
11 basically what you're saying right now. That's the  
12 part of the rate design, after rate design you're  
13 talking to me about.

14 But the change of the allocation method,  
15 behind the allocation method change, it should be  
16 an improvement to the allocation of costs to each  
17 kind of client, each category of client, is that  
18 right?

19 A. Yes.

20 Q. [122] Okay.

21 A. And I will still stand behind our statement that  
22 this proposed approach does improve cost causality  
23 because it is a very more detailed data, accurate  
24 data, reliable, reputable data, so it's better  
25 reflecting the cost to serve customers that are

1 served by different pressure categories of mains.

2 Q. **[123]** What are the downside? You talked about the  
3 upsides of that method, what are the downside would  
4 you say of that new method? Are there any?

5 A. The method is solid and sound and it's repeatable.  
6 I think it's quite fantastic of Gazifère to hold  
7 that kind of information. Like we were not really  
8 aware that Gazifère was keeping track of how they  
9 serve customers, and to hold that information which  
10 now enables us to do this improvement in allocating  
11 the mains' capacity cost to customers.

12 Q. **[124]** So, there's no downside, there's no  
13 improvements to be made over the future? Nothing to  
14 track in the future? Just moving forward with this  
15 new methodology?

16 A. I cannot foresee anything at the moment because  
17 even their existing methodology, it's also sound.  
18 If you don't hold the data that Gazifère has about  
19 specific customers being served of different  
20 components of the system, then the existing  
21 methodology is sound, right? You really need to  
22 hold like a good, reliable, accurate set of data to  
23 be able to improve your approach, and they have it.  
24 If they didn't have data, then I would sit here and  
25 say, "Yes, the existing methodology is sound, based

1 on what's available to do cost allocation."

2 Q. **[125]** Je vais juste vérifier s'il me restait une  
3 question. I understand you testified to that effect  
4 prior to me questioning you that the actual method  
5 has been in place and used for a number of years,  
6 to use the same expression that you used before, is  
7 that right? Do you know how many years, or range of  
8 years?

9 A. We don't have the date when that methodology was  
10 first approved by the Régie in our evidence. I  
11 think I appeared in front of the Régie for the  
12 first time in the two thousand and five (2005)  
13 case. It was definitely used then, and probably a  
14 few years before that. So that, I think, at least,  
15 gives you some feel about how long that methodology  
16 was used.

17 Q. **[126]** And to go forward with your answer you  
18 provided me just moments ago as to what you knew,  
19 or did not know about Gazifère's, let's say,  
20 sophistication of knowing each client and each  
21 allocation, two years ago we've discussed this  
22 allocation method, we revised that allocation  
23 method, that old allocation method. You don't seem  
24 sure.

25 A. Now, I understand what was going on. So, as you may



1 recall, Gazifère operated under incentive  
2 regulation, a formula-based incentive regulation  
3 for ten (10) years...

4 Q. **[127]** Uh, huh.

5 A. ... from two thousand six (2006) through two  
6 thousand fifteen (2015). So, two thousand sixteen  
7 (2016) was their first cost of service year,  
8 rebasing year.

9 Q. **[128]** Yes.

10 A. When they were in incentive regulation, cost  
11 allocation was still done, but details were not  
12 filed. So, in two thousand sixteen (2016), we filed  
13 the full-blown cost allocation study as one should  
14 in a cost of service-type year. So, it's really  
15 that it was again presented on the public record,  
16 but no changes, at least no changes to capacity  
17 allocation were proposed at that time.

18 Q. **[129]** But we revised, well, not revised, but we  
19 talked about it, the whole thing, the whole  
20 allocation method in two thousand sixteen (2016),  
21 that's what I was referring to. So...

22 A. Yes. The entire cost allocation study was filed,  
23 and reviewed and examined in that case.

24 Q. **[130]** That's right. And there were no proposed  
25 changes, proposed change, at the time about the

1 main allocation at all. The proposed change you're  
2 making today, what happened in two thousand sixteen  
3 (2016), and between two thousand sixteen (2016) and  
4 now, now not being now, but being last year when we  
5 discussed about this proposed, or there could be a  
6 new way. What changed? What's the sudden urgency to  
7 move towards a new method?

8 A. It was actually in last year's case, two thousand  
9 seventeen (2017) case...

10 Q. **[131]** Exact.

11 A. ... it was one of the interveners, I think  
12 interveners representing Industrial Gas Users  
13 Association...

14 Q. **[132]** Uh, huh.

15 A. ... IGUA, they asked questions to Gazifère about  
16 what kind of data they have available about their  
17 customers being served of different component of  
18 the system, and Gazifère was able to produce the  
19 data. So, once we realised that the data is  
20 available, it's accurate, it's reliable,  
21 repeatable, then that, now, landed like a jump-off  
22 or a starting point to propose this new  
23 methodology.

24 Q. **[133]** So, IGUA's questions, you discovering that  
25 you have the data on site, and now, looking at that

1 data, and applying it, basically.

2 A. Yes. Without this data, you couldn't do this.

3 Q. **[134]** But you had it before. You had it all along.

4 A. They had it, but, you know, people who had the  
5 data, they probably didn't know how it can be used  
6 right, so...

7 Q. **[135]** Okay.

8 A. So, once you become aware of it, then you know that  
9 you can improve cost causality by a new approach.  
10 We told the Board that the data could be used for a  
11 new approach, and then, the Board, the Régie  
12 instructed us in two thousand seventeen (2017) case  
13 to bring forward a proposal that they can have a  
14 look.

15 Q. **[136]** I read that.

16 A. And it was our understanding to do it two ways: the  
17 way I testified in my opening comments, do a status  
18 quo run, no changes; and then, do another set of  
19 evidence with the change so they could see clearly  
20 what the differences are, and so forth.

21 Q. **[137]** Okay. Monsieur Trahan vous voulez ajouter  
22 quelque chose, donc on y va avec les écouteurs,  
23 traduction.

24 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

25 R. Donc, vous parlez d'urgence. Ce qu'il faut bien

1 comprendre c'est qu'en allocation de coût, on doit  
2 appliquer, on doit améliorer la méthodologie  
3 lorsque l'occasion se présente. Il n'y a pas  
4 d'urgence. L'urgence, si vous voulez en traiter,  
5 c'est dans la proposition tarifaire qui découle,  
6 notamment, des changements dans l'allocation de  
7 coût. C'est là que vous pouvez dire « Bien,  
8 écoutez, moi je ne veux pas suivre ces nouveaux  
9 résultats-là, je ne suis pas prêt à ce qu'on change  
10 les tarifs aussi rapidement qu'il est proposé. ».  
11 Ça, vous pouvez parler d'urgence à cet égard-là si  
12 vous le voulez.

13 Mais au niveau de l'allocation des coûts,  
14 c'est pas que c'est une urgence, c'est un devoir de  
15 faire les choses le mieux possible. L'allocation de  
16 coût c'est un travail qui est à long terme, qui est  
17 perfectible et qu'on doit améliorer lorsque  
18 l'occasion se présente. Et c'est ce qu'on propose  
19 simplement cette année suivant une découverte qui  
20 est apparue l'année dernière.

21 Q. [138] Ça complète notre lignée de questions, je  
22 vous remercie pour vos réponses. Merci à la Régie.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci, Maître Cadrin. Alors, ça a été un petit peu  
25 plus long que prévu, nous allons donc prendre notre

1 pause lunch maintenant. De retour à treize heures  
2 quinze (13 h 15) et nous allons poursuivre avec le  
3 contre-interrogatoire des membres du panel 2 avec  
4 maître Neuman pour SÉ-AQLPA. Merci et bon lunch.

5 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

6 REPRISE DE L'AUDIENCE

7

8 (13 h 19)

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maître Neuman, à vous la parole.

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Merci Madame la Présidente. Mesdames les  
13 Régisseuses. J'en profiterais pour saluer madame la  
14 régisseuse Pelletier, puisque nous avons reçu un  
15 avis dans un autre dossier nous informant de votre  
16 retraite prochaine. Donc, en tout cas, ça a été  
17 très agréable pendant les... J'ai eu la joie de  
18 vous avoir pendant les deux périodes où vous étiez  
19 ici, donc...

20 Mme LOUISE PELLETIER :

21 Peut-être vous c'est une joie, vous êtes un  
22 intervenant, mais peut-être certains assujettis  
23 disent pas la même chose. Alors, le pourquoi des  
24 cheveux blancs qui transparaissent. Ça va avec la  
25 retraite. Merci Maître Neuman.

1 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

2 On soumet aussi de bons mots pour vous, malgré  
3 qu'on était un assujetti.

4 Mme LOUISE PELLETIER :

5 Vous êtes pas choqué, c'est une bonne affaire.

6 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Mais il a déjà été un intervenant. Alors, bonjour  
8 aux membres du panel, Dominique Neuman pour  
9 Stratégies énergétiques et l'AQLPA.

10 Q. **[139]** Pour mes questions, je vous inviterais à  
11 avoir devant vous un tableau, mais en fait, un  
12 tableau qui provient de Gazifère, mais que nous  
13 avons reproduit à notre rapport en preuve qui est  
14 la pièce SÉ-AQLPA-3, Document 1, qui est aussi C-  
15 SÉ-AQLPA-0033, et le tableau se trouve à la page  
16 qui porte le numéro 9. C'est un tableau de Gazifère  
17 qui, d'ailleurs, a également été cité un peu plus  
18 tôt aujourd'hui dans une des réponses du panel.

19 R. C'est le tableau avec les différents types de  
20 projets, là?

21 Q. **[140]** Non, c'est le tableau avec, comment ça  
22 s'appelle, « Revenue to Cost Comparison », 'revenue  
23 to cost' entre les différents tarifs.

24 R. O.K. Nous l'avons, merci.

25 Q. **[141]** D'accord. Ma première question préliminaire

1 est adressée à monsieur Trahan. Donc, ma première  
2 question préliminaire est adressée à monsieur  
3 Trahan. Je vous inviterais à confirmer que cela a  
4 été depuis plusieurs années, et cela continue  
5 d'être, un des objectifs de Gazifère dans la  
6 fixation de ses tarifs de réduire  
7 l'interfinancement entre les classes tarifaires et  
8 de continuer de travailler à cette réduction  
9 d'interfinancement.

10 Mr. ANTON KACICNIK:

11 A. Yes, that's the case.

12 Q. **[142]** O.K. Et cela fait plusieurs années que vous  
13 travaillez à essayer de réduire les écarts, donc de  
14 ramener le plus proche de 1 le 'revenue to cost  
15 ratio' de chaque classe tarifaire, est-ce que c'est  
16 bien ça?

17 A. Yes. We have been proposing small improvements for  
18 a number of years now, yes.

19 Q. **[143]** O.K. Et nous, c'est-à-dire Stratégies  
20 énergétiques et l'AQLPA, nous vous avons appuyés  
21 là-dessus et nous vous avons encouragés à continuer  
22 dans ce sens.

23 Je vais élaborer un peu à partir d'un  
24 échange qui a eu lieu un peu plus tôt ce matin avec  
25 un autre intervenant qui vous interrogeait, bien,

1 sur ce tableau et sur l'effet qu'avait eu la  
2 nouvelle méthodologie d'établissement du coût de  
3 service.

4 Il y a peut-être eu un malentendu et je  
5 vais essayer de vous poser les questions pour vous  
6 amener à clarifier ce malentendu. Le malentendu  
7 était peut-être du côté de l'intervenant qui vous a  
8 posé les questions tout à l'heure à l'effet que le  
9 fait qu'avant le réajustement de cinquante-cinq  
10 mille dollars (55 000 \$), qu'avant cela, le  
11 'revenue to cost ratio' du tarif 9 serait tombé à  
12 zéro vingt-quatre (0,24).

