

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

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

DOSSIER : R-3969-2016 Phase 2

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

AUDIENCE DU 17 JANVIER 2017

VOLUME 1

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me HÉLÈNE BARRIAULT  
procureur de la Régie;

DEMANDERESSE :

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

INTERVENANTS :

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

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

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

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

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

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
LISTE DES PIÈCES	6
PRÉLIMINAIRES	7
PREUVE DE GAZIFÈRE - Plan d'approvisionnement, coût de service et SPEDE - volet non confidentiel (panel 1)	13
LISE MELOCHE	16
JEAN-BENOÎT TRAHAN	16
MOHAMED CHEBARO	17
SYLVAIN GROULX	17
BENOÎT LAUZON	17
MIREILLE BOUCHER-MARTIN	17
INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY	17
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN	70
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS	132
INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE BARRIAULT	140
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	147

PREUVE GAZIFÈRE - Allocation des coûts entre les tarifs et stratégie tarifaire (Panel 2)	182
BRANDON SO	182
ANTON KACICNIK	183
JEAN-BENOÎT TRAHAN	183
INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY	183
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT	211
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS	227

LISTE DES ENGAGEMENTS

		<u>PAGE</u>
E-1 (GI)	Préciser la portion augmentation salariale dans les dépenses d'exploitation salaires (demandé par l'ACEFO)	95
E-2 (GI)	Fournir le chiffre correspondant aux réouvertures de compteur effectuées en 2016 pour le 4+8, ainsi que le total de 2016 réalisées (demandé par l'ACEFO)	108
E-3 (GI)	Valider les chiffres du tableau corrigé C-ACEFO-0021 (demandé par l'ACEFO)	130
E-4 (GI)	Fournir la portion attribuable ou qui a été facturée à Gazifère que le suivi déposé dans la cadre de la tarifaire 2015 avait représenté chez Enbridge (demandé par la Régie)	146
E-5 (GI)	Donner des explications plus précises justifiant le budget de 2017 quant aux frais professionnels consultants (demandé par la Régie)	181
E-6 (GI)	Mettre à jour la pièce GI-32, document 2.5, à l'égard du montant de 329 000 \$ de réduction du revenu requis, incluant l'impact sur les ratios d'interfinancement	242

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
B-0373 : Affidavit de Jean-Benoît Trahan	14
B-0374 : Affidavit de monsieur Brandon So	14
B-0375 : Affidavit de monsieur Anton Kacicnik	15
B-0376 : Affidavit de madame Jackie Collier	15
B-0377 : Affidavit de madame Margarita Suarez	15
B-0378 : Présentation PowerPoint	16
C-ACEFO-0021 : Tableau corrigé de la pièce B-0258 ou GI-34, Document 1	131

1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-septième  
2 (17e) jour du mois de janvier :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du dix-sept (17)  
8 janvier deux mille dix-sept (2017), dossier R-3969-  
9 2016 Phase 2, demande pour la fermeture  
10 réglementaire des livres de Gazifère inc. pour la  
11 période du 1er janvier 2015 au 31 décembre 2015,  
12 demande d'approbation du plan d'approvisionnement  
13 et demande de modifications des tarifs de Gazifère  
14 inc. à compter du 1er janvier 2017.

15 Les régisseurs désignés dans ce dossier  
16 sont monsieur Laurent Pilotto, président de la  
17 formation, ainsi que monsieur Gilles Boulianne et  
18 maître Simon Turmel.

19 Le procureur de la Régie est maître Hélène  
20 Barriault.

21 La demanderesse est Gazifère inc.  
22 représentée par maître Louise Tremblay.

23 Les intervenants qui participent à la  
24 présente audience sont :

25 l'Association coopérative d'économie familiale

1 représentée par maître Steve Cadrin;

2 Association des consommateurs industriels  
3 de gaz représentée par maître Guy Sarault;

4 Fédération canadienne de l'entreprise  
5 indépendante (Section Québec) représentée par  
6 maître Pierre-Olivier Charlebois;

7 Groupe de recherche appliquée en  
8 macroécologie représenté par maître Geneviève  
9 Paquet;

10 Stratégies énergétiques et Association  
11 québécoise de lutte contre la pollution  
12 atmosphérique représentées par maître Dominique  
13 Neuman.

14 Y a-t-il d'autres personnes dans la salle  
15 qui désirent présenter une demande ou faire des  
16 représentations au sujet de ce dossier? Je  
17 demanderais aux parties de bien vouloir  
18 s'identifier à chacune de leurs interventions pour  
19 les fins de l'enregistrement. Aussi auriez-vous  
20 l'obligeance de vous assurer que votre cellulaire  
21 est fermé durant la tenue de l'audience. Merci.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Merci, Madame la Greffière. Alors, bonjour à tous  
24 les participants. Bienvenue à cette première  
25 journée d'audience. En premier lieu, je tiens



1 personnellement, ainsi qu'au nom de mes collègues  
2 régisseurs, ces deux-là, mais également tous ceux  
3 qui sont derrière la porte, vous souhaitez à tous  
4 une bonne, heureuse et fructueuse année deux mille  
5 dix-sept (2017).

6 Nous amorçons ce matin l'audience de la  
7 Phase 2 du dossier réglementaire annuel de Gazifère  
8 qui porte sur l'établissement du revenu requis des  
9 tarifs du Distributeur. C'est la deuxième année  
10 consécutive que la Régie procède à cet examen sur  
11 la base du coût de service du Distributeur.

12 Nous sommes conscients que la tâche est  
13 exigeante, particulièrement pour une entreprise de  
14 la taille de Gazifère. Cependant, la Régie  
15 considère que les consommateurs de gaz naturel de  
16 Gatineau sont en droit de s'attendre de nous tous  
17 que nous fassions preuve de la même rigueur dans  
18 l'examen de ce dossier que celle qui nous anime  
19 dans les autres dossiers tarifaires.

20 La Régie vous remercie donc des efforts  
21 déployés pour les nombreuses questions et les  
22 toutes aussi nombreuses réponses que ce dossier a  
23 soulevées et qu'il soulèvera encore au cours des  
24 trois prochains jours, parce qu'on ne vous laissera  
25 pas partir sans vous poser quelques questions.

1 Qu'il s'agisse du personnel du Distributeur, des  
2 intervenants ou le personnel de la Régie, votre  
3 contribution à la régulation économique et à  
4 l'intérêt public n'aura pas été veine.

5 D'ailleurs, parlant de l'équipe et parlant  
6 du personnel de la Régie, il m'importe de souligner  
7 que grâce à leur support constant, nous avons été  
8 en mesure d'absorber, de digérer toute  
9 l'information contenue dans les nombreux cartables  
10 qui sont derrière moi. Outre les régisseurs que  
11 vous avez devant vous, cette talentueuse équipe se  
12 compose de madame Denise Montaldo, chargée du  
13 dossier, maître Hélène Barriault, notre avocate,  
14 mesdames Odette Alarie, Marie-Claire Dinh et  
15 Carolina Sepulveda, ainsi que messieurs Gaston  
16 Bilodeau et Éric Nadeau, tous spécialistes en  
17 régulation économique. Enfin, maître Manon  
18 Tremblay, greffière audiencière, nous aidera à  
19 rester dans le droit chemin tout au long de cette  
20 audience. La barre est haute.

21 Alors, le dix (10) janvier dernier,  
22 monsieur Pierre Méthé vous a fait parvenir le  
23 calendrier d'audience. Comme vous l'avez vu, il est  
24 assez serré, mais à notre avis, réaliste. Tout est  
25 calculé pour que nous complétions l'audience en

1 trois jours, ce qui normalement se réalise sans  
2 accroc, n'est-ce pas, Maître Tremblay? Je compte  
3 donc sur votre collaboration à tous, habituelle,  
4 afin de respecter les temps de présentations et de  
5 contre-interrogatoires annoncés.

6 Cependant, il se peut que nous soyons plus  
7 efficaces que prévu, auquel cas certains parmi vous  
8 pourraient être appelés à devancer leur prestation.  
9 Comme à l'habitude, nous vous demandons d'être  
10 flexible et prêts en temps opportun.

11 L'audience se déroulera selon l'horaire  
12 habituel, soit de neuf heures (9 h 00) à quinze  
13 heures (15 h 00), avec des pauses lunch d'environ  
14 une heure et évidemment, des pauses santé en  
15 matinée et en après-midi, et d'autres pauses au  
16 besoin éventuellement.

17 (9 h 06)

18 Comme vous le savez, nos sujets sont  
19 toujours arides pour les non-initiés. Alors, je  
20 vous demanderais d'avoir une petite pensée pour  
21 ceux qui nous assistent si vaillamment, les  
22 sténographes, les interprètes ainsi que madame la  
23 greffière audiencière. Pour leur faciliter la  
24 tâche, s'il vous plaît, parlez lentement et  
25 distinctement.

1                   La Régie a pris connaissance de l'ensemble  
2 de la preuve au dossier. Vous êtes donc invité à  
3 faire une présentation ciblée de celle-ci afin de  
4 souligner les points importants sur lesquels vous  
5 souhaitez attirer notre attention. Vous avez tous  
6 pris connaissance de la nouvelle procédure de  
7 branchement à l'accès Internet par Wifi de la  
8 Régie. Tout le monde est branché? Il n'y a pas de  
9 problème? Vous savez tous le mot de passe par  
10 coeur? Non. Heureusement, il suffit de l'inscrire  
11 une foi, mais vous êtes au courant qu'il va changer  
12 à chaque mois. Donc, ce n'est pas parce que vous  
13 l'avez fait cette fois-ci que ça va marcher la  
14 prochaine fois.

15                   Et, là, vous me permettez de faire une  
16 petite pause dans le protocole habituel. Je tiens à  
17 souligner qu'aujourd'hui, c'est une audience  
18 particulière pour notre collègue Gilles Boulianne.  
19 Monsieur Boulianne amorce aujourd'hui sa dernière  
20 audience tarifaire, je crois. Il lui reste sûrement  
21 d'autres prestations de régisseur à faire, mais il  
22 prendra une retraite bien méritée le dix (10) avril  
23 prochain. Alors, si vous le permettez, ce n'est pas  
24 pratique courante en salle d'audience, mais  
25 j'aimerais que vous vous joigniez à moi pour le

1 féliciter pour ses douze (12) dernières années en  
2 tant que régisseur, mais aussi les vingt-cinq (25)  
3 et plus années précédentes au service de la  
4 population aux services publics au gouvernement.  
5 Donc, si vous permettez.

6 (Applaudissements)

7 Un mot à ajouter, Monsieur Boulianne?

8 M. GILLES BOULIANNE :

9 Vous m'avez pris par surprise.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Bien sûr, c'était ça l'idée. Alors, revenons à nos  
12 pratiques habituelles, à moins qu'il y ait des  
13 moyens préliminaires soulevés par quelconque  
14 partie... Ce n'est pas le cas. Maître Tremblay, la  
15 parole est à vous.

16

17 PREUVE DE GAZIFÈRE - Plan d'approvisionnement, coût  
18 de service et SPEDE - volet non confidentiel  
19 (panel 1)

20

21 Me LOUISE TREMBLAY :

22 Merci beaucoup. Monsieur le Président, bonjour;  
23 bonjour messieurs les régisseurs. Louise Tremblay  
24 pour Gazifère. Monsieur Boulianne, vous êtes  
25 chanceux, vous finissez avec un beau dossier.

1           Alors, écoutez, nous sommes prêts à procéder.  
2           Avant, par contre, de demander à la greffière  
3           d'assermenter les témoins, je voudrais produire au  
4           dossier, j'avais déjà annoncé dans une de mes  
5           correspondances que, dans la mesure du possible, la  
6           preuve serait adoptée au moyen d'affidavits, donc  
7           j'aimerais ça tout de suite déposer certains  
8           affidavits additionnels au dossier.

9                       Alors, le premier affidavit, celui de  
10           monsieur Trahan. Madame la Greffière, je crois  
11           qu'on en est rendu à la pièce B-0372, c'est bien  
12           ça?

13           LA GREFFIÈRE :

14           Oui.

15           Me LOUISE TREMBLAY :

16           Alors, affidavit de monsieur Trahan.

17

18           B-0373 :           Affidavit de Jean-Benoît Trahan

19

20           Ensuite, affidavit de monsieur Brandon So. Qui  
21           s'écrit S-O. B-0373.

22

23           B-0374 :           Affidavit de monsieur Brandon So

24

25

1 Me GUY SARAULT :  
2 372, c'est le témoignage révisé.

3 Me LOUISE TREMBLAY :  
4 Parfait. Alors on repart à 373. Merci, Maître  
5 Sarault. Alors 373, 374. Affidavit de monsieur  
6 Anton Kacicnik, 375.

7

8 B-0375 : Affidavit de monsieur Anton Kacicnik  
9  
10 Affidavit de madame Jackie Collier, 376.

11

12 B-0376 : Affidavit de madame Jackie Collier  
13  
14 Et affidavit de madame Margarita Suarez, 377.

15

16 B-0377 : Affidavit de madame Margarita Suarez

17

18 Ensuite, seulement à titre d'information, je  
19 voulais juste vous préciser, on a fait circuler,  
20 là, une présentation écrite qui va être utilisée ce  
21 matin dans le cadre de ce premier panel,  
22 présentation qui sera faite par monsieur Trahan et  
23 monsieur Mohamed Chebaro. C'est la première fois  
24 que monsieur Chebaro est devant la Régie. Il est  
25 directeur des Opérations chez Gazifère. Je voulais

1 tout simplement vous aviser qu'il témoignera,  
2 monsieur Chebaro, en anglais, parce qu'il est plus  
3 à l'aise dans cette langue-là. Donc, est-ce que  
4 tout le monde a eu la copie de la présentation? Je  
5 crois que vous l'avez distribuée. Très bien. Je  
6 vais vous demander pour commencer d'assermenter les  
7 témoins, s'il vous plaît.

8 LA GREFFIÈRE :

9 On va coter aussi la présentation qui va être la  
10 B-0378.

11

12 B-0378 : Présentation PowerPoint

13

14 (9 h 12)

15

16 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-septième  
17 (17e) jour du mois de février, ONT COMPARU :

18

19 LISE MELOCHE, directrice générale, ayant une place  
20 d'affaires au 706, boulevard Gréber, Gatineau  
21 (Québec);

22

23 JEAN-BENOÎT TRAHAN, directeur des affaires  
24 réglementaires et budgets, ayant une place

25 d'affaires au 706, boulevard Gréber, Gatineau



1 (Québec);

2

3 MOHAMED CHEBARO, directeur des opérations, ayant  
4 une place d'affaires au 706, boulevard Gréber,  
5 Gatineau (Québec);

6

7 SYLVAIN GROULX, directeur des ventes et efficacité  
8 énergétique, ayant une place d'affaires au 706,  
9 boulevard Gréber, Gatineau (Québec);

10

11 BENOÎT LAUZON, superviseur des opérations  
12 chantiers, ayant une place d'affaires au 706,  
13 boulevard Gréber, Gatineau (Québec);

14

15 MIREILLE BOUCHER-MARTIN, superviseur affaires  
16 réglementaires et budget, ayant une place  
17 d'affaires au 706, boulevard Gréber, Gatineau  
18 (Québec);

19

20 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
21 solennelle, déposent et disent :

22

23 INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY :

24 Q. [1] Alors, Messieurs Trahan et Chebaro, je vais  
25 vous demander d'abord, est-ce que le document

1 intitulé « Dossier tarifaire 2017 » la présentation  
2 qu'on a devant nous... que vous avez devant vous,  
3 est-ce que ça a été préparé par vous ou sous votre  
4 supervision?

5 M. MOHAMED CHEBARO :

6 R. Oui.

7 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

8 R. Oui.

9 Q. [2] Avez-vous des modifications à y apporter?

10 M. MOHAMED CHEBARO :

11 R. Pas pour moi.

12 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

13 R. Non.

14 Q. [3] Donc, l'adoptez-vous comme constituant votre  
15 preuve dans le présent dossier?

16 M. MOHAMED CHEBARO :

17 R. Oui.

18 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

19 R. Oui.

20 Q. [4] Parfait. Donc, elle est cotée GI-0018, Document  
21 6 et B-0378. Parfait. Alors, je vais vous demander  
22 de procéder avec votre présentation, s'il vous  
23 plaît.

24 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

25 R. Merci. Alors, écoutez, tout d'abord, Monsieur

1 Boulianne, ça fait plus de douze (12) ans que vous  
2 êtes ici. On a eu l'occasion de se voir dans  
3 différents forums et j'ai été toujours apprécié le  
4 travail qui a été effectué, la manière dont on a  
5 été reçu également, donc je vous souhaite de très  
6 bien vivre la prochaine étape de votre vie et puis,  
7 qui sait, peut-être d'écrire des mémoires sur votre  
8 passage à la Régie, hein! On pourra le lire avec  
9 beaucoup d'intérêt.

10           Alors, écoutez, ça nous fait plaisir  
11 aujourd'hui de venir vous présenter notre dossier  
12 tarifaire deux mille dix-sept (2017). C'est une  
13 deuxième année en coût de service. C'est un dossier  
14 tarifaire aussi relativement particulier dans  
15 lequel, bien, comme présentation, je vais vous  
16 amener à revoir un certain nombre de choses, les  
17 grandes lignes de notre dossier.

18           C'est une deuxième année en coût de  
19 service, c'est une deuxième année également où on  
20 vous présente une réduction de revenu de  
21 distribution. C'est également un dossier où on a dû  
22 intégrer plusieurs changements ayant des impacts  
23 relativement importants qui découlent de la phase 4  
24 du dossier tarifaire de l'an dernier, mais qui  
25 s'est continué jusqu'à... évidemment, il y a deux

1           ans et qui s'est terminé l'année dernière. On est  
2           rendu en deux mille dix-sept (2017).

3                       C'est un coût de service dans lequel on  
4           vous présente nos besoins, nos besoins en ressource  
5           pour Gazifère, nos besoins également en salaire,  
6           l'ensemble de nos besoins pour passer l'année deux  
7           mille dix-sept (2017), mais également avec une vue  
8           pour l'avenir, où est-ce qu'on s'en va.

9                       C'est une proposition d'utiliser, on a  
10          également une proposition pour utiliser le solde du  
11          compte de stabilisation de la température, dans un  
12          objectif de réduire les impacts tarifaires qui  
13          découlent notamment du passage au USGAAP, mais dans  
14          lequel on a été un peu plus large dans l'analyse ou  
15          dans la proposition qu'on vous a faite.

16                      On a également la proposition d'un compte  
17          de CER pour les charges reliées aux ressources  
18          humaines dans laquelle il y a eu quelques questions  
19          qu'on a répondues. Je n'en parlerai plus  
20          longuement.

21                      On a également une proposition de séance de  
22          travail sur le développement du marché, lequel  
23          s'inscrit, vous allez voir un peu dans la  
24          planification stratégique ou, enfin,  
25          l'environnement dans lequel, l'environnement

1 d'affaires dans lequel Gazifère s'installe  
2 maintenant, et donc dans lequel on vous soumet  
3 qu'il serait très intéressant de pouvoir profiter  
4 de ces séances de travail-là pour faire avancer les  
5 différents dossiers qui sont intégrés à ce groupe  
6 de travail.

7 Alors, les grands faits saillants en  
8 chiffres. Bien, écoutez, on a un peu séparé les  
9 choses. Donc, on parle ici beaucoup de tout ce qui  
10 était les coûts conjoncturels. Dans ces coûts-là,  
11 bien, on avait bien sûr le passage au USGAAP qui  
12 était estimé à environ un point quatre million de  
13 dollars (1,4 M\$). Donc, c'est une surcharge, on  
14 pourrait dire un « one shot deal », c'est un coût  
15 qui est donc conjoncturel.