13 Ce que cela révèle, ce que cela nous dit,  
14 c'est que ça illustre que la réalité de  
15 l'interfinancement du tarif 9 était plus grande que  
16 ce qu'on avait calculé auparavant puisque, avec une  
17 meilleure méthodologie de calcul du coût de  
18 service, on réalise qu'on n'était pas à zéro  
19 soixante-cinq (0,65) comme ratio avant, qu'on était  
20 à zéro vingt-quatre (0,24). Est-ce que c'est  
21 correct de comprendre les choses comme ça?

22 A. What we can say for certain is that if revenue to  
23 cost ratio for 8-9 remained at zero point two four  
24 (0,24), then other customers, other rate classes  
25 would need to provide a higher level of subsidy to



1 rate 9 customers, then after adjusting their  
2 revenue upwards by fifty-five thousand (55,000), I  
3 think that's, if I understood your question  
4 correctly, so...

5 (13 h 25)

6 Q. **[144]** Ma question, c'est de demander que si  
7 l'interfinancement avant le cinquante-cinq mille  
8 dollars (55 000 \$) de réajustement pour le tarif 9  
9 et plus commence, c'est-à-dire si le ratio devenait  
10 zéro vingt-quatre (0,24), c'est que ça nous révèle  
11 que l'interfinancement réel du tarif 9 était plus  
12 grand que l'on avait calculé auparavant. C'est  
13 parce qu'on avait mal calculé l'allocation du coût  
14 de services avant qu'on arrivait à une impression  
15 que ce taux était plus élevé, mais la réalité du  
16 nouveau mode de calcul nous dit que c'est zéro  
17 vingt-quatre (0,24) avant le réajustement de  
18 cinquante-cinq mille dollars (55 000 \$).

19

20

21 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

22 R. Ce qu'il faut voir, là, c'est qu'il faut faire...

23 Je vous amènerais à GI-40, Document 2.1 et à la GI-

24 42, Document 2, où on va voir qu'au niveau des

25 coûts, le coût de service de deux cent quatre-

1 vingt-neuf mille dollars (289 000 \$), excusez,  
2 c'est document 2.1, page 2 de 2.

3 Mme LOUISE PELLETIER :

4 Q. [145] Oui. Monsieur Trahan, si vous me permettez,  
5 pouvez-vous répétez ces sections-là, s'il vous  
6 plaît?

7 R. Oui, la GI-40, Document 2.1, page 2 de 2, avec la  
8 GI-42, Document 2.1. Donc, si on prend la ligne 2,  
9 qui est le coût de service, on voit que l'allocation  
10 du coût dans la méthodologie actuellement en place  
11 indiquait que les coûts étaient de deux cent quatre-  
12 vingt-neuf mille dollars (289 000 \$) pour le tarif 9  
13 et que ceux-ci tombent à cent trente-deux virgule  
14 trois mille... donc cent trente-deux mille dollars  
15 (132 000 \$), pour ce même tarif 9. Donc, le  
16 changement de méthodologie de l'allocation de coûts,  
17 les revenus c'est autre chose, là, quand on parle de  
18 changement de l'allocation de coûts, on voit la  
19 réduction des coûts qui sont alloués au tarif 9.  
20 Ensuite, il y a le phénomène des revenus dont on  
21 voit qu'il y a un écart entre les deux et qu'il y  
22 a... On a parlé notamment de l'erreur qu'il y avait,  
23 historiquement, qui explique un peu le changement,  
24 l'écart important.

25 Donc, l'allocation de coûts en tant que

1 telle, il ne faut pas se limiter au ratio, c'est  
2 plus combien de coûts sont supportés par les clients  
3 du tarif 9, ça passe de deux cent quatre-vingt-neuf  
4 mille (289 000) à cent trente-deux mille (132 000),  
5 tel qu'on le voit dans ces deux documents-là et  
6 c'est ce que permet de voir cet élément-là, ces deux  
7 documents-là, c'est vraiment ici où on voit  
8 vraiment, sur cette ligne-là, la ligne 2, on voit  
9 vraiment l'écart de coûts que l'on retrouve entre  
10 les deux méthodes. On va voir la même chose au  
11 niveau du tarif 2, où on était à dix-neuf millions  
12 sept cent trente-cinq mille (19,735 M) et on passe à  
13 vingt millions soixante-huit mille (20,068 M), donc,  
14 le changement de méthode permet vraiment de déplacer  
15 des coûts entre les différents utilisateurs vers le  
16 tarif 2 comparativement aux autres où il y a des  
17 petits ajustements sur l'autre côté, c'est-à-dire  
18 qu'il y a moins de coûts supportés par ces clients.

19 Ensuite, le résultat par rapport aux  
20 revenus, bien, découle également de la comparaison  
21 avec les revenus, mais l'allocation des coûts, c'est  
22 ça. Par l'allocation de coûts, il ne faut pas  
23 regarder que ça donne un impact sur le ratio. Ce qui  
24 est important, ce sont les coûts.

25 Q. [146] Moi je regarde ça. Moi, je suis très conscient

1 de ça. Je ne fais pas l'erreur qui a été commise  
2 peut-être ce matin.

3 R. Parfait.

4 Q. **[147]** Et, est-ce que je comprends correctement que  
5 la décision qui a été prise par Gazifère de choisir  
6 le montant de cinquante-cinq mille dollars  
7 (55 000 \$) de réajustements, donc de coûts  
8 supplémentaires à être assumés par le tarif 9, que  
9 ce choix du chiffre de cinquante-cinq mille dollars  
10 (55 000 \$) a été fait de manière à atteindre le  
11 rétablissement du même ratio de zéro soixante-cinq  
12 (0,65), qu'on avait avant sous l'ancienne méthode.  
13 Donc, on a choisi le cinquante-cinq mille dollars  
14 (55 000 \$) en fonction du but qui était d'obtenir  
15 dans un tel tableau un ratio de zéro virgule  
16 soixante-cinq (0,65), c'est bien ça?

17 (13 h 30)

18 M. ANTON KACICNIK:

19 A. Yes, you characterized that correctly. Last year,  
20 rate 9, revenue to cost ratio was zero point five-  
21 eight (0.58). The existing methodology this year  
22 yield at zero point six-five (0.65) and then with  
23 the new methodology and after the adjustments, we  
24 are back to zero point six-five (0.65) and yet, rate  
25 9 customers will see a bill decrease of roughly

1 eight some percent. The other thing is also, you  
2 see, the level of gross subsidy between the existing  
3 methodology was roughly a hundred thousand (100 000)  
4 that other customers would be responsible for. Now,  
5 under the proposed and after the adjustment, it's  
6 down to forty-six thousand (46 000).

7 Q. **[148]** Et est-ce que je comprends correctement qu'en  
8 choisissant ce réajustement de cinquante-cinq mille  
9 dollars (55 000 \$), votre objectif n'est pas de  
10 donner le signal qu'on s'arrête-là, c'est-à-dire que  
11 l'on arrête d'essayer de corriger l'interfinancement  
12 que ce soit cette année ou durant les autres années  
13 à venir.

14 A. Yes, we plan to continue.

15 Q. **[149]** Ma question et ce qui nous préoccupe et qu'on  
16 soulève dans notre rapport, on se demande pourquoi  
17 avoir choisi la source de ce cinquante-cinq mille  
18 dollars (55 000 \$), donc qui va s'ajouter aux  
19 revenus qui seront facturés au tarif 9, pourquoi  
20 avoir choisi cette source dans le tarif 2 qui est  
21 déjà un tarif interfinancé, un tarif qui ne paie pas  
22 la totalité de ces coûts? Pourquoi n'avoir pas  
23 choisi un ou plusieurs des autres tarifs qui sont  
24 les interfinanceurs pour aller chercher ce  
25 cinquante-cinq mille dollars (55 000 \$). Cela

1 n'aurait-il pas été davantage cohérent avec  
2 l'objectif général de Gazifère de réduire  
3 l'interfinancement de tous les tarifs?

4 A. If you go back to the transcript where I made my  
5 opening comments, you would see that we all can see  
6 that we looked at all customer classes and looked at  
7 how revenue to cost ratios moved since last year and  
8 that rates and bill impacts would be for eighteen  
9 (2018). So when we looked at that, we felt, and this  
10 is really exercising our own judgment, to make  
11 proposals to the Régie, we felt that that fifty-five  
12 thousand dollars (55 000 \$) adjustment should go to  
13 rate to customers given the level of rate increase  
14 that they were looking at due to recovering two  
15 thousand eight's (2008) deficiencies plus the impact  
16 from the change in methodology. You know, you are  
17 right, the adjustment could go to another rate  
18 class. We felt that the most appropriate place to  
19 put it was rate to customers.

20 Q. **[150]** Mais en allant chercher la source du  
21 cinquante-cinq mille dollars (55 000 \$) dans le  
22 tarif 2, est-ce que vous n'êtes pas en train  
23 d'accroître l'interfinancement dont bénéficie le  
24 tarif 2 et de ne pas prendre l'occasion,  
25 l'opportunité que vous aviez de réduire

1 l'interfinancement qui est défavorable au quatre  
2 autres tarifs?

3 A. With our proposal, we should decrease the level of  
4 cost subsidy rate to enjoy last year when they had  
5 the revenue to cost ratio zero point nine-two  
6 (0.92). However, you are correct to notice that if  
7 we went without adjusting the revenues by fifty-five  
8 thousand (55 000), that too would serve to reduce  
9 the level of subsidy. In other words, we were happy  
10 to see improvement since last year, but it didn't go  
11 all the way to what was possible, in other words.  
12 (13 h 35)

13 Q. **[151]** O.K. Je vous remercie. Je vais passer à une  
14 autre ligne de questions. Vous faites une  
15 proposition que nous appuyons très fortement qui est  
16 de ne plus allouer les coûts des conduites à basse  
17 pression à des clients qui ne sont alimentés qu'à  
18 haute ou à très haute pression. Donc, c'est une  
19 proposition que nous approuvons beaucoup. On se  
20 demandait comment il se fait que... bien, si vous  
21 pouvez expliquer le 'timing' de faire cette  
22 proposition, c'est-à-dire ça fait de nombreuses  
23 années que vous travaillez à l'allocation des coûts  
24 chez Gazifère et qu'est-ce qui a déclenché le fait  
25 que cette année on fasse cette recommandation?

1           Recommandation qui est très bonne. J'essaie de voir  
2           pourquoi, en d'autres termes, pourquoi maintenant?

3           A. I think we addressed this point earlier when we  
4           testified that we only became aware of the date that  
5           it's available at the Gazifère that will facilitate  
6           this approach. It only came up in last year rate  
7           case, before we were not aware, and if you don't  
8           know about what's available, then you cannot make  
9           proposals.

10          Q. **[152]** O.K. Alors, cela répond à notre interrogation.  
11          Donc, ceci termine nos questions et je vous remercie  
12          beaucoup.

13          Me LOUISE ROZON:

14          Parfait merci Maître Newman. Nous allons poursuivre  
15          donc avec les questions de la Régie. Maître  
16          Bellemarre à vous la parole.

17          INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARRE :

18          Q. **[153]** Alexandre Bellemarre pour la Régie. Ma  
19          première question concerne la nouvelle méthode  
20          proposée pour évaluer les coûts des conduites  
21          principales. Est-ce qu'on a bien compris du  
22          témoignage en avant-midi que Gazifère veut allouer  
23          une part des coûts des conduites d'alimentation et  
24          de distribution à tous les clients quel que soit le  
25          type de conduite auquel ces clients sont raccordés?



1 A. I'm afraid the translation came through, like I'm  
2 not really sure about the cracks of the question.  
3 Would you please repeat it, maybe translation will  
4 be a bit different this time around.

5 Q. [154] Oui, bien sûr. Alors, est-ce qu'on comprend  
6 bien que la nouvelle méthode d'allocation fait en  
7 sorte d'allouer une part des coûts des conduites  
8 d'alimentation et de distribution à tous les clients  
9 quel que soit le type de conduite auquel ces clients  
10 sont raccordés?

11 A. Yes, I would agree with that statement, right,  
12 because distribution mains are embedded within the  
13 system, they are not righted at the customer  
14 premise. Like if assets or elements are righted at  
15 the customer premise, we can make direct  
16 allocations. Meter sets, regulator sets, service  
17 line, we know which type of customers those are  
18 serving, when you're speaking about mains, they are  
19 embedded within the system, so we need to find  
20 appropriate allocators to allocate them to the  
21 different rate classes. So, all customers share in  
22 the cost responsibility for the network.

23 Q. [155] O.K. Donc, on a parlé plus tôt ce matin qu'il  
24 y avait une composante d'accès et une composante de  
25 capacité, donc c'est vraiment au niveau de la

1 capacité qu'on vient changer la part de chacun.

2 A. Yes. The proposal is limited to the cost of main's  
3 capacity only. There is no change to the customer  
4 component, the access component, there is no change.

5 Q. **[156]** Merci. Maintenant, je vous référerai au  
6 document GI-42, document 2.2 à 2.5. Est-ce que vous  
7 pourriez nous expliquer un peu à travers ces  
8 tableaux-là, nous guider pour nous démontrer que,  
9 dans le fond, les coûts sont alloués, une part des  
10 coûts des conduites d'alimentation et de  
11 distribution sont alloués à tous les clients quel  
12 que soit le type de conduite auquel les clients sont  
13 raccordés.

14 M. JEAN-BENOIT TRAHAN:

15 R. Juste pour être certain, quand vous parlez  
16 d'alimentation, vous parlez des conduites à haute et  
17 très haute pression?

18 Q. **[157]** Oui.

19 R. Et puis distribution, c'est les conduites à basse  
20 pression?

21 Q. **[158]** Exact.

22 R. Certain, on se comprend bien.

23 M. ANTON KACICNIK:

24 A. Yes, I can walk you through this schedule. So if we  
25 look at item number 4.1, it says the capacity and

1 now what you are looking at is the allocation of  
2 rate-base associated with capacity. So we have  
3 forty-one point six million dollars (\$41.6 M)  
4 associated with rate-base that deals with main's  
5 capacity and you see that that's allocated across  
6 all customer classes based on the allocation factor  
7 2.1 which is the capacity allocator, you can see  
8 that on document GI-42, document 2.5, page 1. And  
9 then, the other schedule that fold over after that  
10 allocation factor.

11 (13 h 41)

12 The customer component its at line 5.4, it's  
13 called customer plan and there is fifty point one  
14 million dollars (\$50.1 M) and that's allocated to  
15 customer classes based on the number of customers in  
16 each rate class.

17 Q. [159] Donc, ça, c'est pour la base de tarification,  
18 est-ce que c'est la même chose pour 'allocation of  
19 return and taxes' et 'allocation of the cost of  
20 service with gas costs'?

21 A. Yes, we have the same approach there, except now, we  
22 are looking actual cost associated with that  
23 capacity, so if we look at line 4.1 again, we can  
24 see that cost of service for that capacity it's four  
25 point four seven million (\$4.47 M) and then that's

1 allocated across all customer classes.

2 What we see on this page is the operating  
3 expenses associated with the capacity that is  
4 allocated to customer classes. If you shift to a  
5 schedule before it that deals with the allocation of  
6 return and taxes, again line 4.1., return and tax  
7 associated with rate-base investment for capacity  
8 it's draftly two point nine eight million dollars  
9 (\$2.98 M) and that's allocated across all customer  
10 classes based on capacity allocators that we just  
11 mentionned earlier.

12 Q. **[160]** Donc, on peut comprendre qu'un gros client  
13 paie une partie des composantes de distribution?

14 A. Yes, all customers pay for this cost based on each  
15 customer class contribution to big demand.

16 Q. **[161]** Ma prochaine question concerne encore la  
17 nouvelle méthode proposée pour allouer les coûts des  
18 conduites principales. Je vous référerai à la pièce  
19 J-44, document 1 ainsi que les réponses de Gazifère  
20 à la demande de renseignement numéro 7 de la Régie.  
21 À la question 10.1 de la Régie, elle se réfère aux  
22 pièces GI-42 document 2.7 et GI-42 document 2.17 et  
23 se lit comme suit:

24 Veuillez identifier pour chaque tarif  
25 et pour chaque catégorie de coût, les

1 facteurs utilisés pour allouer les  
2 coûts entre l'extra haute pression, la  
3 haute pression et la basse pression.

4 En réponse à cette question, Gazifère reproduit le  
5 tableau 3 à la page 9 de la pièce GI-42, document 1,  
6 soit le tableau « Capacity Allocation Factors and  
7 Pourcentages of December 31rst, 2018 ». Ce tableau  
8 présente les facteurs et les pourcentages  
9 d'allocation des différentes catégories de conduites  
10 principales à chaque classe tarifaire.

11 Aux pièces B-321 et B-331 les coûts de  
12 conduites à très haute pression, les lignes 1.1, 2.1  
13 et 3.1 à haute pression, les lignes 1.2, 2.2 et 3.2,  
14 et à basse pression les lignes 1.3, 2.3 et 3.3 sont  
15 alloués aux tarifs 1 à 9 selon les pourcentages du  
16 tableau 3 à la page 9 de la pièce B-313.

17 À la même pièce, à la page Gazifère indique  
18 qu'à l'étape 1 de la méthodologie proposée :

19 La capacity related cost of further  
20 sub-classified as extra high pressure,  
21 high pressure and low pressure.

22 Ma première question, pourriez-vous expliquer  
23 comment les coûts reliés à la capacité des conduites  
24 ont été sous-classifiés entre la très haute  
25 pression, la haute pression et la basse pression?

1 (13 h 46)

2 A. Yes, when investments in mains are made, when  
3 they're made, it's recorded in Gazifère's database  
4 what kind of pipe, material, diameter and pressure.  
5 So, that resides in Gazifère's database, we are able  
6 to extract that, and analyze it. So, based on that,  
7 we are able to split the mains into these three  
8 categories.

9 Q. **[162]** Alors, est-ce qu'on peut comprendre que cette  
10 sous-classification entre la très haute pression, la  
11 haute pression et la basse pression est faite avant  
12 l'étape de l'allocation des coûts aux tarifs des  
13 pièces B-0321 et B-0331, et si c'est le cas,  
14 pourriez-vous indiquer dans quelle pièce on peut  
15 retrouver les résultats de cette sous-classification  
16 avant leur allocation aux tarifs.

17 A. That information is not in the evidence this year,  
18 but we can start providing it annually if that  
19 information is of interest. That kind of detail is  
20 of interest, we can start providing it annually  
21 going forward as part of our evidence.

22 Q. **[163]** Merci. Aux pièces B-0321 et B-0331, les coûts  
23 totaux alloués à chaque type de pression, et ce pour  
24 chaque catégorie de coûts, sont indiqués à la  
25 colonne 7. Ces coûts totaux sont par la suite

1 alloués à chaque tarif selon les pourcentages du  
2 tableau 3 de la pièce B-0313. Pouvez-vous confirmer  
3 que la compréhension de la Régie est correcte?

4 A. There were quite a few references to follow, but our  
5 approach is laid out at GI-42, the evidence in  
6 there. It explains step by step how we go about it.  
7 It makes reference to the numbers, it pulls amount  
8 from the existing or status quo evidence, so  
9 everything can be followed, each number can be  
10 followed from start to finish.

11 Again, there was quite a few references. If  
12 they are from here, like we can say yes, all the  
13 calculations follow this approach, and the  
14 calculations are correct.

15 (13 h)

16 Q. **[164]** Je vais maintenant vous référer à la pièce B-  
17 321 qui est GI-42 document 2.7. Est-ce que l'on peut  
18 comprendre que le coût alloué total par catégorie de  
19 coûts et par tarif, la ligne 1, colonne 1 de la  
20 pièce B-321, est égale à la somme des coûts qui ont  
21 été alloués à chaque type d'oppression, soit la  
22 somme des lignes 1.1, 1.2 et 1.3 et non l'inverse,  
23 c'est-à-dire l'allocation du coût total à chaque  
24 type d'oppression?

25 A. Well, I am looking at this exhibit, G1-42 document

1 2.7 page 1, that I believe you are referring to. So  
2 looking at that exhibit, we look at rate-base which  
3 is worth forty-one point six million (46.1 M)  
4 roughly, so that rate-base amount is split between  
5 the three pressure categories of main and then each  
6 pressure category is allocated to the customer  
7 classes based on each customer class contribution to  
8 peak demand on that section of the system.

9 So, you start with rate-base, classify it  
10 into three pressure categories, and then you  
11 allocate each pressure category based on peak demand  
12 of each customer class on that section of the  
13 system.

14 Q. **[165]** What we want to know is if I take tariff 1, at  
15 line total, it shows eighteen two hundred thirty  
16 (18 230). Is this a sum of the three amounts above  
17 or the three amounts above are part of a division of  
18 that amount?

19 A. No, it's the sum, it's the sum of the three amounts.

20 Q. **[166]** Okay. Merci.

21 A. That number, eighteen point two million (18.2 M) is  
22 the outcome, it's the outcome of the cost allocation  
23 exercise.

24 Q. **[167]** That's what we wanted to know. Thank you.

25 A. Okay, yes.



1 Q. **[168]** Madame la présidente, je n'ai plus d'autres  
2 questions.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci Maître Bellemarre. La formation va avoir  
5 quelques questions. Madame Pelletier?

6 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

7 Mme LOUISE PELLETIER :

8 Q. **[169]** Je vais m'essayer avec quelques questions sur  
9 un sujet immensément complexe. Monsieur Kacicnik, je  
10 voudrais seulement m'assurer que j'ai compris votre  
11 réponse à la première question de Maître Bellemarre.  
12 Je pense que vous avez indiqué que vous êtes en  
13 accord avec ce que j'appellerais ça un principe  
14 peut-être, que l'allocation des coûts d'une part des  
15 coûts des conduites d'alimentation ou de  
16 distribution à tous les clients devrait être faite à  
17 tous les clients quel que soit le type de conduite  
18 qui est utilisé. Et je pense que vous avez répondu,  
19 " Oui, I agree with this statement. " Est-ce que  
20 c'est bien ça?

21 A. Yes, you're understanding is correct. With the  
22 proposed methodology, we are able to ascribe the  
23 cost of each section of the system to cast them or  
24 classes based on how they are using the system. So,  
25 that's the improvement over the previous

1 methodology.

2 Q. **[170]** Could you explain?

3 (13 h 58)

4 A. Yes. So, let me try. So, we have this network,  
5 right? It looks like a spider's web. There is a lot  
6 of pipes and laterals and everything else. The  
7 previous methodology assumed that all customers are  
8 using all components of the system, more pressure  
9 categories. Everybody's is kind of using the entire  
10 thing. Now, given the data that Gazifère has, we are  
11 now able to look at the system and say, oh, this is  
12 extra high pressure part of the system high  
13 pressure, low pressure, and we are even able to  
14 attach customers to each pressure category and  
15 that's how we are able to tell who's using what, and  
16 because we are able to say who's using what, we are  
17 able to improve or enhance cost causality in the  
18 development of the rates.