16 (9 h 18)

17 La même chose avec le MERN. Ici, quand on  
18 parle du MERN, on parle d'un coût qui découle d'une  
19 sous-charge. On avait chargé environ quarante mille  
20 dollars (40 000 \$) alors que c'était plutôt autour  
21 de trois cent quarante mille dollars (340 000 \$)  
22 qui devait être chargé, donc on a avec les intérêts  
23 et autres en deux mille quinze (2015), donc on a un  
24 montant de près de quatre cent mille dollars  
25 (400 000 \$) à aller récupérer également.

1                   On a de l'autre côté, de manière à venir  
2 réduire cet impact-là, le CFR du fonds de pension  
3 de deux mille quinze (2015) qui, lui, on avait mis  
4 des sous dans le fonds de pension, mais étant donné  
5 qu'il y a eu congé de contribution on redonne ces  
6 sous-là aux tarifés. Enfin, on a l'utilisation du  
7 compte de stabilisation de un point cent trente  
8 million (1,130 M\$), qui est une ponction  
9 additionnelle qui fait qu'au bout de la ligne au  
10 niveau des éléments conjoncturels, on est à grosso  
11 modo environ deux cent mille dollars (200 000 \$) de  
12 plus, donc une hausse tarifaire d'environ deux cent  
13 mille dollars (200 000 \$) sur les éléments  
14 conjoncturels.

15                   Ce que j'aimerais vraiment apporter ici  
16 c'est pourquoi on a fait cette proposition-là,  
17 comment... quelle était notre pensée au niveau de  
18 l'utilisation du compte de stabilisation tarifaire?  
19 Et ultimement on a regardé les différents éléments  
20 que vous avez là. Premièrement, on a regardé un peu  
21 la stabilisation des tarifs au cours de l'année  
22 deux mille-dix-sept-deux mille dix-huit (2017-  
23 2018), mais également dans les années futures. On a  
24 regardé également de bien aligner le bon signal de  
25 prix au client. Étant donné que c'est un élément

1           conjoncturel, si je l'élimine les clients se  
2           retrouvent en réalité avec le tarif qu'ils auraient  
3           eu s'il n'y avait pas eu ces éléments conjoncturels  
4           là qui sont compensés par le compte de  
5           stabilisation de la température.

6                        Quand on parle de la stabilité tarifaire,  
7           on parle également du fait que de deux mille treize  
8           (2013) à deux mille quinze (2015) c'est des années  
9           exceptionnellement froides, dans lesquelles on a  
10          beaucoup de sous à redonner aux clients. Ce qui  
11          veut dire que lorsque l'amortissement sur cinq ans  
12          de ces années-là va prendre fin, bien il y aura une  
13          augmentation tarifaire correspondante relativement  
14          importante qui va être créée. Donc en allant faire  
15          une ponction de ces... de ces comptes-là, bien on  
16          vient réduire également l'impact tarifaire qui en  
17          découlera dans le futur. Bien sûr, si c'est une  
18          année exceptionnelle qui va dans un sens ou autre,  
19          c'est autre chose, mais si on tombe dans la normale  
20          ça va venir réduire sensiblement ce qui arrivera à  
21          ce moment-là.

22                       Et également, bien ça nous permettait  
23          d'éliminer un CFR, qui aurait été le CFR du passage  
24          au US Gap, de l'éliminer en une année et qui, quant  
25          à nous, nous amène à faire un peu d'allégement

1 réglementaire ici. On n'a pas besoin de le traîner,  
2 de venir réexpliquer à chacune des années qu'est-ce  
3 qu'on fait avec ce CFR ou avec tout autre élément  
4 pour contrer les sous qui y sont associés, comme  
5 l'utilisation du compte de stabilisation de la  
6 température.

7 J'ai comme un vieux tic d'aller changer mes  
8 acétates moi-même, mais je vais finir par fermer  
9 mon micro alors je vais essayer d'enlever ça.  
10 Deuxième élément, bien c'est l'ajustement au revenu  
11 requis qui résulte des coûts spécifiques, mais qui  
12 sont structurels. Donc c'est des ajouts de coûts au  
13 cours de l'année de deux mille dix-sept (2017) et  
14 qui seront là, mais qui seront là également dans le  
15 futur.

16 Donc à ce niveau-là, maintenant qu'on est  
17 sous la nouvelle méthode actuarielle pour  
18 l'établissement du fonds de pension, mais également  
19 des avantages postérieurs à l'emploi, on a une  
20 hausse d'environ huit cent mille (800 000 \$), là,  
21 huit cent quelques mille dollars (800 000 \$), qui  
22 s'ajoute pour ces deux éléments-là qui seront là en  
23 deux mille dix-sept (2017), mais qui seront  
24 également là en deux mille dix-huit (2018) et  
25 suivants. C'est que ces éléments-là, nous, on ne



1           voulait pas venir les compenser par le compte de  
2           stabilisation de température, on voulait en réalité  
3           donner le bon signal de prix. Donc ils font partie  
4           de la... de la variation tarifaire qu'on vous  
5           propose.

6                        On avait également la nouvelle allocation  
7           des coûts en opération et d'O&M, donc de moins  
8           environ deux cent soixante mille dollars  
9           (260 000 \$). Et on avait également la hausse du  
10          MERN qui, à l'époque, était de deux cent quatre-  
11          vingt-dix-neuf mille dollars (299 000 \$)  
12          comparativement à ce qu'il y avait dans les tarifs  
13          et dans lesquels on s'attendait à ce que ce niveau-  
14          là soit maintenu pour une certaine période, ce qui  
15          nous a amenés à près de neuf cent mille dollars  
16          (900 000 \$) de hausse de coûts structurels, mais  
17          spécifiques à deux mille dix-sept (2017).

18                      Cela étant dit, ce sont les grands  
19          chiffres, simplement pour un peu positionner les  
20          choses. Malgré tout, il y a plusieurs grands  
21          éléments qui ont été intégrés au dossier tarifaire  
22          deux mille dix-sept (2017) et j'aimerais prendre  
23          quand même le temps de les nommer ici. Donc on  
24          parle de l'application du nouveau taux  
25          d'amortissement, donc découlant de la phase 4. On a

1 également l'ajustement des immobilisations pour  
2 tenir compte de la nouvelle allocation des coûts  
3 capitalisés entre les activités réglementées et non  
4 réglementées. On parle de l'ajout d'un nouvel actif  
5 WAMS avec un nouveau taux d'amortissement  
6 également, avec un nouveau taux d'allocation  
7 activités réglementées et non réglementées, qui est  
8 particulier à ce programme-là.

9           Donc, ici, j'aimerais simplement souligner  
10 le fait que cette proposition-là découle en réalité  
11 d'une réalité directe, c'est-à-dire que si on avait  
12 appliqué les différentes options qu'on avait au  
13 niveau des outils informatiques, il y aurait eu une  
14 surcharge au niveau des activités réglementées.  
15 Donc notre proposition vient éliminer cette  
16 surcharge-là en faisant correspondre le poids du  
17 coût de ce projet-là sur l'activité non  
18 réglementée, tel qu'il s'est réellement pratiqué.

19           Il y a l'application des nouveaux taux de  
20 rémunération des CER et des CRI, qui a mené à  
21 plusieurs questions également à ce niveau-là donc.  
22 Et c'était quelque chose qui est quand même une  
23 certaine innovation, qu'il fallait intégrer, qu'il  
24 fallait organiser. Il y a l'intégration du CFR  
25 relié au fonds vert, dans lequel on vous propose

1 également une allocation particulière qui est plus  
2 en lien avec... quant à nous, avec la situation  
3 d'où provenaient ces fonds-là. Et donc une  
4 allocation qui est plus en lien avec ça. Et  
5 finalement, bien on a l'intégration du CFR de deux  
6 mille seize (2016), là, sur les coûts de l'entente  
7 de la Ville de Gatineau, quels coûts on a dû  
8 intégrer à la base tarifaire pour deux mille dix-  
9 sept (2017).

10 (9 h 23 )

11 Alors cela étant dit, ça brosse le portrait  
12 chiffres et technique, si on veut, du dossier.  
13 Maintenant, je vous amènerais à un élément un peu  
14 plus contextuel. Quel est notre environnement  
15 d'affaires chez Gazifère et comment est-ce qu'on  
16 évolue à l'heure actuelle dans cet environnement-  
17 là?

18           Quand on regarde le budget deux mille seize  
19 (2016), on voyait qu'on était en train d'aller  
20 chercher, enfin on prévoyait, on avait un budget  
21 d'aller chercher un peu plus de mille (1000)  
22 clients. Ce qui est moindre que ce qu'on a déjà eu.  
23 On a déjà eu des treize cents (1300), des quatorze  
24 cents (1400) clients par année. Et finalement la  
25 prévision était à six cent soixante-dix-sept (677)

1 clients additionnels en deux mille seize (2016).  
2 Donc, c'est une réduction qui continue et qui  
3 s'affirme en deux mille dix-sept (2017) avec une  
4 augmentation de sept cent quarante-quatre (744)  
5 clients. Donc, il y a une certaine décroissance  
6 dans l'ajout de clients, en fait de nombre.

7 Comment est-ce qu'on peut expliquer cette  
8 situation-là? Bien, cette situation-là découle bien  
9 entendu d'une situation de construction qui est au  
10 ralenti qui, un jour, espérons, changera. Mais pour  
11 le moment, ça continue à être au ralenti dans la  
12 région de Gatineau. Mais ce n'est pas juste cette  
13 situation-là, c'est également lié avec d'autres  
14 éléments.

15 Dans la ville de Gatineau, il y a de moins  
16 en moins de terrains disponibles pour de  
17 l'unifamilial. On ne dit pas ici qu'il n'y en a  
18 plus. On dit qu'il y en a moins. Et donc,  
19 conséquemment, il y a de plus en plus de  
20 constructions qui sont des constructions à plus  
21 haute densité. Ce qui fait que le potentiel à  
22 l'intérieur même de la ville de Gatineau n'est plus  
23 le même qu'il y avait auparavant.

24 L'autre élément, c'est qu'on a des  
25 constructions plus denses, comme je vous disais

1           auparavant. Une construction plus dense, je vous  
2           donne des exemples ici. On a différents projets qui  
3           sont à différentes étapes à Gatineau. On parle de  
4           projets de quinze (15), de vingt (20), de vingt-  
5           deux (22), de trente (30), de cinquante-cinq (55)  
6           étages. Donc, on commence à être loin un petit peu  
7           de la maison unifamiliale.

8                        Et lorsqu'on branche certains de ces  
9           clients-là, bien, parce que la majorité ultimement,  
10          on finit par les brancher, mais on ne les branche  
11          pas nécessairement de la même manière. Dans  
12          certains cas, on va les brancher uniquement pour  
13          les aires communes. Donc, ça sera un client avec un  
14          gros volume, mais ce sera uniquement pour les aires  
15          communes. Et dans d'autres cas, ça va être un  
16          client, mais qui va représenter en réalité une  
17          centaine de résidences.

18                      Si on branche, je vais prendre un exemple  
19          très très clair, le quinze (15) étages que j'ai  
20          ici, c'est un ancien commerce qui va se changer en  
21          un édifice et dans lequel toute l'eau va être  
22          mutualisée, si on veut, dans l'édifice. Donc, je  
23          vais avoir un client, un gros branchement, des  
24          coûts qui sont plus élevés qu'un client habituel,  
25          mais avec des revenus qui vont être aussi à

1 l'avenant en conséquence. Merci.

2           Donc, lorsqu'on regarde ces situations-là,  
3 on voit que notre modèle d'affaires traditionnel  
4 est en perte de vitesse, mais non pas  
5 nécessairement la croissance de Gazifère. C'est  
6 qu'il y a une variation sur la manière dont la  
7 croissance va se faire chez Gazifère. À ce niveau-  
8 là, au cours des dernières années, Gazifère a  
9 travaillé très fort pour modifier également son  
10 environnement d'affaires. Quand on parle de  
11 travailler fort là-dedans, c'est que Gazifère est  
12 en train de passer d'un distributeur local à un  
13 distributeur régional.

14           Donc, on parle ici... Vous avez vu au cours  
15 de la dernière année différents projets. Je vous  
16 ramène un projet comme Chelsea, également  
17 Buckingham Ouest. Dans le cas du projet Chelsea,  
18 c'est véritablement une nouvelle municipalité qu'on  
19 dessert. Donc, lorsqu'on dessert une deuxième  
20 municipalité, il y a toutes sortes de demandes, de  
21 charges, de coûts additionnels, également de  
22 travail qui doit être effectué, ne serait-ce que  
23 pour amener la municipalité à comprendre comment  
24 travailler avec le gaz naturel, s'assurer de ne pas  
25 creuser lorsque le gaz naturel est présent. Donc,

1 il y a toutes sortes d'éléments dans lesquels,  
2 auparavant, on fonctionnait avec une municipalité,  
3 maintenant on travaille avec deux municipalités. Il  
4 faut donc faire toute la prévention et tous les  
5 autres éléments qui y sont associés.

6 C'est aussi un autre groupe de  
7 consommateurs. C'est d'autres entrepreneurs. C'est  
8 d'autres gens d'affaires. Il faut intégrer une  
9 nouvelle communauté d'affaires pour être capable de  
10 développer le gaz naturel. C'est un projet qui,  
11 quant à nous, est très intéressant. C'est un projet  
12 qui est dans une municipalité où il y a un boom  
13 économique important. Il y a un changement majeur.  
14 Et à l'heure actuelle, au moment où on vous parle,  
15 on est déjà en relation également avec des gens qui  
16 veulent avoir le gaz naturel, des gens qui sortent  
17 du projet en tant que tel qu'on vous a présenté.  
18 Donc, c'est une démonstration que cette arrivée-là  
19 du gaz naturel dans une nouvelle région amène aussi  
20 de l'intérêt pour d'autres.

21 Dans le cas de Buckingham Ouest, bien qu'on  
22 est toujours à l'intérieur de la ville de Gatineau,  
23 c'est un projet qui nous amène malgré tout dans un  
24 nouveau secteur de la ville de Gatineau qu'on  
25 n'avait pas auparavant. Donc, dans ce cas-ci, on ne

1 peut pas dire qu'on devient régional. On reste  
2 peut-être au niveau local, mais on agrandit malgré  
3 tout le territoire géographique dans lequel la  
4 desserte du gaz naturel est présente.

5 Ce n'est pas tout. Gazifère travaille à  
6 l'heure actuelle à d'autres projets d'envergure. On  
7 a un grand projet qui est en gestation pour,  
8 espérons-le, un dépôt en deux mille dix-sept  
9 (2017), le projet de Thurso. On parle de plus de  
10 huit millions de dollars (8 M\$). Je ne veux pas  
11 mettre de chiffre, mais on parle plus dans les dix  
12 (10 M\$), douze (12 M\$), quinze millions de dollars  
13 (15 M\$) comme projet. C'est un projet qui va  
14 probablement représenter de l'ordre de dix pour  
15 cent (10 %) de la base tarifaire de Gazifère. Donc,  
16 ce ne sont pas des projets qui sont mineurs.

17 C'est un projet également dans lequel on  
18 tente de plus en plus chez nous de vous proposer  
19 des projets bien ficelés qui intègrent également  
20 une multitude de types de clients. Donc, on ne  
21 tente pas simplement d'aller chercher un premier  
22 client, mais vraiment d'essayer de faire le tour de  
23 la municipalité, s'entendre avec la municipalité,  
24 les commerces, les différentes industries, le  
25 résidentiel également lorsque c'est possible.



1                   Donc, c'est vraiment des projets à multi  
2                   facettes qu'on tente de vous présenter. Et ça  
3                   serait une nouvelle municipalité également qu'on  
4                   devrait desservir et qui devra nécessiter également  
5                   tout le schème de prévention et autres qu'on  
6                   discutait précédemment.

7                   (9 h 28)

8                   Quand on parle de ça aussi au niveau des ventes,  
9                   bien entendu non seulement on disait que c'était  
10                  une nouvelle communauté d'affaires, mais c'est  
11                  aussi des nouveaux constructeurs, c'est pas  
12                  nécessairement les mêmes personnes qui desservent  
13                  au niveau des entrepreneurs. Donc il y a toutes  
14                  sortes d'éléments comme ça qui doivent s'intégrer  
15                  dans cette... dans cette nouvelle méthode  
16                  d'affaires.

17                  Et on a d'autres projets. On a d'autres  
18                  projets dans lesquels on travaille, qu'on espère le  
19                  plus rapidement possible. On a un grand projet  
20                  Cantley-Wakefield, qui se trouve à être de faire le  
21                  « loop » pour revenir à Chelsea, c'est un projet de  
22                  plusieurs millions de dollars. On a un autre projet  
23                  pour l'Ange-Gardien, Val-des-Monts et on a un  
24                  projet pour Aylmer Ouest.

25                  C'est quoi tous ces projets-là? Bien c'est

1 aussi tout l'environnement, toute l'espèce on  
2 pourrait dire de grande banlieue qui entoure  
3 Gatineau. Gatineau commence à être limitée, bien  
4 c'est toute la grande banlieue qui se développe de  
5 plus en plus et où il y a de plus en plus  
6 d'activités économiques. Et si le gaz naturel n'y  
7 est pas, bien sûr on manquera le bateau. Mais  
8 l'environnement fait en sorte que c'est un bon  
9 moment pour aller développer ces secteurs-là et  
10 c'est ce qu'on compte faire au cours des prochaines  
11 années.

12 Alors cela étant dit, maintenant on a le  
13 contexte d'affaires, on a une bonne idée à peu près  
14 des chiffres. Maintenant, quelle est la situation à  
15 l'intérieur de l'entreprise au niveau notamment des  
16 ressources? Eh bien, l'année dernière en deux mille  
17 seize (2016) on a géré à l'intérieur des limites et  
18 des budgets qui ont été autorisés, dans la mesure  
19 du possible. On a fait tous les efforts nécessaires  
20 et tous les efforts possibles dans un objectif de  
21 respecter notamment la décision de la Régie, mais  
22 également les... les décisions internes, là, de  
23 l'entreprise.

24 Lorsqu'on a établi nos besoins, bien on les  
25 a toujours établis et ça a été marqué par un niveau

1 de travail qui était trop important dans certains  
2 groupes. Donc lorsqu'on a décidé de dédier des  
3 ressources additionnelles dans un groupe, c'est  
4 parce qu'il y avait vraiment une difficulté dans  
5 certains groupes et ces difficultés-là, au cours  
6 des dernières années, se déroulent beaucoup au  
7 niveau des opérations et des affaires  
8 réglementaires. Bien entendu, auparavant on en  
9 avait d'autres ailleurs, mais ça s'est réglé dans  
10 les dernières années.

11 Mais lorsqu'on fait ça, on se trouve  
12 également à devoir gérer des ressources qui sont  
13 rares, on se retrouve également à devoir faire des  
14 choix et à prioriser. Donc qu'est-ce qui est  
15 arrivé? Bien c'est arrivé qu'on a décidé de ne pas  
16 avoir toutes les ressources nécessaires pour  
17 pouvoir bien développer le secteur des ventes et  
18 donc on a manqué des opportunités. Il y a une  
19 différence entre les deux. Lorsqu'on parle des  
20 affaires réglementaires, on parle des opérations,  
21 on est dans une situation où est-ce qu'on a des  
22 obligations. On se doit d'être devant vous  
23 aujourd'hui, on se doit au niveau des opérations  
24 d'assurer la sécurité des gens. Ça, ce sont des  
25 éléments que l'entreprise, jamais, n'ira à

1 l'encontre et jamais n'offrira pas les ressources  
2 nécessaires pour faire le travail.

3 Par contre, lorsqu'on tombe au niveau des  
4 ventes, on tombe dans une situation où est-ce qu'on  
5 a un... bien sûr un intérêt très grand à faire des  
6 ventes, un intérêt très grand à aller chercher la  
7 clientèle additionnelle. On n'a pas une obligation.  
8 Mais lorsqu'on doit prioriser en situation de  
9 rareté, on doit faire les choix et c'est ce que  
10 l'entreprise a fait comme choix.

11 Les effets d'avoir un niveau de travail  
12 trop important dans certains groupes, bien ça a des  
13 effets importants où est-ce qu'on retrouve un  
14 risque d'erreur qui est accru, on a des difficultés  
15 à rencontrer des délais dans la livraison de  
16 dossiers, on a de l'incapacité d'améliorer les  
17 processus internes, on a de la difficulté, voire  
18 l'impossibilité à effectuer de la veille. On a des  
19 heures supplémentaires élevées et qui sont en  
20 hausse et on a un rythme de travail qui est trop  
21 important et qui vient affecter la santé des  
22 employés.

23 Alors au cours de la dernière année et  
24 lorsqu'on regarde deux mille dix-sept (2017), on  
25 s'est fait... on a lu les différentes preuves des

1 intervenants et certains contextes... pas  
2 contextes... mais plutôt contestent certaines  
3 décisions que l'entreprise propose dans son dossier  
4 tarifaire.

5 Pour nous, au niveau des priorités, comme  
6 on vous a dit, on a décidé de laisser vacant  
7 temporairement un poste aux ventes en deux mille  
8 seize (2016), poste qu'on propose de recombler en  
9 deux mille dix-sept (2017). Et malgré tout, pour...  
10 la raison pour laquelle on a notamment laissé non  
11 comblé le poste vacant aux ventes, c'était pour  
12 permettre aux affaires réglementaires d'aller  
13 chercher un poste additionnel.

14 Donc concentrons-nous un peu au niveau des  
15 affaires réglementaires. Qu'est-ce qu'on a fait en  
16 deux mille seize (2016) pour la petite équipe de  
17 Gazifère? On a intégré une décision tarifaire de la  
18 phase 3 avec les ajustements tarifaires qui y sont  
19 associés. On a produit la cause tarifaire deux  
20 mille seize (2016) pour la phase 4. On ne l'a pas  
21 produit, mais on a plutôt fait les DDR et  
22 l'audition et tout... et tout ce qui va avec. On a  
23 fait la fermeture de deux mille quinze (2015).

24 On a également fait la cause tarifaire deux  
25 mille dix-sept (2017), qui inclut tout le processus

1 budgétaire. C'est compliqué, c'est long un  
2 processus budgétaire. Le processus budgétaire est  
3 déjà commencé chez nous depuis la fin novembre, il  
4 y a toutes sortes de choses qui commencent, et se  
5 termine quelque part vers la fin mai. Il y a des  
6 gens qui travaillent là-dessus à temps plein ou à  
7 peu près, donc c'est très lourd et ça prend du  
8 temps. Et ça, ça devait inclure également toute  
9 l'intégration de toutes les décisions de la phase  
10 4. On a préparé également l'évaluation du mécanisme  
11 incitatif, qu'on a réussi à déposer le quinze (15)  
12 décembre. On a également fait une préparation de  
13 rapport pour le MERN, qu'on a déposé le seize (16)  
14 décembre. On a fait trois demandes  
15 d'investissement, alors qu'il n'y en a pas eu... la  
16 dernière, je crois qu'elle datait de deux mille dix  
17 (2010) ou quelque chose comme ça. Et on a géré le  
18 marché du carbone, sans oublier qu'on a également  
19 été invités à participer et à discuter également au  
20 niveau de tout ce qui est transition énergétique  
21 Québec et toutes ces petites choses-là. Il y a eu  
22 du temps bien sûr qui a été donné, là, à d'autres  
23 petites choses de cette nature.

24                   Quand on regarde deux mille dix-sept  
25 (2017), bien on ne voit pas arriver tout à fait les

1           vacances. On parle d'intégration de la cause  
2           tarifaire deux mille dix-sept (2017), on parle du  
3           suivi sur les recommandations 1 et 3 de MNP, donc  
4           on est encore dans l'allocation des coûts  
5           réglementés et non réglementés.

6           (9 h 33)

7                        On parle de faire la fermeture deux mille  
8           seize (2016). Bien entendu, on parle de la cause  
9           tarifaire deux mille dix-huit (2018), incluant le  
10          processus budgétaire encore une fois; on parle du  
11          dossier d'évaluation du mécanisme incitatif, donc  
12          ici on est dans le traitement. Il est déposé mais  
13          il faut le traiter maintenant.

14                      Par la suite, à ça bien, bien entendu, il  
15          va y avoir la préparation du mécanisme incitatif  
16          avec des séances de travail. On a plus de deux  
17          demandes d'investissement projetées à ce jour et  
18          pas nécessairement des simples et des petites. On a  
19          le marché du carbone qui continue; on a le  
20          traitement du dossier du MÉRN. Il va y avoir peut-  
21          être des DDR, il va y avoir l'audition; il y a des  
22          séances de travail sur le coût du gaz et des  
23          séances sur le développement commercial.

24                      Alors, on vous soumet que pour l'ensemble  
25          de ce travail, la ressource additionnelle est un

1 minimum requis pour être capables de l'accomplir.  
2 Sur ce, je passerais la parole à monsieur Chebaro  
3 pour aborder avec vous davantage le secteur des  
4 opérations.

5 M. MOHAMED CHEBARO :

6 Bonjour Monsieur le Président, Messieurs les  
7 Régisseurs, Mesdames, Messieurs. Je m'appelle  
8 Mohamed Chebaro, je suis le directeur des  
9 opérations chez Gazifère et je vais vous présenter  
10 un bref aperçu sur le service des opérations à  
11 Gazifère.

12 Comme mentionné par maître Tremblay, je  
13 vais tenter de parler en anglais parce que je suis  
14 un peu plus à l'aise de parler en anglais mais je  
15 serai en position de répondre aux questions qui  
16 seront posées en français, je comprends bien le  
17 français.

18 So switching to English, the structure that  
19 you see on the slide there was the proposed  
20 structure from about a year ago that we went  
21 forward with to the Régie. And as you see in the  
22 green boxes, those are the proposed positions that  
23 we wanted to add at the time.

24 And predominantly, those positions are  
25 needed to support the management, the planning, the



1 construction and also the quality levels at  
2 Gazifère that are subjected to a significant amount  
3 of stressors. Prior to that design, I just want to  
4 point out that most of the boxes in the Operations  
5 team basically reported to the gestionnaire de  
6 chantier or the field manager and that created a  
7 significant amount of bottlenecks and stressors  
8 which delayed decision-making and made the group's  
9 operation a little bit less efficient than it needs  
10 to be.

11 So, as you know, the size of the company,  
12 the size of Gazifère, the Operations group at  
13 Gazifère manages a very diverse portfolio so we  
14 have a wide range of functional areas within  
15 operations that, in addition to other areas such as  
16 safety and technical training facilities, those are  
17 typically managed by separate groups. For instance,  
18 if we were to refer to Enbridge Gas Distribution.

19 So, what I'm getting at is this requires  
20 that many of us wear many hats in order to carry  
21 out those activities successfully and efficiently.  
22 So, throughout two thousand and fifteen (2015) and  
23 two thousand and sixteen (2016), we examined the  
24 different functions to try to understand where the  
25 stressors and where the bottlenecks exist in the

1 structure.

2 And again, we were looking at it more from  
3 a long-term and medium-term perspectives, not so  
4 much from, you know, a blip in time. So, where do  
5 we expect the stressors to be continuing over the  
6 medium to long-term. As an example, in two thousand  
7 sixteen (2016), as part of a bigger Enbridge  
8 initiative, we started rigorously tracking the  
9 overtime hours by the Operations group. And those  
10 are hours by non-field workers, basically field  
11 office staff that work on the Operations team.

12 And in two thousand sixteen (2016), the  
13 overtime hours - non paid obviously - amounted to  
14 twenty-five hundred (2,500) hours in the group of  
15 operations for the non-field workers. This is  
16 roughly equivalent to one and a half (1 ½) full  
17 time staff equivalent as part of the team and we're  
18 not talking about a big administrative operations  
19 team here.

20 One interesting fact when I was analysing  
21 the data along with my team is that we found that  
22 seventy percent (70%), approximately seventy  
23 percent (70%) of those hours were spent by four  
24 individuals. And the roles of those individuals,  
25 those individuals were in a leadership, in a

1 operations leadership position, they were in a  
2 construction or a planning-type position. So which  
3 reinforces or comes back to basically restate the  
4 facts from our original proposal from early two  
5 thousand and sixteen (2016) that those are really  
6 the pinch points, those are the bottlenecks that we  
7 find in the Operations team.

8 So, I'll briefly walk you through six major  
9 areas where we found, you know, the bottlenecks to  
10 exist and the stressors to exist. I just want to  
11 highlight that the examples I'm going to be  
12 bringing forward are non-emergency situations. So  
13 we're not talking about running to a damage or a  
14 leak or a fire, we're dealing with the recurrent,  
15 the expected medium to long-term overtime, or  
16 additional efforts required from an operations  
17 perspective.

18 So, the first one is on the service side,  
19 one point I'd like to point is that, currently, the  
20 way it's managed is that a lot of the  
21 administrative and the field work are escalated.  
22 Administrative and field work from a service  
23 perspective are carried out by the same number of a  
24 handful of individuals, so this creates a little  
25 bit of an inefficiency. It's the same people who

1 deal with customer clients over the phone when the  
2 matter is escalated to them, then have to go and  
3 deal with that same client in a field situation. So  
4 as you can appreciate, this would create a certain  
5 type of inefficiency, and not only that, it  
6 requires a significant amount of hours from those  
7 individuals because of the lack of resources.

8 Another one on the service side is the  
9 quality program. Currently we have a quality  
10 control program that we've recently started. It's  
11 not at the required level that we needed to be at,  
12 and again, it does happen unfortunately  
13 sporadically and between different tasks, and  
14 often, on personal time. So, we would like to  
15 improve the quality program on the service side  
16 because it touches directly on safety and customer  
17 service, and thus, you know, one of our biggest  
18 objectives and values in the Operations team at  
19 Gazifère.

20 The second point, or the second functional  
21 area where we found stressors to exist is on the  
22 maintenance side. So, on the maintenance side,  
23 there are several investigations that are carried  
24 out. And again, a lot of those investigations are  
25 having to be managed by the leadership team within

1 Operations. Unfortunately, because of the lack of  
2 resources within that function, we cannot seem to  
3 delegate a lot of the investigations down to the  
4 appropriate level. So most of them are happening by  
5 the leadership, and that's, you know, adding to the  
6 stressors as well.

7 On a different note, under the maintenance  
8 side, I just want to say that a lot of the  
9 planning, the performance management of the team,  
10 the work planning, the project planning for the  
11 maintenance side is happening unfortunately in a  
12 pseudo-reactive mode, with a little bit of a short-  
13 term mindset, unfortunately. And as you know, we  
14 would be very open to, and very appreciative if we  
15 were able to look at things from a longer term  
16 perspective, because, as you can appreciate, having  
17 a short-term reactive mindset because of the lack  
18 of ability to sit down and plan things every month  
19 or every two months, or whatever, from a longer  
20 term perspective results in some inefficiencies,  
21 and we find ourselves always running to the next  
22 thing, and that's an issue for us.

23 The third major point is on the  
24 construction and planning. And as Jean-Benoît  
25 mentioned a few minutes ago, we are excited about

1 these times. I mean, there's a lot of good projects  
2 coming our way -- Fournier was a big one, Chelsea  
3 is a big one, Buckingham -- and those are the  
4 bigger projects that, you know, over 450,000. There  
5 were a lot of, also, other projects that fell under  
6 that threshold that were, you know, equally as  
7 complex and exciting and challenging from various  
8 levels. But as you can appreciate, with an  
9 increased number of projects, because of our  
10 efforts to grow and expand and become a regional  
11 distributor, as opposed to a municipal one, you  
12 know, the number of matters and issues with  
13 builders, with procedures, with clients obviously  
14 increase. And with that, you know, we need to  
15 invest more time and effort to basically maintain  
16 our level of reliability and customer service,  
17 which requires a significant time investment, and  
18 that's what we find.

19 The second and last point I'd like to make  
20 on that third bullet point here is, regarding the  
21 planning portfolio. I can't emphasize enough that  
22 the planning portfolio is one of the biggest  
23 bottlenecks in the operations side. So, as you can  
24 appreciate, whether it's a \$10,000 project or a  
25 million dollar (\$1 M) project, the planner, which

1 we have one, and he's a very experienced gentleman  
2 that has been with us for several years, but it has  
3 to go through the planning department for reviews,  
4 optimizations, you know, constructions drawings,  
5 procurement, you know, dealing with contractors, et  
6 cetera. So, because of that, we find that we are  
7 increasing the number of demands and projects, but  
8 yet, you know, the planning department is the  
9 planning department, so the pile on the desk is  
10 just piling up, and we can't seem to be  
11 transitioning it fast enough. So that's why we  
12 identified that to be one of the bottlenecks.

13 (9h 44)

14 Three more areas that I'd like to point  
15 your attention to, and I think Jean-Benoît also  
16 alluded to the first one here, which is the  
17 Regulatory Affairs and Financial Matters. So,  
18 obviously, evidently, the Regulatory Affairs and  
19 Financial Matters is the reality of any operations  
20 groups, whether it's a small company or a bigger  
21 company, but what I'd like to point to your  
22 attention, at least from my personal experience of  
23 the last couple of years as Operations Manager at  
24 Gazifère, it's that the depths at which we find  
25 ourselves to be involved in regulatory matters and

1 the frequency at which we are involved is really  
2 demanding and taxing from an Operations management  
3 perspective.

4 And that's great, you know, with the right  
5 resources and structure base, but we find ourselves  
6 often times, as Jean-Benoît said, our utmost  
7 obligation is the safety and reliability of our  
8 system, so this has to be responded to immediately.  
9 And, obviously, we have to also meet our regulatory  
10 and compliance targets in an expedited and prompt  
11 fashion, so we also find ourselves doing that a lot  
12 of the time on our personal time, and that is  
13 another stressor area.

14 And also with the projects and bigger  
15 projects on the horizon and continuously evolving  
16 financial systems and practices, we also have to be  
17 involved in a lot of financial updates, and  
18 scorecards and reports, again to keep our  
19 management internally and, you know, the third  
20 parties and external agencies appraised and also  
21 updated. So that is on the Regulatory Affairs and  
22 Financial Matters.

23 The fifth item is an important one as well,  
24 which is Special Products and Engineering. And  
25 again, this touches on special projects, whether



1 they are over four fifty (450) or under four fifty  
2 (450), whether they are external, like Fournier or  
3 Chelsea, or whether they are internal, which is an  
4 initiative started by Enbridge Inc. or Enbridge Gas  
5 Distribution, it touches on integrity, reliability  
6 of the system, we have to get on board those  
7 initiatives, and we don't, you know, we can't seem  
8 to dedicate staff to those initiatives to  
9 independently go and run with them, so we find  
10 ourselves doing them a lot of the time on, between  
11 tasks or in the evening.

12 And one other point on that is, because of  
13 the, you know, the growing network and  
14 infrastructure, and demands from Enbridge, and the  
15 maturity of, and the maturing, you know, path that  
16 Gazifère has been taking over the last few years,  
17 the group of Operations has been pursuing improved  
18 and enhanced project management practices, so  
19 closer management of scope of timelines of budget  
20 on all projects.

21 And we have been putting a lot of diligence  
22 and governance in the field in order to track  
23 costs, in order to track timelines, and again, you  
24 will see, in the submissions from Chelsea at a  
25 later time, we are putting a lot of efforts in the

1 field to track and manage the contractors  
2 appropriately, but also taking that information and  
3 filtering it up in the office also to manage the  
4 contractor from a management and from a contractual  
5 relationship perspective. And for that, it is  
6 important to put in more emphasis and capture that  
7 so that we are able to capture the growth that we  
8 are trying to achieve.

9 Finally, I put a couple of points here on  
10 the general operations, just a couple of minor  
11 items here but nonetheless important.

12 You know, the increasing administrative and  
13 compliance targets, whether it's client claims or  
14 contractual requirements, or screening methods for  
15 contractors, reporting requirements, government  
16 requirements, government's requirements, you know,  
17 all of that is not going away, this is the new  
18 reality of the business, we are part of a big  
19 entity and we have to keep up with that level of  
20 diligence.

21 And my last point, which is in my mind  
22 important, we keep talking about growth, and growth  
23 is important, but as we're growing, our  
24 infrastructure is also getting older. And, you  
25 know, we have been in business since nineteen

1 fifty-nine (1959), a lot of the pipelines that we  
2 have in the ground is old, and in order to keep the  
3 integrity and reliability of the system where it  
4 needs to be to meet our procedural and risk  
5 tolerance as a company, we need to work very hard,  
6 and increasingly hard on a variety of levels -- on  
7 the service side, on the maintenance side, but also  
8 on the station side -- to make sure that we  
9 continue to meet the requirements, internal and  
10 external requirements, in order to deliver a safe  
11 and reliable, basically, distribution network.

12 So having said all that, based on all of  
13 the above, and based on feedback and internal  
14 examinations and studies that we've done in two  
15 thousand and sixteen (2016), it became evident that  
16 the structure that we had in place needed to be  
17 reviewed and needed to be structured in a way that  
18 would meet certain objectives and certain elements.  
19 Obviously everything we do is safety centric, so  
20 all of that has an underlying safety component.

21 So, I mentioned six points here that are,  
22 in my mind, what we thought about mostly when we  
23 reorganized the operations team in order to meet  
24 the new reality. Number one, we wanted to provide  
25 the proper support, which is not a surprise to you

1 because I mentioned that a couple of times, but  
2 provide the proper support to the management of the  
3 operations, in particular, on the planning,  
4 engineering, and quality sites. Those are the areas  
5 where we found required the most support.

6 The second point is to align the structure,  
7 the organizational structure, from a functional  
8 perspective with that of Enbridge. And that is to  
9 better define the model, but not only that, in  
10 order to simplify and allow its comprehension by  
11 various stakeholders, internal and external. And I  
12 can't emphasize the importance of that because,  
13 being a small entity, it is extremely important to  
14 optimize the way the workflow happens, because  
15 otherwise our stakeholders don't understand who's  
16 doing what, and what ends up happening is  
17 everybody's doing everything, and because of that,  
18 inefficiencies do happen, and having a very, very  
19 flat organization, where there are no streams, when  
20 there is no organization, oftentimes results in  
21 those inefficiencies. So we wanted to organize that  
22 to mirror what is happening in Enbridge and  
23 frankly, from a logical perspective, how the work  
24 flows within operations.

25 So that's my second point, which brings me

1 to my third point: we had one stream in operations,  
2 and all functions pretty much reported to the field  
3 manager, who was one of the biggest bottlenecks in  
4 operation. So we wanted to eliminate that  
5 congestion, that bottleneck that existed on the  
6 administrative side, planning and engineering.

7 Number four, also an important one, the  
8 span of control, l'étendue des responsabilités. The  
9 span of control based on our examination wasn't  
10 consistent for people functioning at the same  
11 level, so we wanted to redefine that span of  
12 control in order to allow the leaders and the, you  
13 know, senior specialists, and the workers to manage  
14 an equivalent amount of time to allow them to  
15 develop their people, to allow them to perform  
16 their proper training, to allow them to have a  
17 proper work-life balance, and that span of control  
18 was redefined based on scope of management, and  
19 also based on the type of responsibilities that  
20 they manage.

21 Number 5 is on the human side. One of the  
22 feedback I've heard over the last couple of years  
23 from several folks and the team... I mean, various  
24 folks on the team is that there are no  
25 opportunities of advancement in Gazifère, at least

1 on the operations side. It's a very flat structure.  
2 There is an operations manager, there is a field  
3 manager, and the rest are, you know, workers or  
4 supervisors. So there isn't a stream for, for  
5 instance, a young engineer to move up in the  
6 organization. So we wanted to create a structure  
7 that is supportive of maturity, of advancement, so  
8 that we can keep our good resources in-house, and  
9 not lose the people that we invest in over the long  
10 term or medium term.