19 Q. **[171]** Yes. However, a customer that is, can link or  
20 plug to a, let's say a high pressure, okay, because  
21 it's more convenient because of geographic reason,  
22 whatever, it's not that he's asked for it, it's not  
23 that his needs are for such type of, not pipes but  
24 needs a.... en tout cas, conduites... How... that is  
25 not, the fact that it's not... does not, it doesn't

1 need it.. He's not, can't be a cause of these costs  
2 because he didn't want that, he's not expecting to  
3 pay for it, the distribution one would be fine.  
4 Aren't we, hum... Are we sure that it's improving  
5 cost causality?

6 A. Yes...

7 Q. **[172]** Maybe my I understanding is wrong.

8 A. No, no, no, I fully understood your question, fully,  
9 it was a very good question, and I would say yes.  
10 Because of the...

11 Q. **[173]** Yes to what?

12 A. We are improving cost causality. We are improving  
13 it. 'Cause the way rates are developed is to recover  
14 the cost of infrastructure and operating costs to  
15 serve these customers. So when a customer is located  
16 close to extra high pressure main for example,  
17 right? They may not explicitly request that they be  
18 on low pressure or whatever, but if you think about  
19 it, if all customers are just allowing that section,  
20 nothing else will need to be built, no further  
21 system, so there will be no additional cost that  
22 Gazifère would incur to serve, right? So, really, if  
23 you just here for those customers who are served the  
24 extra high pressure system, all you have is extra  
25 high pressure system and that's it.

1 Q. [174] Okay. I guess I'm gonna have to think further  
2 about it.

3 M. JEAN-BENOIT TRAHAN:

4 R. Je peux-tu m'essayer à essayer de vous donner un  
5 petit complément de ma compréhension personnelle là-  
6 dessus?

7 Q. [175] Oui, avec plaisir.

8 A. Si, par exemple, on avait juste des clients des  
9 tarifs 5 et 9, on aurait juste une ossature en haute  
10 pression. Lorsque vient la demande pour les autres  
11 types de clients, on descend la pression pour aller  
12 les desservir. S'il y a des clients qui vont être  
13 sur le réseau haute pression et donc c'est plus  
14 pratique qu'ils soient directement liés à leur  
15 réseau de haute pression, non pas parce qu'ils en  
16 ont besoin, juste parce que c'est moins dispendieux  
17 ou plus adéquat d'agir ainsi. À ce moment-là il ya  
18 la station. La station fait un peu office de service  
19 de distribution d'une certaine manière. Et dans ce  
20 cadre-là la station va être allouée directement au  
21 client. Elle n'est pas, tout comme les autres  
22 stations, les régulateurs, parce qu'on est capable  
23 de dire que ça, ça été vraiment pour ce client-là et  
24 se retrouve à ce moment-là directement avec le  
25 client. Donc, on a une allocation directe pour cet

1 élément-là. Mais pour ce qui est de la structure à  
2 haute pression, elle est vraiment dédiée à deux  
3 choses : desservir les clients qui en ont besoin  
4 puis, desservir en alimentation si on veut  
5 l'ensemble du reste de la clientèle. Je sais pas si  
6 ça clarifie?

7 Q. **[176]** En partie. Les clients qui sont sur les  
8 conduites de distribution paient une partie aussi de  
9 la haute et de la moyenne pression? La haute et la  
10 très haute pression?

11 R. Oui.

12 Q. **[177]** Parce que ce sont ces conduites qui permettent  
13 qu'on en mette du gaz dans les plus petites  
14 conduites...

15 R. Exact.

16 Q. **[178]** ... les petits tuyaux. O.K.

17 R. Parce que si j'enlève mes conduites haute pression,  
18 je suppose que je n'ai pas mes grands clients qui  
19 ont aussi besoin de ces conduites-là, je les  
20 mettrais quand même ces conduites-là parce que sinon  
21 il faudrait que mettre dix-douze (10-12) grosses  
22 conduites un peu partout pour être capable d'emmener  
23 le gaz. Donc, c'est par économie d'échelles qu'on  
24 vient mettre des conduits à haute pression pour  
25 desservir les conduites à plus basse pression

1           étalées un peu partout dans le réseau.

2       Q. [179] C'est bien merci, merci Monsieur Trahan. Je  
3       voudrais revenir à un de vos derniers commentaires.  
4       On a discuté et posé la question sur le 'timing' là,  
5       pourquoi maintenant, là? On comprend qu'on a lu la  
6       décision de l'année dernière par laquelle, c'est  
7       l'ACIG, je pense qui a soulevé un point et Gazifère  
8       a indiqué : bien, peut-être on a l'information pour  
9       répondre à ce questionnement. Vous arrivez  
10      aujourd'hui et vous nous présentez ces deux...  
11      l'impact ou le travail que vous avez fait pour  
12      démontré que bon c'est quoi la situation avant ou  
13      après tentant de répondre à ce que l'ACIG avait  
14      proposé.

15                   Est-ce que probablement vous m'avez déjà  
16      répondu, en quoi cette nouvelle méthode, la nouvelle  
17      méthodologie est meilleure que la précédente pour  
18      l'ensemble de la clientèle et pas juste pour ceux  
19      qui sont connectés sur des gros gros tuyaux et qui  
20      ont besoin les hautes et très hautes pressions et  
21      qui ont pas besoin de la distribution. En quoi ça  
22      fait en sorte que c'est une meilleure méthode  
23      d'allocation des coûts, de façon générale, de  
24      soustraire les coûts qui sont associés aux conduites  
25      de distribution de ces catégories de clients-là?

1 Est-ce qu'on fait pas un peu de 'cherry picking'  
2 quand on fait ça?

3 A. Like if you think about what's the goal of cost  
4 allocation study, the goal is to closely to  
5 approximate what the cost is to provide service to  
6 customers. That's the goal. Sometimes, the goal can  
7 be a bit muted if data is not available or something  
8 like that.

9 So, here, now we know everything available  
10 to be more precise in estimating what it takes to  
11 provide service to customers. And it's really in  
12 this sense that this approach is a better  
13 approximation, is an improvement over the previous  
14 approach in determining how much it costs to provide  
15 service to each rate class because it's more  
16 accurately estimates how much it takes to serve each  
17 and every customer class.

18 (14 h 04)

19 Q. **[180]** And I understand because the Gazifère has a  
20 good database, both in terms of costing and what  
21 they have as overall assets, am I right?

22 A. Yes, you are right. They have surprisingly good  
23 information.

24 Q. **[181]** Okay.

25 A. And that information could be used to carry out this

1 exercise. And as we say in our evidence, it's  
2 actually good for Gazifère to know their customers  
3 and system so well: where the customers are located,  
4 and things like that. It's just very good  
5 housekeeping, record keeping. You know, when they  
6 are called on site to repair the pipe, if they know  
7 if the customer is served extra high pressure, then  
8 procedure to fix something, it's a bit different.  
9 So, yes, they have very good records indeed.

10 Q. **[182]** It's a better cost allocation, direct cost  
11 allocation with the caveat that the data are  
12 available, and are good enough that we...

13 A. Yes, yes. We are only able to do this switch because  
14 data is available. Maybe you will recall that I  
15 testified earlier if this data wasn't available, my  
16 testimony would be that the existing methodology was  
17 still solid and sound if you didn't have the data.

18 Q. **[183]** Okay.

19 A. It's sound methodology. But this availability of  
20 data allows us to go one step further to provide  
21 even a more accurate reflection of the cost to  
22 provide service to each customer class.

23 Q. **[184]** Okay. Thank you very much.

24 A. You're welcome.

25 Q. **[185]** I have no further questions. Thank you.



1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [186] Monsieur Trahan, je pense que vous aviez  
3 l'intention d'ajouter quelque chose tantôt? Non?

4 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

5 R. Oui, j'ai tout simplement... Peut-être que vous vous  
6 questionnez pourquoi que c'était pas au courant  
7 l'information parce qu'il y a beaucoup de questions  
8 pourquoi l'urgence, d'où ça vient? Mais, en gros,  
9 c'est que l'information est détenue chez Gazifère au  
10 niveau des opérations pour les obligations  
11 réglementaires au niveau de la RBQ.

12 Donc, c'est pas une information qui était  
13 connue de la part de la comptabilité réglementaire,  
14 si on veut, donc c'était pas utile. Eux, c'était  
15 utile pour leurs obligations réglementaires de la  
16 Régie du bâtiment du Québec et non pas au niveau de  
17 l'allocation des coûts.

18 Donc, c'est par la question que l'ACIG a  
19 posée que là, on s'est dit : bien, est-ce que cette  
20 information-là existe dans l'entreprise? Oui, elle  
21 existe, on l'a fournie, et mon collègue ici a dit :  
22 « Mon Dieu, vous avez ça? » donc, conséquemment,  
23 oui, on peut faire un pas additionnel étant donné  
24 qu'on a cette information-là.

25 Donc, la trouvaille, c'est pas que c'était

1           caché ou quoi que ce soit, c'est juste que c'était  
2           pas pour les mêmes obligations, donc c'était juste  
3           pour relier. Une fois que ça a été connu, bien, ça  
4           devient quelque chose qu'on peut utiliser à partir  
5           de là.

6           Q. **[187]** Juste revenir au principe que vous êtes  
7           d'accord avec le principe que tous les clients  
8           doivent payer une part des coûts de l'ensemble des  
9           conduites. Est-ce que cette part-là est payée via le  
10          volet accès et capacité ou juste accès au réseau?

11          Mr. ANTON KACICNIK:

12          A. All customers are sharing in the cost of the system  
13          two ways. One is through the access component, and  
14          then, capacity component as well.

15          Q. **[188]** Okay.

16          A. Yes. Except now, with the proposed on the capacity  
17          component, we have three sub-components.

18          Q. **[189]** Okay.

19          A. Extra high, high and low pressure.

20          Q. **[190]** Okay. Merci, la formation n'aura pas d'autres  
21          questions pour les membres du panel. Est-ce que vous  
22          avez un réinterrogatoire?

23          Me ADINA GEORGESCU :

24          Non, Madame la Présidente.

25          LA PRÉSIDENTE :

1 C'est bon. Alors, écoutez, la Régie vous remercie  
2 pour votre présence, votre témoignage. Alors, cela  
3 termine la preuve de Gazifère. Nous allons  
4 poursuivre avec la présentation de la preuve... Ah  
5 bien, je vais vous libérer, ça serait une bonne  
6 idée. Vous êtes donc libérés, merci beaucoup. Merci  
7 Françoise. Nous allons poursuivre avec la preuve de  
8 l'ACEF de l'Outaouais. Est-ce que vous avez besoin  
9 d'une pause ou si vous pouvez vous installer  
10 rapidement?

11 Me STEVE CADRIN :

12 Je comprends l'allégement réglementaire et  
13 l'accélération réglementaire, mais peut-être que ça  
14 serait bien d'avoir quand même un petit cinq minutes  
15 pour jaser avec mon analyste.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Une petite pause? Pas de problème.

18 Me STEVE CADRIN :

19 Plutôt que de le faire devant vous à basse voix.

20

21

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Oui, il n'y a aucun problème.

24 Me STEVE CADRIN :

25 Si vous le permettez.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors...

3 Me STEVE CADRIN :

4 Alors peut-être cinq, dix (10) minutes, tout au  
5 plus?

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Dix (10) minutes? Parfait, on revient à deux heures  
8 vingt (14 h 20).