11 And finally, we talked about quality in the  
12 past, but we wanted to do all that while allowing  
13 to maintain a proper focus on quality, and  
14 particularly in three services, which is in three  
15 elements, which is the service department, the  
16 maintenance and the damage prevention. Currently,  
17 as I said, we are doing ad hoc quality checks,  
18 quality controls, we use Enbridge for quality  
19 assurance, but we don't have a centralized quality  
20 hub that would look at quality in a systematic way,  
21 as opposed to, you know, various reports, or  
22 inspections here and there.

23 So, my last slide, with that in mind, we  
24 examined, obviously, Enbridge's structure, we  
25 looked at other affiliates as well, we looked at,

1 as I mentioned, the span of control, organizational  
2 layers, so how many layers each group has, we  
3 looked at different work distribution strategies,  
4 and we converged to the following structure. So,  
5 I'll describe it to you in a few minutes, just to  
6 kind of walk you through it, and I'll be happy to  
7 answer any questions at the end.

8           Basically, as you could see, we now have  
9 three layers, and what we're talking here, three  
10 layers in the vertical direction. In the past, we  
11 had four, five layers if you count the summer  
12 students, and now we have three. So it's...  
13 basically, there is less separation between the  
14 field and management, which allows the flow of  
15 information and decision-making, in our mind, to be  
16 a little bit more efficient and effective. So  
17 that's something we're happy with.

18 (9 h 54)

19           The other one is, as you could see, we have  
20 three streams as opposed to one, and I'll touch on  
21 the streams in a second. We are in the new  
22 structure based on our analysis and convergence and  
23 optimization. We're looking at the addition of two  
24 positions as opposed to three, so we optimized  
25 further. And as you can see, and I'll touch on that

1 in a minute here, but we are adding those two  
2 positions exactly where we have been saying that  
3 the lack and the stressors exist, which is on the  
4 engineering, planning, construction and leadership  
5 sides, not to forget quality which I'll touch on in  
6 a second as well.

7 So, the three streams in operations, there  
8 is, on the left-hand side and on the right-hand  
9 side, those are the execution arms. So, on the  
10 left-hand side, it's the maintenance, damage  
11 prevention and emergency response. On the right-  
12 hand side, it's another execution arm and it  
13 touches on service, regulated and non-regulated,  
14 and also on construction projects.

15 Now, in the center, which is obviously a  
16 totally new stream, it is the engineering, planning  
17 hub. Basically, this is the thinking, the planning  
18 arm where all the drawings and the planning and the  
19 long-term strategy setting is happening and then,  
20 the distribution of this work happens to the  
21 execution arms from emergency response maintenance  
22 and damage prevention or from a service  
23 construction perspective. So, that's how we are  
24 envisioning the operation stream.

25 One important point I feel to mention today



1 is that previously, in the old structure, because  
2 of the way it was set up, unfortunately, we did not  
3 have any redundancy in the structure. In other  
4 words, in case of an emergency, and we had a large  
5 one in July two thousand and fifteen (2015) where  
6 over four hundred (400) customers were affected and  
7 we've answered some questions on that incident, we  
8 had over four hundred (400) customers impacted, it  
9 was a big damage, we believe it's the largest in  
10 our recent history or in our history, everybody ran  
11 towards the damage.

12 From a leadership, I was personally there  
13 in coverall, Ben Lauzon, who's my field manager was  
14 there. Everybody was responding to that. So,  
15 because of the lack of streams, so everybody was  
16 responding to that big emergency. And that raised  
17 the point that we, in the post-mortem, we thought  
18 about, it's like, you know, we have to maintain  
19 some business continuity in the back but, because  
20 of the resources, we couldn't at the time.

21 So, having those three streams would allow  
22 Ben, who is on the left-hand side here, to manage a  
23 big emergency. Yes, we could second an individual  
24 or two from the other streams but, at the same  
25 time, we can continue to function as a business and

1 manage other emergencies, whether they're  
2 regulatory affairs in nature or other field  
3 emergencies or service emergencies without having  
4 that major interruption.

5 So, in brief, I'd like to close by saying  
6 this is the structure, is our best attempt based on  
7 the best information available to us based on our  
8 review from two thousand and fifteen (2015) and two  
9 thousand and sixteen (2016) to achieve our safety,  
10 reliability, integrity, quality and customer  
11 service goals that we'd like to aspire to.

12 We feel that it will position us to  
13 successfully undertake the expansion work and the  
14 construction work that is ahead of us from a growth  
15 perspective to become this regional distributor  
16 that we're aiming to be as opposed to the municipal  
17 distributor that we currently are. Merci.

18 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

19 Ce qui est à noter ici aussi, c'est que tout cet  
20 exercice-là qui découle, début janvier, février,  
21 mars, avril, on regarde ça puis on a un planning et  
22 on a besoin de trois ressources additionnelles aux  
23 opérations pour être capables d'accomplir le  
24 travail qu'on se doit d'accomplir. Et lorsque tout  
25 ce travail-là est effectué durant l'année, bien, on

1 en arrive à une solution où, finalement, on va  
2 chercher deux postes additionnels.

3 Donc, au bout de la ligne, tout ce travail-  
4 là qui a été effectué par monsieur Chebaro dans son  
5 organisation fait en sorte qu'on n'a plus de  
6 demandes de trois postes, mais plutôt de deux  
7 postes. Et donc, conséquemment, si on se  
8 repositionne dans le cadre de notre dossier  
9 tarifaire, eh bien, on doit faire un ajustement  
10 pour cette évolution-là.

11 Malheureusement, la vie n'arrête pas  
12 toujours, alors on a voulu amener ici et vous  
13 expliquer où est-ce qu'on est partis, comment est-  
14 ce qu'on s'est rendus à cette évidence-là. Ce qui  
15 ne veut pas dire qu'une fois que ça sera à  
16 l'essai, qu'il n'y aura pas des besoins futurs,  
17 mais on pense que pour le moment, on se doit  
18 d'essayer cette nouvelle structure-là avec des  
19 ressources un peu moindres que ce qu'on planifiait  
20 initialement.

21 (9 h 59)

22 M. MOHAMED CHEBARO:

23 I just forgot to mention, sorry about that, the  
24 quality portfolio because we talked about it in the  
25 past. So, what I'd like to mention is that the way

1 we've evolved the structure is by, you see, there's  
2 a spécialiste qualité, conformité et sécurité des  
3 clients, so this particular person here, this box  
4 here, was a people's leader, so they had a team of  
5 technicians reporting to them. So the way we've  
6 done it is that we've liberated that person from  
7 his direct reports, and he has become a specialist  
8 with no direct reports. We're supporting that  
9 person with a new supervisor, who is, you know,  
10 fully dedicated to the service and construction  
11 portfolios, and by doing that, we are able to  
12 assign the quality portfolio to that person because  
13 we freed up some of that time. So that's how we  
14 optimize the system.

15 So because of that restructure, we were  
16 able to find a way to, and again, it wasn't  
17 possible in two thousand and fifteen (2015) because  
18 of the reality of the business at the time, but  
19 that's how it evolved, because of the  
20 organizational layer and redefinition of span  
21 control, it became possible to do it at this time.  
22 So that person, because of further refinement in  
23 their capacity and optimization in their work load,  
24 we were able to assign the quality portfolio to  
25 them.

1                   So they would be supporting the quality hub  
2 basically, there is going to be a centralization of  
3 quality on the service, on the damage prevention on  
4 the maintenance side through that person, who would  
5 be dedicated partially to the quality portfolio,  
6 along with significant support from their  
7 supervisor. So between the two of them, we are  
8 comfortable that this is a good plan forward.

9                   M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

10                  R. Donc, si on revient, ici, cet exercice-là que je  
11 vous présente, c'est l'exercice de comparaison avec  
12 deux mille seize (2016). On est dans une année de  
13 transition, ça devient de plus en plus difficile de  
14 se comparer avec les données de deux mille seize  
15 (2016) puisqu'on applique une nouvelle allocation  
16 des coûts.

17                   Donc, ici, c'est vraiment l'exercice de  
18 comparaison, donc tous les ajustements qui ont été  
19 faits quand on parle de portions, l'allocation des  
20 coûts sur cet acétate, c'est l'allocation des coûts  
21 sur la base des allocations des coûts précédentes,  
22 O.K.? Et donc, comme on vous a mentionné, bien, il  
23 y a une coupure finalement qu'on vous propose, qui  
24 est d'éliminer un poste aux Opérations, qui est une  
25 nouveauté au dossier, suite à cet... à l'exposé de

1 monsieur Chebaro, qui, au bout de la ligne avec les  
2 avantages sociaux et autres, fait en sorte que  
3 notre quinze point trente-neuf millions de dollars  
4 (15,39 M\$) qu'on vous proposait comme charges  
5 d'exploitation, lorsqu'on veut le comparer à deux  
6 mille seize (2016), bien, on doit revenir retirer  
7 environ un peu moins, là, de quatre-vingt mille  
8 dollars (80 000 \$).

9 Il y a un ajustement qui était proposé à  
10 une réponse à 16.2, qu'on vous disait qu'on  
11 mettrait en place lorsqu'on ferait la mise à jour  
12 suite à la décision de la Régie, qui représente,  
13 avec l'allocation des coûts, à peu près quatre-  
14 vingt-dix mille dollars (90 000 \$) de moins, et  
15 également, il y a l'ajustement du MERN, que la  
16 Régie nous demandait si on était prêts à intégrer  
17 dès maintenant, donc on fait l'exercice ici en  
18 vous, en excluant également l'ajustement du MERN,  
19 qui fait que lorsqu'on veut comparer seize (2016) à  
20 dix-sept (2017), on passe de quinze trente-neuf  
21 (15,39) nous demandait si on était prêt à intégrer  
22 dès maintenant. Donc, on fait l'exercice ici devant  
23 vous, en excluant également l'ajustement du MERN  
24 qui fait que lorsqu'on veut comparer seize (16) à  
25 dix-sept (17), on passe de quinze trente-neuf

1 (15,39) à quinze zéro six (15,06) en éliminant ces  
2 éléments-là qui découlent du traitement  
3 réglementaire, si on veut.

4 (10 h 04)

5 Par la suite, il y a certains éléments  
6 qu'on considère qu'on se doit d'exclure pour  
7 pouvoir faire une évaluation adéquate. C'est  
8 notamment tout ce qui touche le fonds de pension,  
9 les... postérieur à l'emploi, les OPEB. C'est bien.  
10 J'ai de la misère avec celui-là, il ne rentre pas  
11 dans ma tête. Other Post-Employment Benefits. Je  
12 sais ce que c'est, mais je ne sais pas comment le  
13 dire.

14 Ensuite de ça, il y a le MÉRN deux mille  
15 dix-sept (2017) qui représente la différence. On  
16 était à peu près à trois cent mille dollars  
17 (300 000 \$). On enlève le un point sept, donc il  
18 reste point treize. Et on avait une petite coquille  
19 dans l'explication qu'on vous donnait dans le  
20 témoignage dans lequel on mettait les comptes  
21 différés, mais qu'on laissait à un point cent  
22 quarante et un mille dollars (1,141 \$) alors qu'en  
23 réalité, celui-là contenait le MÉRN, donc en  
24 l'excluant il reste quatre-vingt-quatre mille  
25 dollars (84 000 \$). Ce qui veut dire qu'au bout de

1 la ligne, notre quinze zéro six (15,06) revient à  
2 treize trente-cinq (13,35), comparable au treize  
3 millions (13 M\$) de deux mille seize (2016). Ce qui  
4 donne un écart d'environ deux virgule sept pour  
5 cent (2,7 %).

6 Et lorsqu'on vient faire par-dessus ça  
7 l'allocation des coûts, l'ajustement, qui  
8 représente environ une baisse de deux cent soixante  
9 mille dollars (260 000 \$), on se retrouve avec un  
10 treize point dix (13,10) pour une hausse des  
11 charges d'exploitation comparables de l'ordre de  
12 zéro virgule sept pour cent (0,7 %).

13 On se souviendra que dans le témoignage que  
14 Gazifère vous a soumis, on soumettait qu'un des  
15 éléments qui amenait à rendre la charge de deux  
16 mille seize (2016) considérée un peu, relativement  
17 excessive, bien, découlait notamment d'une  
18 allocation des coûts qui n'avait pas été mise à  
19 jour depuis longtemps. Et on en voit ici notamment  
20 un impact direct de ça.

21 Ici, on a fait l'exercice de comparaison.  
22 Maintenant, on va aller voir, on va aller voir ce  
23 que cela ça donne sur notre revenu requis. Ici, on  
24 n'est pas nécessairement dans le dollar près, mais  
25 c'est une illustration de la situation. Donc, le



1 salaire des opérations est environ de cinquante-  
2 huit mille dollars (58 000 \$), mais il faut prendre  
3 en compte une portion non réglementée à ce salaire-  
4 là. Ce qui donc réduit de cinquante-huit mille  
5 (58 000 \$) mais ajoute un millier de dollars dans  
6 les avantages sociaux, moins dix-neuf mille  
7 (19 000 \$) plus un trois mille dollars (3000 \$)  
8 pour la portion non réglementée de ces avantages-  
9 là.

10 Les avantages sociaux réponse 16.2, on est  
11 à cent un mille dollars (101 000 \$). Mais avec la  
12 portion non réglementée, on rajoute l'équivalent  
13 d'un quatorze mille dollars (14 000 \$). Ce qui veut  
14 dire qu'au niveau des effets salaires et avantages  
15 sociaux, on est en réduction de cent soixante mille  
16 dollars (160 000 \$) sur le revenu requis proposé.

17 La portion du MÉRN, c'est cent soixante-dix  
18 mille dollars (170 000 \$). La portion non  
19 réglementée du MÉRN, point cinquante-trois pour  
20 cent (,53 %), moins de mille dollars. Au total,  
21 effet MÉRN, cent soixante-neuf mille dollars  
22 (169 000 \$). Combiné, on demande donc une réduction  
23 additionnelle du revenu requis de distribution de  
24 trois cent vingt-neuf mille dollars (329 000 \$).

25 Lorsqu'on vient au tableau qu'on vous

1 présente usuellement, bien, on voyait à la GI-19,  
2 Document 1 à la ligne 1, colonne 2, que notre  
3 demande de réduction de revenu requis de  
4 distribution était de trois cent soixante-dix-sept  
5 mille dollars (377 000 \$). Il passe donc à quelque  
6 chose qui tourne autour de sept cent six mille  
7 dollars (706 000 \$). Il n'y a pas ici d'analyse de  
8 « lead-lag » et autres qui a été effectuée. Donc,  
9 ce serait à mettre à jour suite à la décision.

10 L'augmentation du revenu requis de  
11 transport est toujours le même, soit de cent dix-  
12 sept (117 000 \$). On est donc à une réduction  
13 totale de cinq cent quatre-vingt-neuf mille dollars  
14 (589 000 \$). Ce qui représente en réalité une  
15 réduction tarifaire de distribution de deux virgule  
16 huit pour cent (2,8 %) et une réduction tarifaire  
17 globale de un pour cent (1 %).

18 Donc, tout l'exercice qu'on vous a soumis,  
19 qui est l'exercice réglementaire tarifaire  
20 budgétaire, a été fait pour prendre en compte nos  
21 besoins de ressources pour l'année deux mille dix-  
22 sept (2017), a été fait dans une optique de pouvoir  
23 livrer l'ensemble des dossiers qu'on a à vous  
24 livrer. Et au bout de la ligne, on en arrive avec  
25 des réductions tarifaires qui nous semblent tout à

1 fait intéressantes pour la clientèle et laquelle on  
2 vous soumet bien humblement de l'autoriser.

3 Sur ce, ça complète notre présentation.

4 Me LOUISE TREMBLAY :

5 Monsieur Trahan, je comprends que ça complète;  
6 monsieur Chebaro, ça complète votre présentation.

7 Il n'y a personne d'autre qui a quelque chose à  
8 ajouter à ce stade-ci? Parfait. Donc, Monsieur le  
9 Président, ça compléterait la présentation de  
10 Gazifère pour le premier panel.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Merci, Maître Tremblay. Merci aux panelistes. Le  
13 premier contre-interrogatoire, c'est avec l'ACEFO.  
14 Maître Cadrin, vous aviez annoncé une heure.  
15 Évidemment, on va vouloir prendre une pause santé  
16 dans à peu près une demi-heure.

17 Me STEVE CADRIN :

18 Monsieur Trahan parlant aussi vite que moi, ou  
19 presque plus, dans les dernières modifications, il  
20 y avait toute une série de questions qu'on avait  
21 justement relativement aux employés puis à ces  
22 modifications-là. Je vous ferais peut-être la  
23 suggestion, et ça pourrait peut-être écourter donc  
24 la durée du contre-interrogatoire, qu'on se rassoit  
25 puis qu'on essaie de décoder tout ce que monsieur

1 Trahan nous a lancé à la fin. Mais il y a des  
2 modifications quand même importantes que je veux  
3 juste valider avec monsieur Blain. Alors, ma  
4 suggestion, pause maintenant si vous le voulez  
5 bien. Intégrons ce qui a été dit et voyons si ça  
6 n'a pas un effet positif sur la durée de notre  
7 contre-interrogatoire, avec votre permission bien  
8 sûr.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Oui. Sinon on peut peut-être voir s'il y a  
11 d'autres. Maître Sarault, est-ce que vous seriez  
12 prêt à...

13 Me GUY SARAULT :

14 Pas de questions.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Vous n'avez pas de questions. Maître Charlebois?  
17 (10 h 08)

18 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

19 Bonjour, Pierre-Olivier Charlebois pour la FCEI.  
20 J'abonde dans le même sens que mon collègue, maître  
21 Cadrin, dans la mesure où j'ai des questions  
22 également sur les employés et sur les ressources  
23 additionnelles qui sont demandées. Donc si je  
24 pouvais bénéficier de la pause également pour  
25 pouvoir intégrer l'information, ce serait bien

1 apprécié.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Bon, je sens qu'il y a une fronde pro-pause  
4 alors... Bien on va prendre une pause de quinze  
5 (15) minutes, vous suffira-t-elle?

6 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

7 De mon côté, oui.

8 LE PRÉSIDENT :

9 Oui, Maître Cadrin?

10 Me STEVE CADRIN :

11 Oui.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Ça va. O.K. Donc quinze (15) minutes.

14 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

15 Merci beaucoup.

16 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

17

18 REPRISE DE L'AUDIENCE

19 LE PRÉSIDENT :

20 Rebonjour. Alors toutes mes excuses, là, j'avais  
21 mal anticipé la fronde pro-pause et vous étiez  
22 nombreux. Même dans nos rangs.

23 Me STEVE CADRIN :

24 J'aurais dû vous dire que j'avais plein d'appuis.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Alors vous être prêt, Maître Cadrin?

3 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :

4 Absolument.

5 Q. [1] Alors Steve Cadrin pour l'ACEFO. Excusez-moi un  
6 instant, là. D'accord. Alors je... bonjour à nos  
7 membres du panel. Et bonjour également à la Régie.  
8 Monsieur Boulianne, bien content d'être dans votre  
9 dernier dossier. Alors ça me fait plaisir. Puis on  
10 vous donnera les remerciements après la décision  
11 seulement. C'est une blague.

12 Alors nous avons... nous avons discuté  
13 notamment avec les dernières modifications de la  
14 preuve de ce matin dans votre... dans vos  
15 différents tableaux, de modifications au niveau de  
16 vos demandes de nouveaux postes, là, si j'ai bien  
17 compris les événements. Alors je vais peut-être  
18 juste valider avec vous certains éléments. Ça va  
19 aller peut-être plus rapidement que les questions  
20 initialement anticipées.

21 Alors tout d'abord, si je regarde... je  
22 regarde la discussion, donc j'avais compris, là,  
23 qu'il y avait en deux mille seize (2016) une  
24 embauche au service de la réglementation, deux  
25 embauches au service des opérations. Et il y avait

1 une embauche prévue au service des ventes pour  
2 combler un poste vacant et pour un départ à la  
3 retraite. Et une embauche additionnelle au service  
4 des opérations. J'en résume de tout ça donc qu'il y  
5 aura trois nouveaux postes finalement suite à votre  
6 dernière modification. Vous en avez enlevé un. Et  
7 il y aura à ce moment-là un poste laissé vacant qui  
8 aura été comblé. Est-ce que c'est exact ou est-ce  
9 que j'ai mal mentionné? Donc trois nouveaux et un  
10 remplacement.