9 Me STEVE CADRIN :

10 Je vous remercie beaucoup.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Parfait, pas de problème.

13 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

14 REPRISE DE L'AUDIENCE

15

16 \_\_\_\_\_  
(14 h 23)

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Maître Cadrin.

19

20 PREUVE DE L'ACEF DE L'OUTAOUAIS

21

22 Me STEVE CADRIN :

23 Bien le bonjour. Alors, Maître Steve Cadrin pour

24 l'ACEFO. Alors, dans les circonstances, vous

25 comprendrez qu'on n'a pas de présentation PowerPoint

1 adaptée à la preuve qui a été présentée aujourd'hui.  
2 On va y aller avec du verbal tout simplement. On  
3 pourra assermenter le témoin. On pourra faire  
4 également le dépôt de la pièce de l'ACEFO dans ce  
5 dossier par la suite, s'il vous plaît, Madame la  
6 Greffière.

7  
8 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce quatrième (4e)  
9 jour du mois d'avril, A COMPARU :

10  
11 JEAN-FRANÇOIS BLAIN, analyste secteur de l'énergie,  
12 ayant une place d'affaires au 2267 boulevard Perrot,  
13 Notre-Dame-de-Île-Perrot, (Québec);

14  
15 LEQUEL, après avoir fait une affirmation solennelle,  
16 dépose et dit :

17  
18 INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :

19 Q. **[191]** Alors, Monsieur Blain, nous avons référé déjà  
20 à cette pièce un peu plus tôt aujourd'hui dans les  
21 discussions, la pièce C-ACEFO-026 qui est, en fait,  
22 la preuve de l'ACEFO, votre mémoire que vous avez  
23 préparé, je pense. Vous nous confirmez donc le tout,  
24 par votre réponse positive?

25 R. Oui.

1 Q. **[192]** Et vous adoptez cette documentation pour tenir  
2 lieu de votre témoignage écrit en la présente  
3 instance?

4 R. Oui.

5 Q. **[193]** À laquelle vous ajouterez les commentaires qui  
6 suivront à ce stade-ci. Je vous laisse y aller.

7 R. Merci, Maître Cadrin. Je vais revenir, mais très  
8 brièvement, sur deux des recommandations sur des  
9 sujets qui, au bout du compte, apparaissent un peu  
10 secondaires parmi d'autres, là, mais qui ont tout de  
11 même été abordés dans la preuve de l'ACEF de  
12 l'Outaouais.

13 Le premier étant la conclusion concernant  
14 l'allocation des coûts rendus entre des coûts pour  
15 les services rendus entre compagnies affiliées.  
16 L'ACEF de l'Outaouais avait exprimé son inconfort  
17 quant au fait d'utiliser l'inflation prévue pour  
18 établir les montants correspondant aux dépenses  
19 effectuées pour deux postes en particulier. Ça a été  
20 soulevé plus tôt aussi, c'est-à-dire les Common  
21 stock base compensation et le DNO Insurance. Les  
22 contre-interrogatoires aujourd'hui ont confirmé, en  
23 fait, qu'il n'y a pas de lien direct. En fait, il  
24 n'y a aucun lien de causalité entre le niveau de  
25 l'inflation puis les variations de ces dépenses-là.

1                   Donc, nous recommandions à la Régie de ne  
2 pas ajuster le montant relatif au Common stock base  
3 compensation sur la base de l'inflation et de  
4 soumettre les ajustements annuels appliqués pour  
5 cette catégorie de coûts, de même que pour le DNO  
6 Insurance, au même titre que le reste des coûts des  
7 services entre les compagnies affiliées à une  
8 vérification selon le modèle RCAM à un intervalle de  
9 trois ans plutôt que cinq. Ça nous apparaît être un  
10 compromis raisonnable pour éviter que des écarts  
11 trop importants s'accumulent entre des prévisions et  
12 les coûts qui seront réellement encourus et  
13 constatés.

14                   On convient, comme l'a affirmé Gazifère,  
15 qu'il s'agit de coûts qui sont limités en valeur  
16 proportionnelle à l'ensemble du coût de service,  
17 mais néanmoins c'est pas une raison pour établir des  
18 montants puis approuver des montants sur la base  
19 d'un indice qui n'a rien à voir avec la causalité  
20 des coûts en question.

21                   D'ailleurs, pour conclure rapidement sur ce  
22 sujet-là, si je me réfère à la présentation de ce  
23 matin quand il a été question des propositions  
24 découlant des conclusions de MNP, Gazifère a  
25 abordé... les témoins de Gazifère ont abordé la

1 question de leur propre chef « pourquoi utiliser  
2 l'inflation? »

3 Bien, les deux seuls motifs invoqués,  
4 c'était l'allégement du processus réglementaire puis  
5 une économie de coûts. Mais, il m'apparaît que, bien  
6 que ce soit des préoccupations légitimes, là, c'est  
7 pas des motifs suffisants pour vous convaincre  
8 d'accorder des coûts prévus sur la base de  
9 l'inflation alors que ça n'a aucun rapport en termes  
10 de causalité.

11 L'ACEF de l'Outaouais recommandait aussi la  
12 création d'un compte d'écart et de report pour  
13 comptabiliser les écarts entre les prévisions, peu  
14 importe sur quelle base elles seront faites suite à  
15 votre décision, et leur niveau réel qui sera  
16 constaté. Et la Régie pourra disposer, en fait,  
17 décider de la disposition de ces écarts-là, le cas  
18 échéant, une seule fois aux trois ans. C'était ça le  
19 sens de notre recommandation qu'on maintient.

20 Maintenant, je vais vous parler, mais aussi  
21 brièvement, un peu quand même du plan  
22 d'approvisionnement et de l'impact potentiel du...  
23 on pourrait dire du basculement du développement de  
24 Gazifère vers une proportion croissante d'addition  
25 de clients qui vont provenir non plus des ajouts, on



1 pourrait dire, dispersés dans l'ensemble du réseau,  
2 mais des ajouts de clientèles, des additions de  
3 clients reliées à des grands projets.

4 Aujourd'hui, Gazifère nous a indiqué que,  
5 pour l'année deux mille dix-huit (2018), il y avait  
6 quarante pour cent (40 %), en fait, des additions de  
7 clients qui allait provenir de grands projets.

8 (14 h 28)

9 Si on regarde les projets majeurs qui sont  
10 énumérés par Gazifère en réponse aux demandes de  
11 renseignements de l'ACEF de l'Outaouais, on y est  
12 revenu dans notre contre-interrogatoire aujourd'hui,  
13 ils ont fait à peu près mille quatre cents à mille  
14 quatre cent cinquante (1400-1450) additions de  
15 clients, si les projets envisagés se confirment,  
16 sont approuvés, qui pourraient s'ajouter aux  
17 additions de clients disons habituels au cours des  
18 trois, quatre, peut-être cinq prochaines années.  
19 C'est quand même un nombre significatif qui pourrait  
20 être de l'ordre de trois à quatre cents (3-400)  
21 additions de clients de plus par année.

22 Et donc, Gazifère nous répond ici que, pour  
23 l'année deux mille dix-huit (2018), il y a environ  
24 soixante-quinze (75) nouveaux clients issus du  
25 projet actuel de raccordement de la ville de Chelsey

1 qui ont été pris en compte. Mais pour les deux  
2 dernières années du plan couvrant la période deux  
3 mille dix-huit-deux mille vingt (2018-2020), bien,  
4 c'est des projections selon les moyennes historiques  
5 et puis différentes hypothèses.

6           Donc, on doit en conclure que la croissance  
7 des volumes anticipés pour la période couverte par  
8 le plan d'approvisionnement n'intègre pas pour  
9 l'instant, puis c'est normal, les additions de  
10 clients additionnels, en fait, là, qui vont résulter  
11 des grands projets qui sont dans les cartons de  
12 Gazifère au cours des prochaines années.

13           Donc, je vous sou mets ces observations-là  
14 parce que je pense que ça devrait faire partie des  
15 préoccupations de la Régie, surtout dans le contexte  
16 où un nouvel indicateur de croissance des dépenses  
17 d'exploitation est basé notamment sur un facteur  
18 croissant du nombre de clients. Et d'autant plus,  
19 s'il advenait que la Régie devait considérer, et  
20 éventuellement peut-être accepter la demande de  
21 Gazifère dans le prochain dossier tarifaire qui est  
22 déjà déposé, de faire un encadrement tarifaire sur  
23 un horizon de deux ans prospectifs. Si on a plutôt  
24 une croissance de clients de deux point cinq pour  
25 cent (2,5 %) disons plutôt que un point trois

1 (1,3 %) ou un point six (1,6 %) qui s'ajoute au  
2 facteur d'inflation, vous allez autoriser des  
3 croissances de dépenses disons qui pourraient être  
4 substantielles.

5 Donc, maintenant, je vais en venir à l'enjeu  
6 majeur de ce dossier-ci. Je vais essayer de m'en  
7 tenir aux aspects qui m'apparaissent les plus  
8 importants, là : les conséquences de la proposition  
9 de Gazifère à l'effet de modifier l'allocation des  
10 coûts, la portion capacité des coûts des conduites  
11 principales sur la base de la différenciation par  
12 niveau de pression et l'incidence importante de  
13 cette proposition-là sur l'allocation de l'ensemble  
14 des coûts de distribution.

15 D'abord, si on remonte un petit peu en amont  
16 de la proposition, Gazifère nous rappelle en  
17 complément de réponse à nos demandes de  
18 renseignements, bien, écoutez, ce n'est pas nous  
19 vraiment qui avons initié cette demande-là, c'est  
20 une question de l'ACIG de l'an dernier. Les témoins  
21 le répètent aujourd'hui. On ne savait pas si on  
22 disposait des données. C'est tant mieux, Gazifère  
23 avait une bonne base de données. Personne ne les  
24 avait... s'était posé la question sous cet angle-là.  
25 Et vu qu'on dispose des données pour identifier le

1 niveau de pression auquel sont raccordés les clients  
2 dans la franchise de Gazifère, on peut donc élaborer  
3 une proposition.

4 Mais Gazifère nous dit dans la pièce B-405,  
5 complément aux réponses données initialement aux  
6 demandes de renseignements numéro 2 de l'ACEFO, vous  
7 savez, suite au contre-interrogatoire de l'ACIG dans  
8 le dossier tarifaire précédent, la Régie nous a  
9 évalués... nous a invités, pardon, à soumettre une  
10 évaluation d'une méthode alternative qui pourrait  
11 être examinée. Bon.

12 Présenté comme ça, on se dit, bon, bien, il  
13 n'y a rien de dramatique ou de définitif ou de  
14 concluant ou de trop engageant dans une invitation  
15 de cette nature-là. Je dois vous dire que je ne  
16 m'attendais pas comme analyste à ce que Gazifère  
17 arrive avec une proposition formelle dont elle  
18 demande l'application de façon immédiate dans  
19 l'année tarifaire deux mille dix-huit (2018),  
20 surtout en absence d'urgence à cet effet-là.

21 Surtout que quand on modifie l'allocation  
22 d'une portion si importante, c'est près de quarante  
23 pour cent (40 %) des coûts de distribution qu'il y a  
24 à répartir sur le plan tarifaire entre les  
25 différentes catégories de clients, normalement, le

1 régulateur demande d'examiner de façon comparée ou  
2 même opposée différentes possibilités, différentes  
3 avenues, différentes méthodes d'allocation.

4 Alors, je vous soumetts, un, qu'il n'y a pas  
5 d'urgence. Deuxièmement, et surtout, la proposition  
6 qui est soumise, ce n'est pas par une simple  
7 correction tarifaire ou un « raid design  
8 ajustement », ponctuellement on va venir en  
9 corriger ses effets. Oui, de façon immédiate, on  
10 pourrait diluer ses effets sur deux ans. Mais ce  
11 sont des effets qui vont modifier le dénominateur du  
12 ratio revenu/coût de façon récurrente et durable.

13 (14 h 34)

14 Et donc, si vous appuyez cette proposition-là, la  
15 part des coûts reliés à la portion capacité des  
16 conduites de Gazifère qui va être allouée, donc  
17 récupérée par les tarifs des clients numéro 2, c'est  
18 pas juste pour un an ou deux, là, jusqu'à ce qu'on  
19 ait des motifs sérieux de réviser de façon plus  
20 approfondie et, disons, dans un contexte que je  
21 considérerais peut-être plus adéquat. Alors donc, ça  
22 a des effets récurrents durables et significatifs.

23 Ce qui m'amène, justement, à quantifier ces  
24 effets-là. Ce matin, en contre-interrogatoire, on a  
25 demandé aux témoins de Gazifère, en fait, on leur a

1       donné l'occasion de confirmer ou de contredire notre  
2       évaluation qui, je pense, est très précise, de la  
3       valeur des coûts totaux reliés aux conduites  
4       principales, tout niveau de pression confondu et,  
5       surtout, de la répartition de ces coûts-là entre la  
6       portion qui est allouée sur la base du nombre de  
7       clients, vingt-sept pour cent (27 %) des coûts  
8       totaux, cette tranche-là de vingt-sept pour cent  
9       (27 %) des coûts des conduites ne change pas, il n'y  
10      a rien dans la proposition qui a une incidence sur  
11      le traitement de ces premiers vingt-sept pour cent  
12      (27 %) là des coûts totaux des conduites.

13                Mais c'est quand même important de garder en  
14      tête que les clients du Tarif 2 ou, disons, de toute  
15      façon, c'est presque le même ensemble, les clients  
16      résidentiels qui représentent quatre-vingt-douze  
17      point trois pour cent (92,3 %) de toute la  
18      clientèle, ramassent en partant quatre-vingt-douze  
19      point trois pour cent (92,3 %) de ce vingt-sept pour  
20      cent (27 %) là de coût. Ce à quoi s'ajoute  
21      maintenant l'allocation des coûts sur la base de la  
22      capacité pour le reste des soixante-treize pour cent  
23      (73 %) de la valeur des coûts totaux des conduites.

24                Et là, aux termes de la proposition qui est  
25      sur la table, la portion des coûts pour la partie

1           capacité, du soixante-treize pour cent (73 %) qui  
2           incomberait aux clients du Tarif 2 passerait de  
3           quarante-huit virgule cinquante-quatre pour cent  
4           (48,54 %) à cinquante-trois virgule zéro un pour  
5           cent (53,01 %).

6                        Au total, ce que ça dit, je résume puis je  
7           vous donne le résultat, quatre-vingt-douze point  
8           trois pour cent (92,3 %) du premier vingt-sept pour  
9           cent (27 %) qui est basé sur le nombre de clients  
10          plus cinquante-trois point zéro un pour cent  
11          (53,01 %) des soixante-treize pour cent (73 %) du  
12          reste des coûts basé sur la capacité, ça donne comme  
13          résultat, en fait, à peu près soixante-quatre pour  
14          cent (64 %), en fait un peu moins, soixante-trois  
15          virgule six pour cent (63,6 %) de tous les coûts à  
16          récupérer pour les conduites principales, quelque  
17          niveau de pression confondu, auprès des clients du  
18          Tarif 2 qui consomment, eux, à peu près trente-neuf  
19          virgule neuf pour cent (39,9 %) des volumes totaux.

20                       Et puis, tant qu'à y être, ça vaut la peine  
21          de vous donner les proportions des volumes et des  
22          coûts, juste pour la portion capacité, en tout cas.  
23          Les clients du Tarif 1 avec quarante point neuf pour  
24          cent (40,9 %) des volumes voient diminuer un petit  
25          peu leur portion des coûts en capacité, leur portion

1 du soixante-treize pour cent (73 %) qui passe de  
2 quarante-trois quatre-vingt-six (43,86) à quarante-  
3 trois virgule quatre-vingt-trois pour cent  
4 (43,83 %). Ça, c'est au tableau 6 de la page 11 de  
5 la pièce B-0313 que vous allez trouver ça.

6 Les clients du Tarif 2 qui consomment  
7 trente-neuf point neuf pour cent (39,9 %) de tous  
8 les volumes voient leur part des coûts en capacité  
9 passer de quarante-huit virgule cinquante-quatre  
10 pour cent (48,54 %) sous la méthode d'allocation  
11 actuelle à cinquante-trois virgule zéro un (53,01)  
12 sous la nouvelle méthode.

13 Les clients du Tarif 3 qui sont une toute  
14 petite proportion, leur part de contribution ne  
15 varie pas. Les clients du Tarif 5 qui consomment dix  
16 virgule vingt-cinq pour cent (10,25 %) de tous les  
17 volumes voient leur part de contribution au coût en  
18 capacité passer de trois virgule cinquante-sept pour  
19 cent (3,57 %) sous la méthode actuelle à un virgule  
20 quinze pour cent (1,15 %) sous la nouvelle méthode  
21 proposée.

22 Et les clients du Tarif 9 qui consomment  
23 huit virgule sept pour cent (8,7 %) de tous les  
24 volumes - pour ce qui est des volumes, vous allez  
25 trouver ça en réunissant les catégories à la pièce



1 B-0215 - donc les clients du Tarif 9 qui consomment  
2 huit virgule sept pour cent (8,7 %) de tous les  
3 volumes voient leur part des coûts en capacité pour  
4 les conduites passer de deux virgule quatre-vingt-  
5 sept pour cent (2,87 %) à seulement zéro virgule  
6 soixante-dix-sept pour cent (0,77 %), verraient, si  
7 jamais vous acceptez une telle proposition.

8 (14 h 39)

9           Donc, ces chiffres-là ont été confirmés. En  
10 tout cas, il n'y a pas eu de désaccord d'exprimé par  
11 les témoins de Gazifère et vous avez en fait le  
12 passage de la page 7, du milieu de la page 7 de  
13 notre preuve, qui résume bien l'incidence de tout  
14 ça. C'est-à-dire, la valeur totale des coûts, les  
15 conduites, la répartition entre la portion clients,  
16 la portion capacité et vous l'avez dans notre  
17 preuve, l'incidence en termes de valeur absolue, de  
18 dollars au détriment du Tarif 2 à l'avantage du  
19 Tarif 5 et du Tarif 9.

20           En réponse à la demande de renseignements  
21 numéro 9 de la Régie, question 1.1 - c'est la page 2  
22 de 2 - Gazifère mentionnait deux justifications  
23 pour insister sur la nécessité de mettre en  
24 application sa nouvelle méthode d'allocation des  
25 coûts des conduites, de la portion capacité des

1 coûts des conduites dès cette année. Le premier  
2 motif c'est le, je pense, le quatrième paragraphe de  
3 la page 2, c'était que, bien voyez-vous, en fait,  
4 l'incidence tarifaire de cette proposition-là sur  
5 les clients du Tarif 2 n'est pas plus grande que les  
6 impacts de hausses tarifaires qui ont été déjà  
7 approuvés par la Régie dans des années récentes. Il  
8 mentionnait les années deux mille douze (2012), deux  
9 mille treize (2013), deux mille quatorze (2014).  
10 Bon. Alors il y a eu au moins aussi des impacts  
11 aussi importants dans le passé pour les clients du  
12 Tarif 2, puis ça devrait vous constituer un motif  
13 pour considérer que c'est urgent d'appliquer un  
14 changement de méthode comme ça dès deux mille dix-  
15 huit (2018). Je vous sou mets que c'est pas fort  
16 comme justification.

17 Et ce que ça me suggère à moi, en fait,  
18 quand je regarde ma propre preuve, parce que souvent  
19 quand on fait une récapitulation historique aux fins  
20 d'une démonstration, on peut être... on peut se  
21 faire dire « bien là, t'as pris une année de départ  
22 qui favorise la conclusion que tu recherches. Tu  
23 pars d'un point faible pour arriver à un point plus  
24 haut relativement, ou l'inverse, si tu veux  
25 démontrer une décroissance d'un facteur

1 quelconque. »

2 Mais, moi, j'ai fait une révision qui couvre  
3 les années deux mille quatorze (2014), quinze (15),  
4 seize (16) réelle, dix-sept (17), en fait, presque  
5 réelle vu qu'on l'a eue tardivement, et dix-huit  
6 (18) prévisionnelle, pour vous montrer l'évolution  
7 différenciée des taux unitaires de distribution des  
8 différents tarifs. Hein! Vous avez ça aux pages 10  
9 et 11, je pense, de la preuve de Gazifère... pardon,  
10 l'ACEF de l'Outaouais.

11 Et ce qui ressort de ça, en fait, c'est que  
12 le Tarif 2 a évalué, de façon beaucoup moins  
13 favorable que les autres tarifs, et à l'opposé les  
14 tarifs 5 et 9, eux, ont diminué en valeur relative  
15 par rapport au niveau du taux unitaire de deux mille  
16 quatorze (2014) en de très fortes proportions.

17 Et en fait, même si vous regardez le  
18 deuxième graphique de la page 11 de la preuve de  
19 l'ACEF de l'Outaouais, vous voyez bien que si vous  
20 acceptiez l'allocation proposée du coût des  
21 conduites, alors là le taux unitaire des tarifs 5 et  
22 9 diminuerait de façon encore plus radicale et  
23 s'éloignerait beaucoup plus significativement de  
24 tous les autres taux unitaires si on les compare à  
25 deux mille quatorze (2014) valeur cent (100).

1                   Mais, pour en revenir à l'argument soulevé  
2 par Gazifère, il me rappelle, et merci, qu'en deux  
3 mille douze (2012) et deux mille treize (2013) vous  
4 aviez aussi accepté des augmentations tarifaires  
5 différenciées plus défavorables au tarif 2. Et donc  
6 je me dis, bien, en fait, si j'avais pris comme  
7 point de départ l'année deux mille douze (2012), là,  
8 plutôt que l'année deux mille quatorze (2014),  
9 l'illustration que vous avez là sous les yeux serait  
10 encore plus défavorable au tarif 2 et beaucoup plus.

11                   Et donc, je n'ai même pas pris un point de  
12 départ dans l'historique que j'ai utilisé qui est  
13 favorable à la conclusion que je recherche. J'aurais  
14 pu faire bien pire ou bien mieux, selon les points  
15 de vue.

16                   L'autre argument que vous sert Gazifère pour  
17 dire « oui, oui, bien là, il faudrait mettre ça en  
18 application dès cette année », c'est que « by the  
19 way », on vous annonce, avant même le dépôt, que  
20 dans le prochain dossier tarifaire, on va vous  
21 demander un encadrement bi-annuel. Alors là, il  
22 faudrait que vous conditionniez votre décision quant  
23 à un changement d'une importance comme celle-là au  
24 traitement et à la décision qui sera rendue par un  
25 autre banc dans un dossier tarifaire à venir. Je

1 vous soumetts non seulement que c'est un argument qui  
2 est faible, mais qui n'est même pas recevable, du  
3 point de vue de l'encadrement réglementaire là.