11 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

12 R. C'est ça, bien c'est moins un. Mettez-le...

13 Q. [2] Oui.

14 R. ... de la manière que vous voulez, là, c'est ce  
15 qu'on avait proposé. Donc au niveau des opérations  
16 il y avait un poste en qualité qui s'ajoutait en  
17 deux mille dix-sept (2017), qui n'est plus. Tout le  
18 reste de la demande reste identique.

19 Q. [3] D'accord. Alors le poste de service des ventes  
20 qui est resté vacant en deux mille seize (2016)  
21 suite à un départ à la retraite et qui sera comblé  
22 en deux mille dix-sept (2017) fait partie d'un  
23 service qui compte combien d'employés s'acquittant  
24 de tâches similaires ou comparables? Est-ce que  
25 vous avez ce chiffre-là en tête?

1 M. SYLVAIN GROULX :

2 R. Bonjour, donc Sylvain Groulx. Au niveau du type de  
3 poste comparable, il n'y qu'une autre personne qui  
4 occupe un type comparable. Il y avait deux  
5 personnes, donc deux personnes attitrées de  
6 vendeur. Un qui est parti à la retraite et l'autre  
7 qui est toujours en poste.

8 Q. [4] O.K. Merci. Peut-être une question  
9 complémentaire qui va tomber sous le sens, mais  
10 combien d'employés au service des ventes, incluant  
11 ce poste donc, qui sont affectés au développement  
12 des ventes, à la promotion des programmes  
13 commerciaux et/ou à la rétention de la clientèle?

14 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

15 R. Je vais débiter, là. Je vais laisser mon collègue  
16 faire ses petits chiffres, mais ultimement le  
17 secteur des ventes il y a comme deux groupes à  
18 l'intérieur des ventes. Donc il y a le groupe qu'on  
19 pourrait dire de tout ce qui est la recherche d'une  
20 nouvelle clientèle. Ça, c'est surtout pour tout ce  
21 qui est projet avec les constructeurs, avec les  
22 nouveaux promoteurs commerciaux, les gens qui  
23 veulent intégrer le réseau. Et ça, donc, il y a le  
24 directeur, qui se trouve à être le directeur... mon  
25 collègue ici à ma droite, donc directeur des



1 ventes, incluant également directeur des  
2 communications et également le PGEÉ. Donc sous sa  
3 houlette, il y a donc lui qui se trouve en partie à  
4 en faire un peu et en dessous de lui il y a un  
5 spécialiste, si on veut, au niveau de la vente  
6 résidentielle. Et il y avait un spécialiste au  
7 niveau de la vente commerciale.

8           Donc quand on parle d'aller chercher de la  
9 clientèle additionnelle, là, principalement c'est  
10 ça l'équipe des ventes. Le reste après, il y a une  
11 équipe support, où là on parle de faire les  
12 éléments contractuels, on parle de... donc on parle  
13 vraiment... c'est pas des gens qui... qui cherchent  
14 de la clientèle additionnelle, là. Donc c'est des  
15 gens qui répondent au téléphone, qui sont au bureau  
16 tout le temps, etc. Donc notre force de vente, là,  
17 c'est une personne et quart mettons, avec une  
18 partie du directeur. Et l'autre personne n'étant  
19 pas là, donc c'est ça l'équipe des ventes.

20 Q. [5] C'est ça qu'on vient combler, cette personne-là  
21 additionnelle manquante, là.

22 R. Exactement.

23 Q. [6] D'accord. Puis vous allez être plus sur le  
24 volet affaires, si j'ai bien compris, là.

25 (10 h 37)

1 R. Bien jusqu'à maintenant, monsieur Groulx pourra  
2 contextualiser au besoin, mais jusqu'à ce jour,  
3 c'était l'organigramme. Bien sûr, le fait que la  
4 personne soit partie, possiblement qu'il va y avoir  
5 une réorganisation un petit peu, mais au bout de la  
6 ligne, c'est l'équivalent.

7 Cette année, ce qui est arrivé, c'est que  
8 le support au niveau du commercial, ça a été  
9 accompli par la personne qui s'occupe du  
10 résidentiel et, en partie, par le directeur.  
11 Malheureusement, bien entendu, ils n'étaient pas  
12 capable de faire, par exemple, toutes les  
13 démarches, donc ils ont plus répondu au téléphone  
14 que faire les approches habituelles qu'ils  
15 pouvaient faire.

16 Alors, maintenant, comment ça sera  
17 réorganisé une fois que ça rentrera, il y a des  
18 réflexions qui sont faites à cet égard-là puis ils  
19 s'ajusteront selon l'arrivée de cette ressource-là.  
20 Est-ce qu'ils vont vraiment rester en mode très  
21 séparé ou ils vont plutôt devenir combiné? Ça, ce  
22 sont des réflexions qui se font à l'intérieur de la  
23 direction à l'heure actuelle.

24 Q. [7] Est-ce que vous avez des précisions  
25 additionnelles à fournir? Je vous ai vu faire des

1       calculs, alors...

2       M. SYLVAIN GROULX :

3       R. Oui. Non, c'est bon. C'était juste pour m'assurer,  
4       mais Jean-Benoît a bien expliqué la réalité de  
5       notre département. Donc, vraiment ce sont moi et  
6       deux personnes qui assurons le développement, le  
7       reste, c'est de l'appui.

8       Q. [8] D'accord. Je continue avec en ce qui concerne  
9       le service de réglementation. L'analyste embauché  
10      en deux mille seize (2016) se joint à une équipe de  
11      combien de personnes?

12      M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

13      R. Le groupe de la réglementation, on est  
14      réglementation, budget, marché du carbone. Je vais  
15      me limiter ici pour ne pas dire qu'on fait autres  
16      choses, mais... enfin. Il s'agit de moi, il s'agit  
17      de madame Mireille Boucher-Martin à ma gauche et il  
18      s'agit de madame Marianne Bilodeau, une  
19      technicienne en comptabilité qui nous appuie au  
20      niveau du processus budgétaire et aussi au niveau  
21      du support réglementaire. Donc, l'équipe, c'est ça  
22      l'équipe.

23      Q. [9] Et peut-être juste nous expliquer un petit peu,  
24      c'est quelque chose qui... Excusez-moi.

25      R. Madame me disait, bien maintenant il y a Martin qui

1 est la quatrième personne, mais votre question  
2 était « qui était là avant l'arrivée de cette  
3 quatrième personne-là »...

4 Q. [10] Exact.

5 R. ... donc ça se limitait à trois personnes.

6 Q. [11] Trois personnes. Et peut-être simplement,  
7 c'est une question qui vous touche directement, ce  
8 que j'en comprends, mais pouvez-vous me parler un  
9 peu de l'augmentation ou de la modification au  
10 niveau des tâches quand on pense au service de la  
11 réglementation. Est-ce que ça a augmenté depuis  
12 deux mille quinze (2015)? Puis en quoi cette  
13 augmentation de la charge de travail... à quoi  
14 plutôt est-elle attribuable plus particulièrement?

15 R. Écoutez, la charge de travail a augmenté, bien sûr,  
16 avec l'arrivée du coût de service, mais l'arrivée  
17 du coût de service n'est pas le seul élément. Si  
18 vous avez eu la chance de lire un peu notre mémoire  
19 dans le cadre de notre analyse du mécanisme  
20 incitatif, il y a aussi la manière dont le  
21 mécanisme incitatif précédent a été fait. Donc, il  
22 y a eu beaucoup de choses qui ne se sont pas faites  
23 pendant des années et qui doivent se faire  
24 rapidement dans un court laps de temps, qui créent  
25 une surcharge très importante.

1                   On parle par exemple de l'allocation des  
2                   coûts, activités réglementées, non réglementées. On  
3                   parle d'autres sujets qui ont dû se faire, tout en  
4                   passant en mode coût de service, effectuer un  
5                   paquet de révisions d'éléments importants et lourds  
6                   et qui nécessitent nécessairement des tâches  
7                   additionnelles. C'est une des choses dans le  
8                   rapport, lorsqu'on regarde le prochain mécanisme  
9                   incitatif, qu'on voudrait éliminer. On voudrait  
10                  être capable de faire ce type de dossier-là en  
11                  cours de mécanisme pour ne pas se retrouver avec  
12                  des... des pointes de travail immenses à la fin.  
13                  Donc, ça, c'est la partie réglementaire.

14                 Au niveau budget, par contre, on sait, il y  
15                 a beaucoup d'évolutions qui se font à l'heure  
16                 actuelle au niveau budgétaire dans le monde. On  
17                 parle au niveau de la redevabilité, au niveau des  
18                 précisions qui doivent être faites, et caetera.  
19                 Donc, le processus budgétaire s'est également  
20                 raffermi à l'intérieur de l'entreprise. Et donc  
21                 conséquemment, bien il y a beaucoup plus de travail  
22                 qui doit être effectué au niveau du processus  
23                 budgétaire en tant que tel par rapport à ce qui se  
24                 passait auparavant.

25                 Donc, il y a deux, deux raisons

1 principales, là, les affaires réglementaires qu'on  
2 voit. Puis là, en dessous de ça, bien il faut  
3 prendre tout en compte, tous les autres éléments  
4 qu'on touche avec les éléments de la Transition  
5 énergétique Québec avec toute la nouvelle politique  
6 énergétique, bien on est appelé à participer à ça.  
7 Et puis, bien, on n'a pas de ressource, nous, de  
8 relations intergouvernementales. Ça fait que c'est  
9 une autre tâche qu'on prend sur le lot et qu'on  
10 doit accomplir aussi.

11 On le voit par exemple avec l'avis sur le  
12 MÉRN cette année. En deux mille quinze (2015), il y  
13 a également eu un avis pour Énergie Est. Et je  
14 préciserais peut-être juste ici, j'oubliais, il y a  
15 madame Lacombe au niveau des ressources qui  
16 travaille à mi-temps avec nous pour le marché du  
17 carbone. Donc, j'oubliais madame Lacombe tantôt  
18 dans le décompte du coût.

19 Q. [12] Une demie madame Lacombe, dans le fond.

20 R. Une demie madame Lacombe avec nous.

21 Q. [13] D'accord.

22 R. Alors, donc... Et également le suivi du marché du  
23 carbone. Le suivi du marché du carbone, on a bien  
24 beau intégrer madame Lacombe pour faire une partie  
25 du travail au niveau du marché du carbone, mais je

1 me dois, moi, en tant que directeur, de faire quand  
2 un suivi, une certaine veille, d'essayer de lire un  
3 petit peu puis de voir ce qui se passe sur ce  
4 marché-là. Est-ce qu'il y a des éléments qui  
5 bougent? Est-ce qu'on doit... Puis on sait que tout  
6 ce qui se passe en Californie et autres, là, ça  
7 bouge beaucoup.

8 (10 h 39)

9           Donc, je ne passe mes journées à lire, là,  
10 je vous rassure là-dessus. Mais, il faut toujours  
11 au moins avoir un petit oeil. Donc, c'est un paquet  
12 de tâches comme ça qui se sont ajoutées au cours  
13 des années et qui nécessitent un travail  
14 additionnel. Et de l'autre côté pour finaliser tout  
15 ça, le changement, l'entreprise s'en va vers un  
16 distributeur régional, on s'en va vers des gros  
17 projets, et il y a déjà eu des projets qui n'ont  
18 pas été autorisés par la Régie; idéalement, on ne  
19 veut pas que ça se reproduise, donc les Affaires  
20 réglementaires s'implantent dans le cadre des  
21 projets.

22           Donc pour être capables d'arriver avec un  
23 projet qui respecte dès le début les objectifs  
24 réglementaires, on s'assure de participer à ce  
25 montage-là et donc on va chercher ici une tâche

1           additionnelle également qui nous assure, à ce  
2           moment-là, d'avoir des dossiers plus efficaces et  
3           plus efficaces au niveau des projets  
4           d'investissements.

5                       C'est l'ensemble de ces tâches-là, c'est  
6           une grande réorganisation, une nouveauté, c'est une  
7           entreprise qui prend plus son envol, qui s'élargit  
8           au point de vue géographique au point de vue de ce  
9           type de dossiers, et on a des obligations de toutes  
10          parts qui se sont ajoutées durant cette période-là.

11       Q. [14] Alors maintenant que vous pouvez respirer  
12          entre deux... on a fait des blagues qu'on était  
13          capables d'aller plus vite l'un que l'autre, là,  
14          d'ici la fin du contre-interrogatoire alors,  
15          Monsieur le sténographe, tenez-vous bien. Alors je  
16          vais continuer maintenant mes questions, j'ai  
17          entendu l'ensemble des réponses que vous avez  
18          mentionnées pour le service de la réglementation  
19          mais je comprends que ça dépasse budget, marché du  
20          carbone, je ne reprends pas toutes vos réponses,  
21          j'ai éliminé les questions au niveau des services  
22          des Opérations mais si je prends pour, ces  
23          nouvelles dépenses salariales annoncées, là, donc  
24          ces postes à combler ou ces nouvelles dépenses  
25          salariales pour de nouveaux postes, là, plus



1 particulièrement aux services des Opérations, des  
2 Ventes et communications et de la Réglementation,  
3 est-ce que c'est des dépenses qui sont de nature  
4 récurrente et permanente ou, parce que là vous me  
5 parliez, par exemple, là, on est en coût de service  
6 donc ça implique peut-être des cas plus, une  
7 intensité différente de travail à ce stade-ci?

8 R. Dans tous les cas, c'est des éléments permanents.  
9 On parle des ventes, là, je pense que... faire des  
10 ventes dans une région puis avoir un seul  
11 représentant, je pense que ça va de soi, là, je  
12 pense que le « doublon » n'est pas une, n'est pas  
13 un « doublon » ici, est une nécessité. Dans le cas  
14 des opérations, vous avez vu tantôt la  
15 démonstration qui vous a été faite, c'est un  
16 minimum, quant à nous.

17 Et au point de vue des Affaires  
18 réglementaires, comme je vous disais, on a encore  
19 beaucoup de travail pour deux mille dix-sept  
20 (2017), on a encore beaucoup de travail à venir  
21 pour deux mille dix-huit (2018), avant longtemps,  
22 il y a le taux de rendement qui va revenir et qui  
23 va être, on s'entend, là, c'est un changement de  
24 paradigmes, hein, ça ne sera pas juste une petite  
25 révision, là, à la « va vite », lorsqu'on va y

1 arriver, ça aussi, ça va être lourd.

2 Et, comme je vous disais, une fois que le  
3 mécanisme incitatif va être implanté, il est de mon  
4 avis qu'on ne doit pas se retrouver dans la  
5 situation qu'on a vécue auparavant, c'est-à-dire de  
6 ne pas traiter des dossiers concurremment au  
7 mécanisme incitatif, se retrouver avec un  
8 « bottleneck » qui soit trop important à la fin.

9 Alors, oui, quant à nous, ce sont des  
10 postes permanents, et récurrents.

11 Q. [15] Merci. Au niveau des postes créés au service  
12 des Opérations, il y a une capitalisation à cent  
13 pour cent (100 %), quatre-vingts pour cent (80 %),  
14 vingt-cinq pour cent (25 %) selon le cas, là, je  
15 comprends qu'il y a une modification dans la preuve  
16 donc il y a un des pourcents qui est modifié à ce  
17 niveau-là, peut-être juste nous comprendre, est-ce  
18 que la classification des tâches est celle qui est  
19 décrite à 8.1, la pièce B-0258; ça, c'est un  
20 exercice pour vous de vous souvenir par coeur des  
21 cotes Régie... que vous ne vous souvenez pas par  
22 coeur... GI-34, Document 1, page 14.

23 R. Pouvez-vous juste me préciser, vous voulez  
24 savoir?

25 Q. [16] Bien, en fait, on avait des pourcentages de

1 capitalisation en fonction des trois employés du  
2 service aux Opérations, là, dans certains, un à  
3 cent (100 %), un à quatre-vingts (80 %) et un à  
4 vingt-cinq pour cent (25 %), respectivement, mais  
5 est-ce que tout ça, c'est en lien avec la  
6 classification des tâches tel que décrit à la  
7 réponse 8.1 de B-0258, donc à la page 14 de notre  
8 GI-34, Document 1? La réponse devrait être « oui »  
9 normalement mais je veux juste confirmer.

10 R. Bien, il y a, il faut faire attention, c'est qu'il  
11 y a deux types d'employés au niveau des Opérations,  
12 il y a les employés qui sont, on pourrait dire, les  
13 employés de travail direct, donc ces gens-là, eux,  
14 vont vraiment marquer leur temps; lorsqu'ils vont  
15 travailler, c'est à l'heure. J'ai travaillé une  
16 heure pour réparer quelque chose qui est capital ou  
17 en entretien, donc là, on a vraiment un  
18 « reporting » direct.

19 Dans le cas, par contre, lorsqu'on tombe au  
20 niveau des gestionnaires, comme monsieur Chebaro  
21 par exemple, bien là, ce sont des estimés qu'on  
22 applique parce que plus on monte dans la  
23 hiérarchie, on sait qu'on travaille une minute sur  
24 quelque chose, cinq minutes sur l'autre, alors ça  
25 devient impossible de faire ça, donc c'est des

1 estimés qui sont faits.

2           Donc dans les nouveaux postes, c'étaient  
3 des postes qui, dans un cas, l'ingénieur était à  
4 cent pour cent (100 %) capitalisé puisque lui  
5 travaille sur la mise en place des nouveaux projets  
6 capitalisables, bien sûr. Dans le cas du second,  
7 c'est à cinquante pour cent (50 %) ... à quatre-  
8 vingts pour cent (80 %) capitalisé, donc on est  
9 dans la construction ici plus qu'autre chose. Et le  
10 troisième, je vous reviens... et pour préciser le  
11 tout, vous avez la DDR numéro 6, à la GI-34, Doc.  
12 7, page 13, vous avez un tableau qui vous démontre  
13 tous ces éléments de capitalisation.

14 (10 h 45)

15 Q. [17] On prend en note la référence, on pourra aller  
16 valider.

17 R. Mais à ce niveau-là, bien c'était un pourcentage,  
18 là, qui était plus important en dépenses  
19 d'opérations pour ce poste-là. Donc, c'est pour ça  
20 que l'impact est plus important ici, quand on  
21 parlait d'environ quatre-vingt mille dollars  
22 (80 000 \$), là, ça c'est un poste qui était plus  
23 lourd en opérations, donc c'est une réduction plus  
24 directe à ce moment-là.

25 Q. [18] L'impact du poste retiré, là, dans votre

1           présentation de ce matin, dans le fond. Je  
2           comprends?

3           R. Exactement.

4           Q. [19] Qui a une valeur, là, juste ce qu'on  
5           comprenait tout à l'heure...

6           R. C'est cinquante-sept mille sept cent soixante-  
7           quinze dollars (57 775 \$), plus les avantages  
8           sociaux.

9           Q. [20] Plus ou moins ça?

10          R. Après ça les... Ça fait à peu près soixante-dix-  
11          sept mille dollars (77 000 \$).

12          Q. [21] O.K. Quant aux questions sur les postes,  
13          donc :

14                                Est-ce que Gazifère va remplacer, en  
15                                2017, le directeur du service  
16                                informatique parti à la retraite? Et  
17                                dans l'affirmative, comme dans la  
18                                négative, ce remplacement, qu'il soit  
19                                provisoire ou permanent, aura-t-il une  
20                                incidence au niveau des dépenses  
21                                salariales en 2017?

22          R. En fait, c'est qu'il y a eu ce qu'on appelle un...  
23          Je vais le dire à la française, je ne sais pas si  
24          la traduction est bonne, la traduction libre : deux  
25          dans la même boîte pendant trois mois à la fin de

1 l'année deux mille seize (2016), et la personne a  
2 quitté à la retraite à la fin de l'année deux mille  
3 seize (2016), et donc le nouveau directeur est en  
4 poste, et donc ça reprend son erre d'aller  
5 habituel.

6 Q. [22] Fait que donc le poste est comblé, et la  
7 dépense est déjà prévue, normale.

8 R. Bien, ultimement... Ce qui est arrivé, c'est qu'en  
9 deux mille seize (2016) on n'avait pas planifié le  
10 deux dans la même boîte pendant trois mois, donc on  
11 a eu une surcharge qui était inattendue.

12 Q. [23] Exact.

13 R. Cette surcharge-là est disparue en deux mille dix-  
14 sept (2017), étant donné que la personne est à sa  
15 place et...

16 Q. [24] D'où mon appellation de normale.

17 R. ... espérons-le pour plusieurs années.

18 Q. [25] Oui. On lui souhaite aussi. Alors maintenant  
19 je vais parler d'un autre sujet : dépenses  
20 d'exploitation par nature, mais je reste toujours  
21 dans la question un peu salariale, là, il y a des  
22 impacts dans ce qu'on vient de discuter ensemble ce  
23 matin. Donc, toutes choses étant égales par  
24 ailleurs, on va peut-être avoir des questions qu'on  
25 pourra modifier en cours de route, ou vous pourrez

1 préciser, si vous n'avez pas fait les calculs.

2 Tout d'abord, je suis à la pièce B-258, qui  
3 est GI-34, document 1. Je suis à la page 15. Vous  
4 allez voir, en réponse à la question 8.2 de la  
5 Régie, vous produisez un tableau qui présente les  
6 salaires et avantages sociaux avant capitalisation,  
7 de même que les sommes capitalisées pour les années  
8 deux mille quinze (2015) à deux mille dix-sept  
9 (2017). Ça va?

10 R. Je suis là.

11 Q. [26] D'accord. Juste pour un exercice de  
12 compréhension, c'est pour valider avec vous, on  
13 regarde les différentes colonnes, évidemment on  
14 voit qu'il y a des chiffres qui s'additionnent  
15 selon les différentes séquences, il y a comme trois  
16 séquences dans le tableau, si je peux l'appeler  
17 comme ça, là, ou trois séries de chiffres. Ma  
18 compréhension est que dans la dernière série de  
19 chiffres, qu'on appelle... la première ligne, qu'on  
20 appelle « Salaires et avantages sociaux avant  
21 capitalisation », vous avez d'abord un premier  
22 chiffre, qui dans le fond devrait être l'addition  
23 des chiffres apparaissant aux premières lignes de  
24 chacune des deux sections précédentes. Est-ce que  
25 ma question était comme pas claire? Est-ce que vous

1           voulez que je la repose? C'est bon?

2           LE PRÉSIDENT :

3           Ça va.

4           Me STEVE CADRIN :

5           Q. [27] Oui. La réponse c'est oui, ça devrait être  
6           l'addition, dans le fond, de « Avantages sociaux  
7           avant capitalisation », ligne 1, et « Salaires  
8           avant capitalisation », ligne 4.

9           R. Ça devrait. Si vous permettez un instant...

10          Q. [28] Évidemment, il y a un piège dans la question.

11          R. Simplement vous mentionner que c'est corrigé en  
12          quelque part, là. On est à la recherche de  
13          l'endroit. Probablement vous amener à la première  
14          colonne, où il y avait un écart dans le calcul.

15          Q. [29] Dans la première colonne, dans la troisième  
16          colonne, quatrième et cinquième colonnes. Selon ma  
17          compréhension, celle qui est bonne, dans le fond,  
18          c'est celle de la cause deux mille seize (2016).

19          Oui. La deuxième.

20          R. Ça a été corrigé. On tourne les pages, on va  
21          essayer de vous trouver la correction.

22          Q. [30] Il y a une pièce corrigée à quelque part que  
23          j'ai manquée dans la révision des pièces? Ah, je  
24          suis désolé. Puis je comprends devra être révisée à  
25          nouveau pour tenir compte d'un salaire de moins,



- 1 maintenant, si techniquement on voulait comparer  
2 des pommes avec des pommes maintenant. Votre  
3 soixante-dix-sept mille (77 000) environ.
- 4 R. Tout à fait. Écoutez, je propose peut-être de... À  
5 moins que vous ayez besoin...
- 6 Q. [31] Il n'y a pas de problème, vous pouvez me  
7 l'identifier...
- 8 R. Un peu plus tard, là.
- 9 Q. [32] ... plus tard.
- 10 R. Les gens vont chercher en attendant.
- 11 Q. [33] Si par hasard on a ça, pendant qu'on se pose  
12 d'autres sortes de questions. Mais donc, je  
13 comprends que la structure que je vous explique, ou  
14 la façon de faire le calcul...
- 15 R. Est adéquate.
- 16 Q. [34] On se comprend. Parfait.
- 17 R. Oh! On l'a. La DDR numéro 5, la GI-34, document 4,  
18 page 21, à la réponse 16.2.
- 19 LE PRÉSIDENT :
- 20 Est-ce que vous avez la cote Régie?
- 21 Me STEVE CADRIN :
- 22 Traduit en Régie, c'est quoi... 258, la DDR 5? 336  
23 peut-être?
- 24 R. La GI-34, document 4, page 21, la réponse 16.2. Et  
25 cote Régie, c'est?

1 LE PRÉSIDENT :

2 336, Madame Alarie, oui?

3 LA GREFFIÈRE :

4 C'est 336.

5 Me STEVE CADRIN :

6 En tentant de m'y rendre, là, j'ai perdu le numéro  
7 du document. Vous l'avez trouvé, Monsieur  
8 Boulianne, plus vite que moi.

9 M. GILLES BOULIANNE :

10 B-0336.

11 Me STEVE CADRIN :

12 336? D'accord. Page 2?

13 R. Oui, c'est pages 20, 21, là, où il y a les... On  
14 discute de ça. Et c'est ce qui a emmené le cent un  
15 mille dollars (101 000 \$), là. Il y avait un écart  
16 de cent mille dollars (100 000 \$) qu'on a parlé  
17 précédemment lorsqu'on a ajusté à la réponse,  
18 justement, 16.2, c'était... de là provenait cet  
19 écart.

20 (10 h 51)

21 Q. [35] O.K. On va valider ça. De toute façon, je vais  
22 retenir mes questions si j'en avais eu d'autres sur  
23 le sujet, présumant que tout ça est déjà répondu,  
24 on ne l'avait pas nécessairement noté.

25 Au niveau des dépenses d'exploitation

1 toujours par nature, au niveau des salaires, je  
2 tentais de déterminer - puis peut-être que vous  
3 pourrez me fournir une réponse à la rigueur par  
4 engagement si c'est plus pertinent pour vous pour  
5 faire les validations, surtout avec les  
6 modifications qu'on fait en ce moment - j'essaie de  
7 départager ce qui, au niveau des salaires nets, des  
8 salaires capitalisés, qu'est-ce qui est la part des  
9 hausses salariales, les augmentations salariales,  
10 versus la part qui vient des nouveaux postes, de  
11 départager l'un par rapport à l'autre avec plus de  
12 précision et, plutôt que de vous poser une dizaine  
13 de questions avec des lignes ou on voit des  
14 chiffres apparaître un peu partout, de refaire le  
15 calcul avec vous, peut-être la réponse existe-t-  
16 elle déjà?

17 R. Oui, on a répondu à ça à quelque part. Il y a  
18 soixante et onze mille trois cent quelque chose  
19 pour le poste aux ventes.

20 Q. [36] Mais globalement, j'essayais de voir  
21 simplement « nouveaux postes » tout d'un bloc alors  
22 tout ce qui s'appelle « nouveaux postes » et ce qui  
23 va à ce niveau-là au niveau salarial, puis au  
24 niveau, ce qui s'appelle vraiment les hausses  
25 salariales elles-mêmes, qu'en est-il au niveau des

1 hausses salariales elles-mêmes?

2 R. Ce que vous voulez, c'est vraiment le montant  
3 précis entre les deux ou si vous voulez...

4 Q. [37] Oui, bien moi j'avais...

5 R. ... savoir c'est quoi les règles?

6 Q. [38] Au départ, j'ai trois cent soixante-six mille  
7 six cents (366 600) selon la preuve telle que je la  
8 comprenais avant ce matin.

9 R. Oui.

10 Q. [39] Qui est l'augmentation de ce poste-là au  
11 complet globalement. J'essaie de départager quelle  
12 portion en dollars d'un côté, quelle portion en  
13 dollars de l'autre côté...

14 R. Bon.

15 Q. [40] ... si vous l'avez. Sinon, vous pouvez prendre  
16 l'engagement de nous le donner.

17 R. Bien, vous avez la réponse 11.1 à la GI-34,  
18 Document 4, page 12. Donc, c'est la numéro 5, c'est  
19 la B-0258 si je ne me trompe pas, c'est-tu ça? Oui.  
20 Donc B-0258. Non? 336. Dans celle-là, vous avez  
21 tout le référencement des différents impacts et  
22 vous avez l'inspecteur des ressources opérations de  
23 cinquante-sept mille sept cent cinquante (57 750)  
24 sur un salaire de soixante-dix-sept mille (77 000),  
25 ça veut dire que vingt-cinq pour cent (25 %) était

1 capitalisé.

2           Donc, vous avez une réduction de cinquante-  
3 sept mille sept cent cinquante (57 750) en salaire  
4 sur votre total et le reste restant, c'est-à-dire  
5 soixante et onze mille trois cent treize dollars  
6 (71 313 \$) pour les ressources aux ventes et il  
7 faut ajouter l'équivalent de ce qu'il y avait en  
8 deux mille seize (2016) de douze mille trois cent  
9 quarante-huit (12 348), ce qui veut dire environ  
10 quatre-vingt-trois mille dollars (83 000 \$) en  
11 salaires sur le total, le reste étant les hausses  
12 salariales ou d'échelons ou autres éléments de  
13 cette nature.

14 Q. [41] Mais j'en reviens peut-être à avoir l'autre  
15 chiffre mais, en présumant, parce que je faisais  
16 une soustraction, comme je vous ai dit tout à  
17 l'heure, trois cent soixante-six mille six cents  
18 (366 600) je ne veux pas faire d'erreur à ce  
19 niveau-là, peut-être juste me prendre l'engagement  
20 de me fournir le chiffre qui est spécifiquement  
21 relié à l'augmentation salariale.

22           Là, je vous ai compris dans le calcul,  
23 d'ailleurs la question partait de cet exercice-là.  
24 J'aurais pu faire l'exercice avec vous, je n'ai pas  
25 voulu le faire ligne par ligne, il est présumé que

1 la réponse c'est, la différence c'est  
2 l'augmentation salariale. Si vous pouvez juste me  
3 confirmer que l'augmentation salariale c'est la  
4 différence et quel est ce chiffre-là, toutes choses  
5 étant égales avec la preuve telle que suggérée là,  
6 en ce moment.

7 R. O.K. Bien je vous propose de vous revenir avec la  
8 réponse précise après le lunch. Ça va...

9 LE PRÉSIDENT :

10 O.K.

11 Me STEVE CADRIN :

12 Q. [42] La part hausse salariale, dans le fond, dans  
13 l'augmentation de ce poste, dépenses  
14 d'exploitation, salaires. Pour l'engagement.

15 LE PRÉSIDENT :

16 O.K. Donc engagement numéro 1.

17 Me STEVE CADRIN :

18 S'il vous plaît.

19 LA GREFFIÈRE :

20 Engagement numéro 1.

21 LE PRÉSIDENT :

22 Madame la Greffière, est-ce que c'est noté ou vous  
23 voulez que maître Cadrin répète?

24 Me STEVE CADRIN :

25 Est-ce que ça va pour vous?

1 LA GREFFIÈRE :

2 Oui. Est-ce que vous pourriez libeller à nouveau,  
3 s'il vous plaît?

4 Me STEVE CADRIN :

5 Oui, c'est bon. Alors, préciser la portion  
6 augmentation salariale dans les dépenses  
7 d'exploitation salaires.

8

9 E-1 (GI) Préciser la portion augmentation  
10 salariale dans les dépenses  
11 d'exploitation salaires (demandé par  
12 l'ACEFO)

13

14 Q. [43] Alors, dépenses d'exploitation par nature mais  
15 autres, cette fois-ci.

16 R. Est-ce que je vous...

17 (10 h 56)

18 Q. [44] Je ne veux pas vous interrompre dans votre  
19 réflexion, si vous avez d'autres compléments tout  
20 de suite à nous donner. Alors, je pars de questions  
21 qui sont tout d'abord à la pièce B-0258 encore une  
22 fois pour tester votre souvenir des cotes Régie. Et  
23 je parle d'un tableau qu'on va trouver à la page 16  
24 à la réponse à la question 8.4. Et on a un tableau  
25 qui s'y trouve là. Ça va?

1 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

2 R. Oui.

3 Q. [45] Dans les différentes lignes, sixième ligne de  
4 ce tableau, on peut voir le montant des assurances  
5 groupe prévu pour deux mille dix-sept (2017), cause  
6 deux mille dix-sept (2017), ancienne allocation est  
7 de six cent quarante-trois virgule huit (643,8)  
8 alors qu'il est de cinq cent trente-huit virgule  
9 deux (538,2) en deux mille seize (2016) dans le  
10 quatre plus huit. Il s'agit d'une augmentation de  
11 dix-neuf virgule six pour cent (19,6 %), là. Prenez  
12 pour acquis notre calcul en pourcentage pour  
13 l'instant, sous réserve évidemment.

14 Qu'est-ce qui explique une telle  
15 augmentation dans cet aspect assurances groupe? Je  
16 comprends que vous avez ventilé, dans le fond, ce  
17 poste-là dans cette réponse-là. Et quant aux  
18 explications, sauf erreur, il n'y en a pas eu  
19 spécifiques à cet élément-là. Est-ce que vous en  
20 avez une?

21 R. Tout à fait. Il s'agit ici de la hausse qui découle  
22 du passage au USGAAP. Donc, c'est la nouvelle  
23 méthode actuarielle qu'on voyait précédemment dans  
24 le tableau où on avait une hausse de quatre-vingts  
25 et quelque milliers de dollars. C'est cet élément-



1 là.

2 Q. [46] Parfait. Je vais maintenant à une autre pièce,  
3 la B-223. Et je suis... Excusez-moi! Je vais juste  
4 retrouver la page... dans la seule page. Je  
5 cherchais la page, parce que je pensais qu'il me  
6 manquait une note, mais c'est la page, B-223 aussi.  
7 Alors aux lignes 9 et 10, on peut voir que la somme  
8 des dépenses pour « matériel et fournitures », que  
9 ce soit général et de bureau, varie peu entre la  
10 cause deux mille seize (2016) et la cause deux  
11 mille dix-sept (2017), mais qu'elle a augmenté de  
12 vingt-quatre virgule sept pour cent (24,7 %) en  
13 deux ans, passant de cent quatre-vingt-neuf mille  
14 trois cents (189 300 \$), donc il faut additionner  
15 les deux lignes, là, au réel deux mille quinze  
16 (2015), à deux cent trente-six mille (236 000 \$) en  
17 deux mille dix-sept (2017), ancienne allocation.  
18 Est-ce que vous avez l'explication de cette  
19 augmentation-là sur deux ans? Et il n'y a aucun  
20 souci si vous voulez prendre l'engagement de  
21 valider la réponse.

22 R. Juste un instant, s'il vous plaît.

23 Q. [47] D'accord.

24 LE PRÉSIDENT :

25 C'était quelle ligne, Maître Cadrin?

1 Me STEVE CADRIN :

2 9 et 10 additionnées dans le fond.

3 LE PRÉSIDENT :

4 O.K.

5 Me STEVE CADRIN :

6 Q. [48] Et si je vous faisais lecture, additionnées,  
7 oui, c'est matériel et fournitures, général et de  
8 bureau.

9 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

10 R. Vous avez une explication au document 10.1, donc  
11 dans le document suivant, entre deux mille quinze  
12 (2015) et deux mille seize (2016) qui représente à  
13 peu près dix-huit mille dollars (18 000 \$) au  
14 niveau matériel et fournitures générales. Donc,  
15 c'est bien de ce quoi on parle ici?

16 Me STEVE CADRIN :

17 Q. [49] Vous avez matériel et fournitures général et  
18 de bureau.

19 R. Et de bureau.

20 Q. [50] Les deux combinés. Alors que peut-être que les  
21 réponses sont distinctes, évidemment, pour un et  
22 pour l'autre?

23 R. Exactement. Donc, vous avez le groupe... Bien, le  
24 paragraphe 6 et le paragraphe 7 où on vous explique  
25 la hausse grosso modo de près de quarante mille

1 dollars (40 000 \$), notamment parce qu'il y a  
2 différents matériaux qui ont été achetés, groupes  
3 de service, entretien, stations pour tenir compte  
4 des travaux effectués en deux mille seize (2016)  
5 comparativement à ceux de deux mille quinze (2015).  
6 C'est compensé par une diminution de six mille cinq  
7 cents dollars (6500 \$) au centre de coût  
8 administration, concernant le matériel donné aux  
9 employés, parce qu'en deux mille quinze (2015), on  
10 avait eu un jalon important et on avait donné un  
11 souvenir aux gens pour marquer un jalon de sécurité  
12 à l'intérieur. Donc, c'est des petits montants  
13 comme ça qui varient.

14           Au niveau fournitures de bureau, on parle  
15 notamment de papeterie additionnelle, les frais de  
16 timbres qui se sont faits. Donc, pour deux mille  
17 dix-sept (2017) par incidence, bien, il y a des  
18 éléments qui tombent, parce qu'on a fait de l'achat  
19 de papeterie additionnelle. Elle n'est pas là en  
20 dix-sept (17). On n'a pas l'explication ici. Mais  
21 les frais de timbres augmentent quand même. Le fait  
22 d'avoir plus de clients, ça fait en sorte que ça  
23 augmente également. Donc, ce sont ces petits  
24 éléments-là.

25           Les frais généraux papeterie et général,

1 c'est les enveloppes, c'est des timbres, c'est de  
2 la papeterie, c'est... Donc, ce sont des... C'est  
3 ces choses-là qui fluctuent. C'est une multitude de  
4 petits éléments à l'intérieur. Principalement, des  
5 éléments qui ont un impact plus grand, c'est  
6 généralement le timbre et lorsqu'il y a des  
7 commandes spéciales pour certaines... certains  
8 éléments qui s'ajoutent, et la croissance de la  
9 clientèle également qui s'ajoute.

10 (11 h 01)

11 Q. [51] D'accord. Toujours à cette même pièce 223, à  
12 la ligne 23 :

13 On observe que les dépenses en frais  
14 de télécommunications ont augmenté  
15 cette fois-ci de 24,4 % en deux ans,  
16 passant de 80,9 au réel 2015 à 101,9 à  
17 la cause 2017.

18 Vous avez déjà fourni comme explication l'ajout de  
19 postes téléphoniques dans la pièce B-224, à  
20 laquelle vous venez juste de faire référence pour  
21 une partie des explications, là. Est-ce que c'est  
22 cent pour cent (100 %) de la modification à ce  
23 niveau-là qui est justifié par les postes  
24 téléphoniques? Notre vingt-quatre point quatre pour  
25 cent (24,4 %) vient-il essentiellement,

1 exclusivement des postes téléphoniques additionnés?

2 R. Il y a également eu un autre élément qui...

3 l'ajustement associé à l'allocation des coûts, avec  
4 la nouvelle allocation des coûts où est-ce qu'il y  
5 avait des frais qui étaient dans un compte de EGMB,  
6 donc de comptes non réglementés qui s'ajoutent  
7 maintenant aux comptes réglementés avant la  
8 passation de la méthode d'allocation des coûts.  
9 Centre de coûts, désolé.