4 (14 h 44)

5 Bon. Maintenant venons-en à l'aspect lien de  
6 causalité de la proposition avec, en fait la  
7 causalité des coûts des utilisateurs des différents  
8 niveaux de pression de l'ensemble des conduites du  
9 réseau. Ce qui ressort du contre-interrogatoire  
10 qu'on a fait ce matin c'est que, les quelque, je ne  
11 sais plus, trois cent quatre-vingt-onze (391)  
12 clients au total qui sont d'ailleurs principalement  
13 des clients des tarifs 1 et 2, hein, il y a juste un  
14 client du tarif 9 dans tout ça, là, qui sont  
15 raccordés directement à des conduites à haute  
16 pression ou à très haute pression. Ne le sont pas à  
17 cause des caractéristiques de leur besoin en  
18 alimentation, du niveau de pression ou des volumes  
19 dont ils ont besoin - ça a été confirmé en réponse à  
20 nos questions - mais essentiellement pour des  
21 considérations économiques compte tenu de leur  
22 localisation géographique. Ces clients-là étaient à  
23 proximité immédiate du réseau. Et pour l'ensemble de  
24 la clientèle comme pour le distributeur, c'était  
25 plus efficace, économiquement parlant, de les

1           brancher directement avec des postes de détente que  
2           de construire des portions de réseau à plus faible  
3           niveau de pression.

4                        Donc, ça n'a rien à voir avec un lien de  
5           causalité direct entre le niveau de pression requis  
6           pour alimenter un client plutôt qu'un autre. Les  
7           témoins de Gazifère ont mentionné un cas peut-être,  
8           où un client industriel serait à la limite de  
9           capacité d'approvisionnement d'un tuyau de pression  
10          intermédiaire et qui requerrait peut-être  
11          l'installation d'un équipement de surcompression.

12                       Alors donc, il n'y a pas de lien de  
13          causalité qu'on peut conclure, là, qui est probant  
14          pour revoir au gré d'une méthode d'allocation  
15          différente qui pourrait être considérée,  
16          l'allocation des coûts des conduites.

17                       Moi je vous soumets que dans les  
18          circonstances, puis c'était ça la conclusion dans  
19          notre preuve écrite et c'est encore davantage ma  
20          conclusion aujourd'hui au terme des occasions  
21          nombreuses qu'on a données aux témoins de Gazifère  
22          de contredire notre interprétation sur à peu près  
23          tous les points que je viens d'aborder là. La  
24          conclusion et la recommandation que je vous fais  
25          c'est de réserver votre décision et, s'il y a lieu,

1 de reconsidérer l'allocation d'une portion si  
2 importante des coûts de distribution à allouer entre  
3 les tarifs. On le fait de façon réfléchie. Il n'y a  
4 pas d'urgence. On compare différentes options,  
5 différentes méthodes d'allocation et puis on le fait  
6 avec un niveau de certitude du bien fondé de la  
7 décision qui est beaucoup mieux appuyée.

8 D'ailleurs, les témoins de Gazifère ont  
9 aussi reconnu... Je m'excuse, je dois travailler  
10 avec des notes qui sont encore, qui n'ont pas eu le  
11 temps de refroidir. Que si ce n'était des données de  
12 Gazifère démontrant quels sont les différents  
13 clients servis par les niveaux de pression, les  
14 différents niveaux de pression des conduites, la  
15 méthode d'allocation actuelle serait bien fondée  
16 « sound » en anglais, hein. Et donc, moi je vous  
17 dis, bien justement si on essaye d'établir un lien  
18 de causalité direct entre les niveaux de pression  
19 d'alimentation et l'identité ou les besoins des  
20 clients, il n'y en pas. C'est essentiellement des  
21 considérations économiques, d'efficacité de moindres  
22 coûts, liées au positionnement géographique de ces  
23 clients-là qui a fait qu'on a choisi de les brancher  
24 directement à des conduites de haute pression ou de  
25 très haute pression avec des postes de détente parce

1 que c'était plus économique. Ça c'est la réalité du  
2 réseau.

3 Enfin, je voudrais peut-être, peut-être  
4 prévenir des questions qui vous brûlent l'esprit ou  
5 les lèvres, mais je ne voudrais pas donner  
6 l'impression de minimiser l'importance d'une bonne  
7 allocation des coûts. Au contraire. Ni donner  
8 l'impression que l'allocation des coûts est une  
9 espèce de vache sacrée dont on ne doit jamais  
10 déroger ou qui ne devrait jamais faire l'objet d'une  
11 correction lorsqu'il s'agit de passer à l'étape de  
12 la répartition tarifaire.

13 (14 h 50)

14 Mais, ce que je constate, ce que j'ai constaté dans  
15 mon examen rétroactif du traitement tarifaire qui a  
16 été fait et des différents changements d'allocation  
17 qui ont été reconsidérés, corrigés au cours des  
18 dernières années, c'est que non seulement dans  
19 chacun des derniers dossiers tarifaires on a touché  
20 à la fois au dénominateur, c'est-à-dire l'allocation  
21 des coûts et au numérateur en changeant les revenus  
22 générés par les tarifs par des corrections a  
23 posteriori, mais en plus tous ces changements-là,  
24 successivement, année après année, étaient  
25 défavorables, étaient différenciés et défavorables



1 au tarif 2 par rapport aux autres tarifs.

2 Alors vous avez le procureur de SÉ/AQLPA  
3 qui, lui, en fait SÉ/AQLPA a un préjugé favorable  
4 inconditionnel à une augmentation du ratio  
5 revenus/coûts des clients résidentiels, allez savoir  
6 pourquoi, ce serait intéressant. Mais si le ratio  
7 revenus/coûts des clients résidentiels n'augmente  
8 pas même au gré de la proposition qui est sur la  
9 table, passant de quatre-vingt-treize virgule neuf  
10 (93,9) à quatre-vingt-quatorze (94), il reste à peu  
11 près le même, mais c'est parce que la portion des  
12 coûts qui sont alloués selon la proposition augmente  
13 beaucoup et donc, même avec un... du fait qu'on a un  
14 dénominateur qui augmente autant, même en allant  
15 chercher huit cent vingt mille dollars (820 000 \$)  
16 de plus des revenus de distribution à récupérer  
17 auprès du tarif 2, on n'augmente pas encore assez le  
18 numérateur pour avoir une incidence significative  
19 sur le ratio revenus/coûts.

20 Donc on voit bien qu'au total, quel que soit  
21 l'angle d'approche qu'on privilégie au niveau de la  
22 réglementation, si on touche constamment année après  
23 année tant à l'allocation des coûts comme  
24 dénominateur qu'aux revenus générés par un tarif par  
25 rapport à un autre et proportionnellement au niveau

1 du numérateur, on ne corrige pas... on ne parvient  
2 pas à corriger, comme ça pourrait être souhaitable,  
3 le ratio revenus/coûts parce que les deux variables  
4 bougent en même temps ou dans des proportions même  
5 différentes. Des fois le ratio revenus/coûts se  
6 détériore parce qu'on a alloué beaucoup plus de  
7 coûts que c'était le cas précédemment à un tarif, on  
8 a augmenté les revenus, mais pas autant que  
9 l'augmentation des coûts alloués. Ou l'inverse peut  
10 se produire. Ou on a augmenté les deux  
11 significativement, comme ce serait le cas avec le  
12 tarif 2, selon cette proposition-là, mais ça ne  
13 change rien au ratio revenus/coûts.

14           Finalement, si le Distributeur s'inquiète  
15 tant que ça du rapprochement du ratio revenus/coûts  
16 de tous les tarifs équitablement du niveau 1.0, je  
17 me demande pourquoi il ne s'inquiète pas davantage  
18 du fait que le ratio revenus/coûts des clients du  
19 tarif 9 serait encore à zéro virgule soixante-cinq  
20 (0,65), même après une correction de cinquante-cinq  
21 mille dollars (55 000 \$) effectuée a posteriori pour  
22 rétablir, corriger un peu, compenser les effets d'un  
23 changement méthodologique qui descendrait ce ratio-  
24 là à des niveaux inimaginables.

25           Alors je vous soumetts que si on fait

1 abstraction de la correction de cinquante-cinq mille  
2 dollars (55 000 \$), qui est un ajustement tarifaire  
3 en deuxième étape, en étape finale, bien on se  
4 retrouverait avec cette proposition de modification  
5 de l'allocation des coûts des conduites là avec une  
6 contribution de zéro virgule vingt-quatre pour cent  
7 (0,24 %) au coût de distribution. Ça veut dire que  
8 mis à part la juste part des coûts des conduites que  
9 ces clients-là du tarif 9 devraient payer, il y a  
10 quoi d'autre dans les coûts de distribution à  
11 récupérer, qu'ils n'assument pas? C'est peut-être  
12 même pas le seul élément et probablement pas le seul  
13 élément de la méthode d'allocation des coûts qui  
14 mériterait encore des ajustements.

15           Donc, je pense que ça fait le tour des  
16 différents points que je pouvais ramasser avec un  
17 délai aussi court et je vous remercie de votre  
18 attention.

19 Me STEVE CADRIN :

20 Je n'ai pas de questions supplémentaires, le témoin  
21 est disponible pour le contre-interrogatoire. Merci.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci, Maître Cadrin. Est-ce qu'il y a des  
24 intervenants qui veulent... en fait, Maître Neuman,  
25 est-ce que vous avez des questions? Non. Est-ce que,

1 Maître, vous avez des questions pour le témoin de  
2 l'ACEF de l'Outaouais? Non. Maître Alexandre  
3 Bellemare? Pas de questions. Madame Pelletier, vous  
4 n'avez pas de questions.

5 Mme LOUISE PELLETIER :

6 Pas de questions, mais je vais relire le... le  
7 témoignage attentivement. Merci.

8 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[194]** Merci, Monsieur Blain. En fait, j'aurais peut-  
11 être une question pour vous. En ce qui a trait au  
12 plan de développement, dans sa présentation monsieur  
13 Trahan a présenté, je suis à la planche 6 de la  
14 présentation... à la planche 6 et la planche 7  
15 plutôt, là. Leur plan de match en termes de révision  
16 de la méthodologie du plan de développement. Est-ce  
17 que vous avez un commentaire à nous communiquer par  
18 rapport à cette proposition qui a été faite par  
19 Gazifère?

20 R. Bien j'avais des notes, j'avais des commentaires  
21 potentiels, mais ils sont comme tombés dans la série  
22 catégorie 2, là.

23 Q. **[195]** O.K.

24 (14 h 55)

25 R. Tout ce que j'avais en tête. Bien en fait... en

1 fait, j'avais deux réflexions. D'abord, compte tenu  
2 de l'importance et du nombre de projets majeurs qui  
3 s'en viennent, compte tenu de l'incidence  
4 potentielle sur le rythme réel du développement des  
5 volumes vendus, leur incidence sur le plan  
6 d'approvisionnement, bien je comprends que Gazifère  
7 veuille prendre son temps puis soumettre quelque  
8 chose quand ils seront vraiment préparés à le faire.

9 D'un autre côté ce que ça me dit c'est :  
10 bien c'est un autre sujet qui porte à conséquence  
11 sur un horizon de plus qu'une année et est-ce que  
12 c'est le temps, après avoir approuvé un indicateur  
13 de croissance des dépenses d'exploitation, de  
14 considérer du simple fait que la propo... qu'il y a  
15 une proposition de changement de méthode  
16 d'allocation sur la table, de l'approuver sans  
17 démonstration d'urgence à l'avant-veille d'un  
18 encadrement tarifaire qui se ferait peut-être juste  
19 aux deux ans? Je trouve que ça fait beaucoup  
20 d'éléments majeurs à examiner, qui portent à  
21 conséquence de façon récurrente sur plusieurs années  
22 et qui devraient inciter la Régie à beaucoup de  
23 prudence.