10 Q. [52] C'est ce que je pensais, là. On mentionne que  
11 peut-être la... quand on prend les chiffres que je  
12 vous ai nommés, quatre-vingt-un virgule neuf (81,9)  
13 puis cent un virgule neuf (101,9) à la ligne 23.  
14 C'est un chiffre avant réallocation, là. Avec  
15 l'ancienne réallocation.

16 R. Ça fait que là, vous me demandez entre quinze (15)  
17 et seize (16), là.

18 Q. [53] Entre quinze (15) et dix-sept (17).

19 R. Entre quinze (15)...

20 Q. [54] Avant allocation. Ancienne allocation,  
21 excusez, pas avant allocation. Ancienne allocation.  
22 C'est ça que j'avais pris comme chiffre pour vous  
23 poser la question.

24 R. C'est l'information que vous avez, c'est la même  
25 que j'ai, c'est-à-dire c'est l'augmentation des

1 frais de téléphonie. Il y a des ajouts ligne et  
2 l'augmentation des frais de données réseau  
3 concernant les portables.

4 Q. [55] C'est donc tout... le vingt-quatre point  
5 quatre pour cent (24,4 %) d'augmentation, c'est ça.

6 R. Oui.

7 Q. [56] O.K. Alors, toujours à la pièce 223, ligne 28  
8 sous la rubrique « Autres frais opérationnels et  
9 recouvrement de frais opérationnels ». Encore :

10 Montant dépensé au réel 2015 était de  
11 1348,5 \$.

12 Pour arrondir les chiffres, là.

13 Et le montant de la cause 2016 était  
14 de 1655,2 \$, une augmentation de  
15 306 700 \$, soit 22,7 % en un an. En  
16 2016, le montant prévu n'était plus  
17 que de 1465,1 \$, soit 190 100 \$ de  
18 moins que prévu à la cause 2016.

19 Veuillez expliquer la hausse de vingt-deux virgule  
20 sept pour cent (22,7 %) de cette dépense entre le  
21 réel deux mille quinze (2015) et la cause deux  
22 mille seize (2016). Et la question subséquente  
23 sera, pendant que vous y êtes, là : qu'est-ce qui  
24 explique que la dépense réelle, entre guillemets,  
25 là, réelle quatre plus huit de deux mille seize

1 (2016) est nettement inférieure à ce qui était  
2 prévu lors de la cause deux mille seize (2016) ou  
3 est-ce que ça s'est corrigé en cours de route de  
4 l'année deux mille seize (2016)?

5 R. En fait, si vous prenez la... excusez-moi, je ne  
6 suis pas bilingue, là. GI-34, Document 4, à la page  
7 9 vous avez le détail de l'explication de cette  
8 croissance-là, dans lequel grosso modo, entre ce  
9 qui explique le montant de la cause deux mille  
10 seize (2016) versus le 4-8 deux mille seize (2016),  
11 c'est la réduction des frais de groupe de Enbridge  
12 inc., qu'on a subie positivement entre la... entre  
13 le dossier tarifaire et... et le 4-8 ou le réel.

14 Q. [57] Excusez-moi, j'ai mal saisi votre réponse.  
15 Réduction des frais... vous avez dit de?

16 R. Des frais qui nous redonnés par le groupe, les  
17 « management fees » qu'on appelle, donc ce qui a  
18 été évalué notamment dans la phase 4. Donc, ces  
19 frais-là ont été réduits entre ce qui était budgété  
20 et ce qui est le réel, effectivement suite à une  
21 révision des coûts à l'intérieur de ces... de cette  
22 allocation-là entre l'entreprise. Alors ça, ça fait  
23 en sorte de passer d'un... d'un prévu en cause de  
24 mille cent quarante-neuf (1149) milliers de dollars  
25 à neuf cent trois (903) milliers de dollars. Donc

1 principalement, là, cette baisse de mille six cent  
2 cinquante-cinq (1655) à mille quatre cent soixante-  
3 cinq (1465) découle de là.

4 Q. [58] Hum, hum. Ça va. Et vous aviez mentionné pour  
5 le réel deux mille quinze (2015) versus la cause  
6 deux mille deux mille seize (2016). Pour le vingt-  
7 deux virgule sept pour cent (22,7 %)  
8 d'augmentation, la justification c'était?  
9 (11 h 09)

10 R. On avait encore là un cent cinquante mille dollars  
11 (150 000 \$) qui provenait des « management fees ».

12 Q. [59] O.K.

13 R. Et par la suite, l'autre élément, c'était également  
14 un abaissement des... ce qu'on peut appeler des  
15 revenus, là, ou enfin des compensations pour les  
16 bris par les tiers...

17 Q. [60] Ça va. Je vais maintenant dans une autre  
18 pièce, à la pièce B-0347 que je peux traduire en  
19 GI-34, Document 7, aux pages 15 et 16. Alors, vous  
20 fournissez une série de réponses dans le cadre de  
21 cette pièce relativement à la main-d'oeuvre  
22 contractuelle, notamment. Ça va? C'est la question  
23 5.3 plus particulièrement où vous produisez un  
24 tableau dans lequel on peut voir les sommes  
25 dépensées. Donc, deux mille seize (2016) en 4+8 de



1 mille quatre cent dix virgule quatre (1,410,4)  
2 excède par cent trente-trois mille neuf cents  
3 dollars (133 900 \$) soit dix virgule cinq (10,5 %)  
4 des montants autorisés lors de la cause de deux  
5 mille seize (2016) qui était de mille deux cent  
6 soixante-seize virgule cinq (1 276,5).

7           Alors, vous nous expliquez ce dépassement  
8 dans le contexte où par ailleurs les activités de  
9 relocalisation effectuées en vertu de l'entente  
10 avec la Ville de Gatineau ont été nettement  
11 inférieurs à ce qui était prévu. Peut-être que vous  
12 pouvez nous fournir des explications à ce niveau-  
13 là.

14 R. J'aimerais peut-être juste reprendre quelque chose.  
15 Vous dites « les dépenses autorisées ». En réalité,  
16 les dépenses autorisées par la Régie, c'est un  
17 montant global qu'il ont autorisé. Ils n'ont pas  
18 autorisé dépense par dépense. Donc, on a repris ces  
19 éléments-là et on a intégré. Ce qui veut dire que  
20 ce n'est pas nécessairement dépense par dépense qui  
21 a été autorisée, mais c'est l'ensemble des choses.  
22 Il faut juste faire la part des choses. Là-  
23 dessus...

24 Q. [61] Vous voulez dire qu'on avait identifié comme  
25 dépense, lors de la cause, un chiffre précis X. Je

1 comprends que ce n'est pas la dépense elle-même qui  
2 est autorisée, mais c'est le chiffre qui avait  
3 composé le global.

4 R. Merci. Je voulais juste être certain qu'on se  
5 comprenait là-dessus.

6 Q. [62] On dit la même chose. O.K. Parfait. Alors,  
7 qu'est-ce qui a dépassé votre prévision?

8 R. Il y a principalement un élément qui vient jouer.  
9 C'est qu'on a un employé qui malheureusement a  
10 été... qui est en congé de maladie long terme. Et  
11 pour le remplacer, on a dû faire appel à un  
12 contractuel qui n'était pas planifié au départ,  
13 donc pour tout ce qui est la détection des fuites.  
14 Je cherchais à le traduire. Donc, tout ce qui est  
15 détection des fuites, donc il a fallu qu'on engage  
16 un contractuel non prévu initialement. Alors, ça,  
17 ça répond à une grande partie de l'écart qu'on  
18 retrouve là. Le reste, bien, c'est des petits  
19 écarts entre les différentes... les différentes  
20 prévisions qu'il y avait.

21 Q. [63] En grande partie de l'écart de cent trente-  
22 trois mille neuf cents (133 900 \$) donc on parle,  
23 c'est l'embauche d'un contractuel pour la détection  
24 des fuites. C'est exact?

25 R. Oui.

1 Q. [64] O.K. Je vais continuer un petit peu plus loin,  
2 là, dans le fond. Il est indiqué dans ce tableau  
3 que les sommes versées aux sous-contractants  
4 chargés des réouvertures de compteurs pour le  
5 service à la clientèle ont été de quarante-sept  
6 mille cent dollars (47 100 \$) en deux mille seize  
7 (2016), en 4+8. Veuillez indiquer combien de  
8 réouvertures de compteurs ont été effectuées  
9 finalement en deux mille seize (2016). Si vous avez  
10 la réponse, bien sûr.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Maître Cadrin, pendant qu'il cherche...

13 Me STEVE CADRIN :

14 Oui.

15 LE PRÉSIDENT :

16 ... vous en avez encore pour combien de temps?

17 Me STEVE CADRIN :

18 Une quinzaine de minutes.

19 LE PRÉSIDENT :

20 O.K.

21 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

22 R. On peut l'avoir par engagement, mais ce n'est  
23 pas... ce n'est pas un chiffre que nous avons en  
24 tête.

25 Q. [65] D'accord. Bien, peut-être avoir si vous pouvez

1           fournir par engagement, donc le chiffre  
2           correspondant donc de réouvertures de compteur  
3           effectuées en deux mille seize (2016) pour le 4+8,  
4           également le total de deux mille seize (2016)  
5           réalisées. Si c'est possible d'avoir les deux  
6           réponses.

7           R. C'est bon.

8           Q. [66] Ça va, Madame la Greffière?

9           LA GREFFIÈRE :

10          Oui. L'engagement numéro 2.

11          Me STEVE CADRIN :

12          Oui. Merci.

13

14          E-2 (GI)           Fournir le chiffre correspondant aux  
15                            réouvertures de compteur effectuées en  
16                            2016 pour le 4+8, ainsi que le total  
17                            de 2016 réalisées (demandé par  
18                            l'ACEFO)

19

20          Je change de ligne de questions. Je vous ai  
21          interrompu.

22          M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

23          R. Deux mille seize (2016), vous demandez un réel, là.

24          Me STEVE CADRIN :

25          Q. [67] Un réel réel.

1 R. Disons que c'est un peu inattendu, dans le sens que  
2 c'est rare qu'on fait un dossier après la fin, là,  
3 mais on est quand même début janvier. Il pense  
4 avoir la réponse, il pense que l'information est  
5 présente, mais si jamais ça s'arrêtait à un onze  
6 (11) mois ou quelque chose comme ça, on s'entend  
7 qu'on va vous donner la meilleure information qu'on  
8 a.

9 Q. [68] Vous nous ferez les commentaires pertinents au  
10 moment opportun, bien sûr.

11 R. Excellent.

12 (11 h 14)

13 Q. [69] Merci. Au niveau des « Internal Charges » avec  
14 Enbridge, maintenant, certaines explications  
15 d'augmentation de dix-neuf pour cent (19 %) sur un  
16 horizon de trois ans entre deux mille quatorze  
17 (2014) et deux mille dix-sept (2017), c'est un peu  
18 la série de questions que je vous pose à ce niveau-  
19 là, on a, au niveau de l'information, on a des  
20 réponses qui sont données à la question 7.3 à la  
21 DDR numéro 4 de la Régie, qui est B-0258, là, GI-  
22 34, Document 1; et vous fournissez, aux pages 12 et  
23 13, en réponse à la Régie d'expliquer les  
24 croissances de coûts, alors vous fournissez une  
25 série de réponses, là, à ce niveau-là.

1                   Alors vous réfèrez de façon un peu globale,  
2 si je peux me permettre de le dire comme ça, là, ce  
3 n'est pas un reproche mais simplement pour essayer  
4 de retrouver nous-mêmes les réponses-là :

5                   Quant aux raisons expliquant cette  
6 croissance...

7 je suis à la réponse à la question 7.3, je  
8 m'excuse, vous réfèrez à différents documents  
9 mais :

10                   Quant aux raisons expliquant cette  
11 croissance de coûts entre 2014 et  
12 2016, on retrouve les explications  
13 dans les dossiers appropriés de  
14 fermeture des livres 2015 et du  
15 dossier tarifaire 2016.

16 Sauf erreur, il n'y a pas de référence précise  
17 particulière, là, à cette preuve-là outre d'aller  
18 lire l'ensemble du document en question, est-ce que  
19 vous avez, ou peut-être avez-vous les réponses de  
20 façon, je dirais, plus empirique, là, à nous  
21 fournir par rapport à ça, ou non?

22 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

23 R. Bien, en fait, peut-être, je vais essayer de vous  
24 aider si ça peut aider, ultimement, de la manière  
25 que ça fonctionne, c'est que le groupe d'Enbridge

1 Inc., incluant GD mais ici, c'est les « Management  
2 Fees », ce groupe-là nous offre un paquet de  
3 services, en finances, en toutes sortes d'éléments,  
4 et ce sont des allocations de coûts que l'on  
5 reçoit.

6 Alors, ultimement, il y a une méthode  
7 d'allocation de coûts de ces coûts-là qui est  
8 effectuée, quelle évaluation et méthodologie qui a  
9 été évaluée par MNP, à laquelle notamment deux  
10 éléments seront à revoir dans le cadre de la, du  
11 prochain dossier tarifaire, dont ce que j'ai parlé  
12 précédemment. Et donc nous, ce qu'on reçoit, c'est  
13 les résultats de cette allocation de coûts-là.

14 Alors on n'a pas de, on n'a pas  
15 nécessairement, on ne fait pas de dossier tarifaire  
16 sur leurs cas, donc je ne sais pas exactement  
17 pourquoi tout d'un coup ils ont engagé quelqu'un ou  
18 pas en quelque part; ultimement, ce qu'on a, c'est  
19 les coûts qui sont donnés par eux, qui passent dans  
20 la moulinette, et ça, ce n'est pas pour Gazifère,  
21 là, c'est les mêmes coûts qui sont chargés, la même  
22 méthode d'allocation qui est donnée pour Enbridge  
23 Gas en Ontario, c'est la même chose qui est donnée  
24 pour toutes les autres entités de l'entreprise; et  
25 nous, c'est le montant qu'on reçoit pour cet

1 élément-là.

2           Donc individuellement, on peut voir, tu  
3 sais, les différentes clés qui fluctuent mais on  
4 n'a pas nécessairement toutes les réponses en  
5 arrière du pourquoi que le groupe au complet fait  
6 un certain nombre de fluctuations à l'intérieur de  
7 chacun des différents coûts.

8 Q. [70] Donc cette hausse de dix-neuf pour cent (19 %)  
9 là, qui est quand même significative, disons-le  
10 comme ça, sur la période visée, ce que vous me  
11 dites, c'est que, essentiellement, vous ne savez  
12 pas trop pourquoi, c'est simplement parce que ça  
13 vous est transféré, là, comme vous avez mentionné  
14 tout à l'heure, en passant par la moulinette, là,  
15 de chez Enbridge et vous recevez, dans le fond,  
16 votre facture à payer, il n'y a pas d'explications  
17 parce que vous nous avez référés à des explications  
18 qu'on trouverait ailleurs, là, dans la fermeture  
19 des livres 2015, le dossier tarifaire 2016, c'est  
20 pour ça que je vous pose la question, ou bien peut-  
21 être vous connaissez la référence, ou vous pouvez  
22 peut-être prendre l'engagement pour nous référer à  
23 la réponse...

24 R. Au cours des deux dernières années, on a fait  
25 beaucoup de décorticage de ça, on a soumis des



1 explications de la variation de ces éléments-là.

2 Q. [71] Oui.

3 R. Mais pour chacun des dossiers, chacune des  
4 périodes, il y a des éléments qui varient et ce  
5 n'est pas, ce n'est pas clair, il n'y a pas un  
6 service, c'est une multitude de services. Donc chez  
7 nous, si, par exemple, les coûts du... du « Upper  
8 Management » d'Enbridge Inc. fluctuent, je ne sais  
9 pas, moi, personnellement, si c'est le salaire de  
10 monsieur Monaco qui a monté ou si c'est autre  
11 chose.

12 Q. [72] Non, je comprends, mais la question de la  
13 Régie, c'était d'expliquer les croissances de  
14 coûts, vous avez répondu : « Vous allez trouver les  
15 réponses dans deux dossiers : fermeture de livre  
16 2015, dossier tarifaire 2016, peut-être que,  
17 empiriquement, vous avez la réponse, je crois  
18 comprendre que non, là; dans le fond, il faudrait  
19 aller lire ces dossiers-là mais vous n'avez pas de  
20 référence plus précise que le dossier tarifaire  
21 2016, par exemple, c'est quand même vaste comme  
22 réponse, comme explication. Si vous avez une  
23 référence plus précise dans le dossier, ça serait  
24 peut-être l'idéal, là, mais...

25 R. C'est, bien, c'est parce qu'on a des références

1 dans tous les dossiers de fermeture et tarifaires  
2 des deux dernières années qui traitent de ce sujet-  
3 là ad nauseam, incluant en plus le dossier de la  
4 Phase 4 où MNP revisite chacun des centres de coûts  
5 pour démontrer que chacun des centres de coûts sont  
6 raisonnables et sont moins chers que si on le  
7 faisait chez nous directement.

8 Q. [73] Hum-hum.

9 R. Et donc lorsque, donc ultimement, on reçoit, nous,  
10 cette facture-là et, oui, on la prend et on la  
11 paie. Donc on ne conteste pas ces factures-là,  
12 c'est une méthode d'allocation interne à  
13 l'entreprise et c'est laquelle on applique.

14 Q. [74] Merci pour ces questions-là. Maintenant, une  
15 série de questions avec l'entente avec la Ville de  
16 Gatineau, c'est la dernière série de questions que  
17 j'ai à vous poser. J'essaie d'un peu comprendre les  
18 différents chiffres, là, qu'on va voir au niveau de  
19 cette entente-là, donc, et je vais vous amener tout  
20 d'abord à la pièce... attendez juste un instant  
21 pour ne pas vous amener à la mauvaise pièce...  
22 alors je vous réfère à B-0258 pour la version plus  
23 finale ou plus révisée, là, alors B-258, qui est  
24 GI-34, document 1, réponse à la demande de  
25 renseignements numéro 4 de la Régie. C'est aux

1 pages 4 et 5 particulièrement, les réponses 2.1 et  
2 2.2.

3 (11 h 19)

4 Alors vous indiquez là les montants prévus  
5 pour l'année deux mille seize (2016) et les coûts  
6 estimés pour deux mille dix-sept (2017). Ça va?

7 R. Tout à fait.

8 Q. [75] Vous êtes à la même place? Alors peut-être  
9 juste obtenir une confirmation, là, au tableau de  
10 la réponse 2.2, en page 5, sur la première ligne  
11 intitulée « Frais reportés 2016 », les montants  
12 indiqués, trois cent soixante-quinze mille dollars  
13 (375 000 \$) en coûts de relocalisation et cent  
14 vingt-trois mille dollars (123 000 \$) en frais de  
15 permis, ce sont les montants qui étaient prévus  
16 lors du dossier tarifaire deux mille seize (2016).  
17 Exact?

18 R. Oui.

19 Q. [76] Ensuite, à la réponse 2.1 en page 4, en date  
20 du trente (30) septembre deux mille seize (2016),  
21 les coûts encourus s'élevaient à quatre mille huit  
22 cent cinquante-trois dollars (4 853 \$) pour les  
23 relocalisations, et à cent trois mille dollars  
24 (103 000 \$) pour les frais de permis. Peut-être  
25 juste m'expliquer, là, est-ce qu'il y a une

1 relation à faire entre les deux, là, entre les  
2 frais de permis et les coûts de relocalisation?

3 Parce qu'on semble avoir beaucoup de permis, mais  
4 peu de frais de relocalisation, alors...

5 R. Il n'y a aucune relation directe entre les deux.  
6 Peut-être vous expliquer un petit peu.

7 Q. [77] Merci.

8 R. Je sais que vous n'étiez pas là l'année dernière,  
9 mais peut-être pour essayer de vous donner un peu  
10 l'environnement dans lequel on travaille là-dedans,  
11 donc il y a deux éléments de coûts. Un, c'est les  
12 frais de permis, donc c'est un équivalent, à ce  
13 niveau-là, d'un pourcentage par rapport aux  
14 investissements en capital qu'on met dans  
15 l'entreprise dans la ville de Gatineau, et donc  
16 c'est un pourcentage qu'on a donné, donc c'est en  
17 lien avec les capitaux investis par Gazifère durant  
18 l'année.