24 Je comprends que l'allégement réglementaire,  
25 la Régie veuille favoriser ça, on n'est pas tous du

1 même... bon. On n'a pas tous la même perspective par  
2 rapport à ça, mais il faut le faire de façon  
3 appropriée, à un rythme approprié, puis en soupesant  
4 correctement l'importance des enjeux qui semblent se  
5 succéder et je dirais même s'empiler, en termes de  
6 développement de la franchise de Gazifère.

7 Q. [196] D'accord. Dernière... en fait, c'est peut-être  
8 plus un commentaire. Si je résumais bien... si je  
9 résume votre position en ce qui a trait à la  
10 nouvelle méthode d'allocation pour les conduites  
11 principales, c'est qu'il n'est jamais trop tard pour  
12 attendre ou il est urgent d'attendre ou...

13 R. Je pense qu'il peut y avoir des bonnes raisons de  
14 reconsidérer ça sérieusement, de prendre en  
15 considération différentes méthodes d'allocation,  
16 mais je ne vois pas de lien de causalité basé sur le  
17 niveau de pression qui est démontré. Le fait qu'il y  
18 ait des clients qui sont alimentés en haute pression  
19 ou en très haute pression, c'est des questions de  
20 choix économique lié à leur localisation  
21 géographique et même les grands clients industriels  
22 de Gazifère, si ce n'était des considérations  
23 économiques, pourraient être alimentés avec des  
24 conduites de plus petite capacité. Ce ne serait pas  
25 optimal économiquement, mais c'est pas parce que

1 c'est des grands clients industriels qu'ils  
2 n'auraient pas pu être alimentés avec des conduites  
3 de plus petite capacité dans d'autres circonstances  
4 de développement du réseau. Au même titre qu'il y a  
5 des clients de petits volumes et qui ont besoin de  
6 petits niveaux de pression, qui sont branchés  
7 directement sur la haute ou la très haute pression,  
8 parce qu'ils étaient à côté puis que ça n'aurait pas  
9 fait de sens de dépenser plus que via un poste de  
10 détente pour les alimenter.

11 Q. [197] Bien on vous remercie, Monsieur Blain, pour  
12 votre témoignage.

13 Est-ce que vous avez un réinterrogatoire, Maître  
14 Cadrin? Il est urgent d'attendre...

15 Me STEVE CADRIN :

16 Il est urgent de ne pas poser de questions. Non, je  
17 vous remercie beaucoup.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 O.K. Parfait.

20 Me STEVE CADRIN :

21 Ça complète la preuve de l'ACEFO.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Donc, vous êtes libéré, Monsieur Blain. Merci  
24 beaucoup pour votre témoignage.

25 Il est rendu quinze heures (15 h). On passerait à la

1 preuve de SÉ/AQLPA, mais je ne sais pas si vous  
2 aviez prévu beaucoup de temps? Vingt (20) minutes.  
3 Est-ce que vous êtes capable de nous faire ça en un  
4 plus court laps de temps? Excellent. Alors on va...  
5 c'est correct, Monsieur le sténographe? On peut  
6 poursuivre? O.K. Donc, on n'a pas besoin de prendre  
7 de pause? Vous êtes... Parfait.

8 (15 h 00)

9

10 PREUVE DE SÉ/AQLPA

11

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 Rebonjour, Madame la Présidente et Mesdames les  
14 régisseurs. Dominique Neuman pour SÉ/AQLPA. Nous  
15 avons comme témoin monsieur Jacques Fontaine qui est  
16 prêt à être assermenté.

17

18 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce quatrième (4e)  
19 jour du mois d'avril, A COMPARU :

20

21 JACQUES FONTAINE, consultant en énergie, ayant une  
22 place d'affaires au 10946, Avenue de Rome, Montréal-  
23 Nord, (Québec);

24

25 LEQUEL, après avoir fait une affirmation solennelle,



1 dépose et dit :

2

3 INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Q. **[198]** Bonjour, Monsieur Fontaine. Je vous  
5 demanderais d'identifier comme ayant été préparé par  
6 vous ou sous votre supervision la pièce C-SÉ/AQLPA-  
7 0033, SÉ/AQLPA-003, Document 1, qui est votre  
8 rapport intitulé « La nouvelle méthodologie  
9 d'allocation des coûts proposée par Gazifère dans sa  
10 cause tarifaire 2018. »

11 M. JACQUES FONTAINE :

12 R. Oui, je la reconnais.

13 Q. **[199]** D'accord. Alors, Monsieur Fontaine, on va  
14 commencer par parler d'interfinancement. Que pensez-  
15 vous de l'intention de Gazifère de neutraliser une  
16 partie de la diminution de l'interfinancement qui  
17 résulterait de la nouvelle méthode d'allocation des  
18 conduites en diminuant les revenus requis du tarif 2  
19 de cinquante-cinq mille dollars (55 000 \$) et en  
20 augmentant d'autant les revenus attendus du tarif 9?

21 R. Oui. Bien, nous ne sommes pas d'accord. Nous ne  
22 comprenons pas l'intérêt de proposer un changement  
23 raisonnable sur l'allocation des coûts, mais de  
24 reculer lorsque vient le temps de fixer les tarifs,  
25 entre autres, le tarif 2.

1                   Nous pensons que si ce montant, si on ne  
2                   veut pas trop avantager le tarif 9, aurait dû être  
3                   pris sur les autres tarifs qui eux interfinancent le  
4                   tarif 2 et le 9 et il ne nous semble pas logique  
5                   d'augmenter l'interfinancement d'une classe  
6                   tarifaire qui est déjà interfinancée. Puis il faut  
7                   rappeler que la Régie, dans son avis au gouvernement  
8                   dans la cause R-3972, dans sa piste de solutions  
9                   numéro 2, à la page 16, finissait de manière qui  
10                  était de proposer des augmentations différenciées  
11                  sur les tarifs d'Hydro-Québec et de manière à  
12                  refléter la vérité des coûts. Je ne l'ai pas par  
13                  écrit, mais on peut le retrouver.

14                Q. **[200]** par ailleurs, est-ce que vous avez une opinion  
15                  sur l'effet que ça a sur les consommateurs  
16                  résidentiels d'augmenter, en fait, de maintenir un  
17                  interfinancement défavorable dans le cas des  
18                  consommateurs commerciaux...

19                R. Oui.

20                Q. **[201]** ... mais qui vendent des produits et services  
21                  à ces mêmes consommateurs résidentiels?

22                R. Oui. Alors, pour tout ce qui est des commerces, si  
23                  les commerces interfinancent les clients  
24                  résidentiels qui payent les produits des commerces  
25                  et cet interfinancement. Le petit dépanneur, les

1 petites boutiques vont augmenter leurs prix pour  
2 couvrir au moins les coûts de l'énergie qui seraient  
3 peut-être trop élevés. Et finalement ce sont leurs  
4 clients résidentiels qui finissent par le payer.  
5 Alors, il faut se demander si c'est pas un marché de  
6 dupe.

7 Q. **[202]** Par ailleurs, Monsieur Fontaine - et je change  
8 de sujet - pourquoi êtes-vous d'avis que les clients  
9 qui sont alimentés directement à haute et à très  
10 haute pression ne devraient pas se voir allouer une  
11 portion des coûts de l'alimentation à basse  
12 pression?

13 R. Oui. Essentiellement, parce que ça a un sens logique  
14 et par ailleurs, vous avons bien vérifié que les  
15 grands clients industriels d'Hydro-Québec  
16 Distribution ne contribuent pas aux coûts de la  
17 basse tension, comme nous le démontrons dans notre  
18 preuve.

19 Et vous constaterez, Mesdames les  
20 Régisseurs, qu'on a rétréci un petit peu notre  
21 présentation pour pouvoir accélérer puisque ça se  
22 trouve développé davantage dans la preuve écrite.

23 Et finalement, pour quelles raisons êtes-  
24 vous d'accord avec l'utilisation de la méthode de la  
25 capacité attribuée et utilisée, la CAU, pour allouer

1 les coûts au tarif interruptible?

2 R. Bien, le grand mérite de cette méthode, c'est qu'il  
3 n'y a pas de grandes gratuités. Mais, ça reflète  
4 aussi l'effet des interruptions pour les clients  
5 interruptibles en période de pointe.

6 De plus, la Régie de l'Énergie l'a approuvé  
7 cette méthode dans l'allocation des coûts des  
8 conduites de transmission pour Gaz Métro, Énergir;  
9 je ne sais pas si c'était Énergir quand ça a été  
10 approuvé ou Gaz Métro, mais ça a été approuvé.

11 (15 h 05)

12 Q. **[203]** Donc, le tout se trouve développé bien  
13 davantage dans la preuve écrite. Et nous référons la  
14 Régie à cette preuve écrite que peut-être la  
15 formation et les analystes ont examinée un peu plus.  
16 Donc, ceci termine les questions que j'ai à monsieur  
17 Fontaine qui est prêt à répondre à d'autres  
18 questions sur sa preuve orale et écrite.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est bon. Merci beaucoup, Maître Neuman. Est-ce  
21 qu'il y a des participants qui veulent contre-  
22 interroger le témoin de SÉ-AQLPA? Non. Maître  
23 Alexandre Bellemarre? Non. Madame Pelletier?

24 Mme LOUISE PELLETIER :

25 Un commentaire. Vous me faites un beau cadeau de

1 retraite. C'est une première. Vous êtes très court  
2 dans cette présente cause. Voilà! C'est tout. Merci.

3 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. **[204]** Peut-être rapidement. Monsieur Fontaine,  
6 pouvez-vous juste élaborer quand vous dites que la  
7 Régie a approuvé une méthode ou... Écoutez, j'ai  
8 moins bien saisi votre dernier commentaire.

9 R. Oui, oui. La méthode CAU a été approuvée...  
10 Attendez, là!

11 Q. **[205]** Dans la D-2016-100?

12 R. C'est dans le dossier... Attendez! Dans la décision  
13 D-2016-100, oui. C'est ça.

14 Q. **[206]** Selon vous, est-ce que la nouvelle  
15 méthodologie qui est proposée par le distributeur,  
16 Gazifère, est conforme aux principes qui ont été  
17 énoncés dans cette décision-là pour Énergir?

18 R. Bien, en autant que j'ai pu le constater, oui. Mais  
19 on nous a dit de ne pas faire une vérification trop  
20 systématique, trop complète des liens entre le  
21 dossier de Gazifère puis ce qui avait été décidé  
22 dans le R-3867. C'est dans votre deuxième décision  
23 procédurale.

24 Q. **[207]** C'est bon.

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Mais si vous voulez qu'on vérifie, on peut le mettre  
3 dans l'argumentation.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Notre pensée évolue. On vous autorise à nous  
6 apporter un éclairage si vous le désirez à cet  
7 effet-là.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Merci beaucoup.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Donc, ça termine votre preuve. Monsieur Fontaine,  
12 merci beaucoup, vous êtes libéré. Cela termine  
13 également notre première journée d'audience. On se  
14 revoit donc demain matin à compter de neuf heures  
15 (9 h). Et nous allons débiter avec la plaidoirie de  
16 Gazifère.

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Merci beaucoup.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci à tous les participants et à demain matin.

21

22 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

23

24

1        SERMENT D'OFFICE

2

3        Nous, soussignés, **JEAN LAROSE**, et **MONIQUE J. LE**  
4        **CLERC**, sténographes officiels, certifions sous notre  
5        serment d'office que les pages qui précèdent sont et  
6        contiennent la transcription fidèle et exacte des  
7        témoignages et plaidoiries en l'instance, et ce,  
8        conformément à la Loi.

9        Et nous avons signé,

10

11

12

13

14        \_\_\_\_\_  
          **JEAN LAROSE**

15

16

17

18

19

20        \_\_\_\_\_  
          **MONIQUE J. LE CLERC**