19 Q. [78] C'est le deux pour cent (2 %) que j'ai vu, si  
20 je ne me trompe pas, là?

21 R. Exactement.

22 Q. [79] J'ai regardé votre PowerPoint de présentation  
23 pour me retrouver, là.

24 R. C'est ça.

25 Q. [80] Donc c'est un montant qui... les travaux

1 envisagés pour l'année, dans le fond, deux pour  
2 cent (2 %) de ça, c'est ça la redevance, entre  
3 guillemets, à payer en termes de permis. Right?

4 R. Exactement.

5 Q. [81] O.K.

6 R. Ce qui fait que si ma prévision était de cinq  
7 millions de dollars (5 M\$) d'investissements à  
8 Gatineau, et que finalement c'est quatre millions  
9 (4 M), bien, bien sûr, j'ai un écart entre ma  
10 prévision et mon réel. O.K.?

11 Dans le deuxième cas, ici, c'est-à-dire les  
12 relocalisations, ce sont des demandes de la  
13 municipalité de relocaliser un tuyau en quelque  
14 part.

15 Q. [82] D'accord.

16 R. La problématique qu'on a identifiée dans le passé,  
17 c'est qu'on n'a aucune capacité, nous, d'évaluer  
18 c'est quoi le montant que la municipalité peut nous  
19 donner. Donc on cherche à leur demander, mais quand  
20 que nous on fait notre processus budgétaire, ils ne  
21 sont pas au moment de faire leur processus  
22 budgétaire. On a été demandé par la Régie de faire  
23 une demande également plus près de l'audience pour  
24 savoir s'il y avait des, des, des...

25 Q. [83] Oui?

1 R. ... des meilleures connaissances du côté de la  
2 municipalité. Malheureusement, cette année, ça n'a  
3 pas encore été le cas, donc on a... Par cet écart-  
4 là, on a de la difficulté à budgéter cet élément-  
5 là. Lorsque ça avait été proposé, l'année dernière,  
6 on a un montant maximum de quatre cent cinquante  
7 mille dollars (450 000 \$) qui peut être fait en  
8 relocalisations. Donc on avait budgété un peu  
9 inférieur, à trois cent soixante-quinze mille  
10 dollars (375 000 \$), en se disant on a... on va  
11 prendre la chance de pas en faire autant, on va en  
12 mettre un petit peu moins, et au bout de la ligne,  
13 à l'heure actuelle, bien, comme vous le voyez, il y  
14 en avait très très peu d'effectuées, mais il y  
15 avait quand même des attentes à ce qu'il y ait  
16 d'autres projets qui se fassent d'ici la fin de  
17 l'année. On a toujours, ici, on est à la remorque  
18 carrément de la municipalité, c'est elle qui  
19 détermine ses travaux, et donc les besoins de  
20 relocalisation. Alors c'est dans cet environnement-  
21 là qu'on travaille.

22 Q. [84] D'accord. Alors ça explique un peu cette  
23 fluctuation des... Allez-y, excusez-moi, vous  
24 avez... Vous voulez valider quelque chose?

25 R. C'est bon. C'est bon.

1 Q. [85] Non, c'est bon? D'accord.

2 R. C'est gentil. Merci.

3 Q. [86] Je comprends que vous, vous faites votre  
4 dossier tarifaire quelque part à l'été, là, disons-  
5 le comme ça, et je comprends que la ville va  
6 budgéter quelque part en novembre ou en décembre  
7 l'année qui s'en vient. C'est ce manque-là de trois  
8 ou quatre mois qui vous amène ce problème-là?

9 M. MOHAMED CHEBARO :

10 R. Le manque... Le manque fait partie de ça, mais je  
11 pense qu'il y a un autre élément, qui est vraiment  
12 qu'il y a des cas où la ville, ils ne peuvent pas  
13 anticiper des travaux nécessaires, parce qu'il y a  
14 des urgences ou des choses qui sont dernière minute  
15 vraiment, parce que, ils ont besoin de faire  
16 quelque chose, parce qu'il y a... Ils ne peuvent  
17 pas planifier des choses un an auparavant, par  
18 exemple. Pour ça, il faut laisser une contingence  
19 dans le groupe des opérations pour pouvoir répondre  
20 à des cas spécifiques comme ça.

21 So yes, the timing plays a role, as well as  
22 the ability to respond to an unplanned request by  
23 the city itself.

24 Q. [87] How many unplanned...

25 A. And again...

1 Q. [88] ... interventions you have, or, per year? I  
2 don't understand that.

3 A. Well...

4 Q. [89] This is... This is contingency. You have,  
5 like, ten percent (10%), or fifteen percent  
6 (15%)...

7 A. Yes. So... Yes. So what I'm... What I'm trying to  
8 say is that the city, in other words, in some cases  
9 - and I speak, you know, I was talking to you about  
10 the planning department that we have in operations  
11 - you know, they're in close discussions. But  
12 sometimes, we don't have the luxury of having a ten  
13 (10) month notice to know about a particular  
14 project, right? So, because of that, history is not  
15 always an indication of the future. So you could  
16 tell me, well, in two thousand and fifteen (2015)  
17 you had none, in two thousand and sixteen (2016)  
18 you had very little. But it doesn't mean that in  
19 two thousand and seventeen (2017), we're not gonna  
20 get a request. And in fact, our planner is talking  
21 to the city about a sizeable project perhaps for  
22 twenty seventeen (2017). If it materializes, that  
23 could be significant. So that's where I have to  
24 caution is that if we look at the last couple of  
25 years, you could say, "Yes, your average is ten



1 thousand (10,000)." sure.

2 (11 h 24)

3 Q. [90] Yes.

4 A. But next year it could be two hundred thousand

5 (200,000) so...

6 Q. [91] That doesn't mean anything because the city is  
7 deciding...

8 R. C'est ça.

9 Q. [92] ... what needs to be done.

10 A. Exactly.

11 Q. [93] So, we cannot look at history. But then again,  
12 you're saying there's a four-month gap because the  
13 budget of the city is deposited around end of  
14 November, beginning of December. So you know before  
15 the year starts what's going to be done in two  
16 thousand seventeen (2017) or not, maybe.

17 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

18 R. Faites juste attention parce que vous dites que le  
19 budget est déposé en novembre, ce n'est pas ce que  
20 je disais tantôt. Ce que je disais tantôt au niveau  
21 de la municipalité, c'est pour nous d'être en  
22 contact avec les gens de la municipalité plus  
23 proches du dossier tarifaire pour voir si on est  
24 capables d'avoir un meilleur estimé de la ville.  
25 Peu importe leur processus budgétaire,

1           fondamentalement.

2       Q. [94] O.K.

3       R. Lorsque j'ai parlé, notamment, avec les opérations,  
4           monsieur, en tout cas, monsieur Cheff, ultimement,  
5           ces projets-là se mettent beaucoup plus en branle  
6           au cours de l'hiver. À l'heure actuelle, ils  
7           finissent leurs dossiers, ils finissent de faire  
8           les travaux qu'ils ont besoin de faire avant que  
9           l'hiver arrive. Et lorsque l'hiver arrive, c'est là  
10          que le processus de planification se met un peu  
11          plus en branle.

12                   Cela étant dit, ce que monsieur Chebaro  
13          disait aussi, s'il faut qu'il y ait une fuite d'eau  
14          à quelque part puis qu'il y ait un tuyau de gaz là,  
15          il est probable qu'au milieu de l'été, même si ce  
16          n'est pas planifié, qu'il y ait un projet de trois  
17          cent mille dollars (300 000 \$) qui nous tombe sur  
18          la tête de manière inattendue. Donc, c'est ce jeu-  
19          là dans lequel il n'y a rien de solide mais,  
20          malheureusement, il n'y a rien de solide avec ce  
21          qu'on travaille.

22       Q. [95] Mais ça, c'est facile à identifier les cas  
23           d'urgence ou les cas qui nous... On pourra dire  
24           « Bien, il est arrivé ça, l'année prochaine on se  
25           comprend. » puis ce n'est pas prévu dans votre

1 cause tarifaire. Là, vous mettez un chiffre dans la  
2 cause tarifaire, il y a un délai entre le moment où  
3 la cause tarifaire est constituée puis le moment où  
4 la ville adopte effectivement son budget de l'année  
5 qui s'en vient.

6 Alors, ce que je vous suggérais, c'est que  
7 c'est novembre et décembre, par connaissance  
8 personnelle sur cette question-là, mais c'est la  
9 loi aussi, alors je me posais la question : là, à  
10 ce moment-là, vous n'êtes pas cristallisés, déjà,  
11 en novembre et en décembre de ce qui va être fait  
12 l'année prochaine? Ils doivent prendre chaque ligne  
13 de dépense, comme un peu pour vous, dans le fond,  
14 et scruter à la loupe et il doit être envoyé au  
15 ministère des Affaires municipales pour  
16 approbation. Il doit être justifié, évidemment, au  
17 niveau des citoyens.

18 Alors, vous ne savez pas les travaux de  
19 relocalisation, oublions les appels d'urgence et  
20 les contingences potentielles là-dessus, vous ne  
21 l'avez pas cette information-là, il n'y a pas moyen  
22 de l'avoir de la Ville de Gatineau pour être plus  
23 précis, même avec une mise à jour.

24 R. Écoutez, début novembre je suis passé voir monsieur  
25 Cheff parce que je savais que c'était quelque chose

1 qui avait été discuté.

2 Q. [96] Oui.

3 R. Il avait relancé la municipalité et,  
4 malheureusement, il n'avait pas... Donc oui, je  
5 suis d'accord avec vous que tout le processus  
6 budgétaire mais il n'est pas in fine, il n'est pas  
7 aussi détaillé qu'on voudrait bien l'avoir pour  
8 nous avoir l'information. Est-ce qu'on la  
9 prendrait? Certainement, on la prendrait si on  
10 pouvait l'avoir.

11 Q. [97] Bien sûr.

12 R. Ne serait-ce que pour nous, pour planifier. Ne  
13 serait-ce que pour cet élément-là. Mais  
14 malheureusement, ce n'est pas le cas. Mais on a  
15 fait nos devoirs pour essayer d'avoir l'information  
16 additionnelle, malheureusement, on n'en a pas eu à  
17 ce stade-ci.

18 Q. [98] Peut-être en faisant du pouce sur cette  
19 réponse-là où on n'a toujours pas de réponse plus  
20 raffermie si je peux dire ça, avant même le dépôt  
21 du budget à la municipalité puis même après le  
22 dépôt du budget auprès de la municipalité, que la  
23 municipalité fait, est-ce qu'il n'y aurait pas un  
24 mécanisme, peut-être je dirais qui nous éviterait  
25 de faire cette mécanique de recorriger l'année

1           suivante parce que je comprends qu'il y a un compte  
2           de frais reportés associé à ça, on y met un  
3           chiffre. Alors, vous faites ça tout de suite, signe  
4           que non, expliquez-moi tout de suite le mécanisme  
5           avant que je l'explique mal.

6       R. C'est bon. Bien écoutez, pour cette année-là, il y  
7           a eu un compte de frais reportés puisque la Régie  
8           voulait évaluer la nature de l'entente. Donc, c'est  
9           une année exceptionnelle où il y a eu un compte de  
10          frais reportés. Cette année, il n'y a pas de compte  
11          de frais reportés sur cet élément-là. Donc cette  
12          année, la seule particularité qu'on retrouve c'est  
13          qu'on a l'intégration du compte de frais reportés  
14          de deux mille seize (2016) puisque...

15       Q. [99] Absolument.

16       R. ... temporairement, il a été classé comme compte de  
17          frais reportés. Cette année, il fait partie de nos  
18          dépenses en capital d'un point de vue global et  
19          donc géré traditionnellement, comme auparavant, au  
20          niveau de nos dépenses en capital. Et s'il y a  
21          écart, bien il y a écart qu'on retrouve à la fin de  
22          l'année lorsqu'on fait notre dossier de fermeture,  
23          comme tout autre écart qu'on retrouve au niveau des  
24          investissements prévus, ultimement.

25       Q. [100] Parfait. Traité comme tous les autres écarts

1 d'investissement dans le fond.

2 R. Tout à fait.

3 Q. [101] Absolument. O.K. Je vous remercie, ça  
4 complète mes questions. Oups, on me dit peut-être  
5 non, ne bougez pas. On me dit, puis peut-être pour  
6 éviter de prendre... Je m'excuse, je vous laisse  
7 discuter.

8 R. Monsieur Chebaro, peut-être juste pour compléter un  
9 peu sur quand on parlait tantôt de l'estimation un  
10 peu molle qu'on recevait de la municipalité, quand  
11 bien même qu'ils planifient un montant, par  
12 exemple, associé à des travaux qui doivent être  
13 faits, dans certains cas, c'est très, très précis  
14 et dans bien des cas, c'est un montant qu'ils ont  
15 offert de travaux au cours de l'année et on n'a pas  
16 nécessairement la précision de l'endroit où est-ce  
17 qu'ils vont se faire et ce montant-là peut varier  
18 également de projet.

19 Donc, même ce n'est pas totalement  
20 identifié, l'information qu'on a nous, ce n'est pas  
21 tout à fait identifié donc on ne peut pas savoir  
22 précisément où est-ce qu'ils vont aller et s'il y a  
23 des besoins de relocalisation. Et même lorsqu'on  
24 arrive au moment où est-ce qu'il y a un besoin de  
25 relocalisation, peut-être qu'il n'y en aura pas

1            besoin parce que dépendant comment est-ce que le  
2            projet va se faire, est-ce que le tuyau il est sur  
3            la gauche, il est en dessous du trottoir, donc il y  
4            a tout un processus comme ça qui n'est pas connu à  
5            l'avance.

6            (11 h 30)

7            Q. [102] Je comprends. Ce qu'on me dit, en fait, c'est  
8            que, je reviens sur une question où on avait  
9            répondu en nous référant à une pièce aussi. Tout à  
10           l'heure on a discuté de la pièce B-258, qui est GI-  
11           34, Document 1. Et on parlait particulièrement de  
12           la page 15, en réponse à la question 8.2 de la  
13           Régie. C'est un tableau de chiffres, qui était  
14           corrigé. Alors je vous demandais est-ce que les  
15           lignes on les additionne, puis, etc., là, ces  
16           choses-là. On mentionne puis peut-être, sauf  
17           erreur, que la réponse que vous nous avez donnée en  
18           référence ne serait peut-être pas ce qu'on... ce  
19           qu'on recherchait à voir corrigé. Je vais vous...  
20           peut-être juste vous soumettre un tableau, vous  
21           pourrez peut-être le regarder d'abord. On va  
22           prendre plus qu'une copie bien sûr.

23           R. D'accord.

24           Q. [103] On aurait l'information je dirais corrigée,  
25           si je peux me permettre de le dire comme ça, là,

1           sous réserve de valider de votre côté.

2           LE PRÉSIDENT :

3           Est-ce que vous cotez la pièce?

4           Me STEVE CADRIN :

5           J'allais voir simplement si on peut se comprendre  
6           dans le tableau. Puis si on se comprend, on va  
7           pouvoir peut-être le déposer, quitte à ce que vous  
8           le validiez dans le cadre d'un engagement par la  
9           suite si vous...

10          Q. [104] Mais ce qu'on me mentionne c'est que la  
11          réponse à laquelle vous nous aviez référé  
12          corrigeait un des chiffres, là, peut-être dans le  
13          tableau. Là, ce qu'on a fait, nous, c'est qu'on a  
14          corrigé, sous réserve d'erreur, là, les données qui  
15          devraient apparaître dans le tableau de la pièce B-  
16          258, GI-34, Document 1 révisé, page 15. Alors tout  
17          ce qui est en jaune seraient des éléments corrigés,  
18          mais c'est très mathématique, là, c'est pas...

19          R. Sans vérification à l'heure actuelle, là, à vue de  
20          nez, là, c'est tout à fait correct.

21          Q. [105] D'accord. Mais peut-être simplement je vous  
22          demanderais peut-être de prendre l'engagement de  
23          valider la correction au tableau, là, qui dans le  
24          fond serait le bon tableau dont je viens de parler,  
25          je ne répéterai pas la pièce, là...



1 R. O.K.

2 Q. [106] ... mais à la page 15 dudit document. Si  
3 c'est le cas, tant mieux. Je comprends qu'avec la  
4 modification de ce matin que vous avez faite, il y  
5 a une nouvelle... il y aurait une nouvelle colonne,  
6 une des colonnes à changer, là. Ça, pour la  
7 colonne, si je ne me trompe pas, budget deux mille  
8 dix-sept (2017) ancienne allocation.

9 R. Dans les deux cas, là, on parle de...

10 Q. [107] Et budget deux mille dix-sept (2017) nouvelle  
11 allocation. Alors peut-être que pendant que vous y  
12 êtes, si vous voulez faire l'exercice, qu'on ait  
13 une pièce qui réponde une fois aux bonnes  
14 informations. Alors, moi, ce que je constate, puis  
15 vous voyez du jaune, là, c'est que la période deux  
16 mille quinze (2015) pose problème. « Forecast »  
17 deux mille seize (2016) pose problème. Alors puis  
18 les deux autres évidemment, le budget deux mille  
19 dix-sept (2017) avec ou... avec ancienne  
20 allocation, nouvelle allocation, bien évidemment va  
21 poser doublement problème dans le calcul que vous  
22 avez présenté à l'époque, mais surtout compte tenu  
23 de la mise à jour de la preuve de ce matin. Alors  
24 peut-être comme engagement, peut-être valider les  
25 chiffres du tableau et les mettre à jour en

1 fonction de votre preuve d'aujourd'hui serait  
2 l'engagement à prendre si vous êtes d'accord avec  
3 moi.

4 R. Vous me demandez mon accord?

5 Q. [108] Non, mais à maître Tremblay, je la trouvais  
6 silencieuse alors...

7 R. On va le faire, bien sûr.

8 Q. [109] C'est correct, là, si l'engagement convient.  
9 Ça complète.

10 LA GREFFIÈRE :

11 C'est l'engagement numéro 3?

12 Me STEVE CADRIN :

13 Oui, l'engagement numéro 3.

14

15 E-3 (GI) Valider les chiffres du tableau  
16 corrigé C-ACEFO-0021 (demandé par  
17 l'ACEFO)

18

19 LA GREFFIÈRE :

20 Et est-ce qu'on cote la pièce ou...?

21 Me STEVE CADRIN :

22 On va coter la pièce pour les de s'y reconnaître  
23 par la suite, bien sûr.

24 LA GREFFIÈRE :

25 Donc C-ACEF...

1 Me STEVE CADRIN :

2 C'est marqué dessus.

3 LA GREFFIÈRE :

4 C-ACEFO-0021.

5

6 C-ACEFO-0021 : Tableau corrigé de la pièce B-  
7 0258 ou GI-34, Document 1

8

9 Me STEVE CADRIN :

10 Vous avez la bonne réponse, Madame la Greffière,  
11 c'est ce qui est écrit dessus. Alors... merci  
12 beaucoup, ça complète les questions. Je suis  
13 désolé, là, des différents détails du... des  
14 lignes, là.

15 LE PRÉSIDENT :

16 Je vous en prie, Maître Cadrin. Maître Charlebois,  
17 bougez pas. On va prendre une petite pause de dix  
18 (10) minutes puis on vous revient tout de suite  
19 après.

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

21 REPRISE DE L'AUDIENCE

22 LE PRÉSIDENT :

23 Merci. Alors, oui, Maître Charlebois.

24

25

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS:

2 Q. [110] Bonjour, Monsieur le Président, Messieurs  
3 Turmel et Boulianne. Pierre-Olivier Charlebois pour  
4 la Fédération canadienne de l'entreprise  
5 indépendante. Monsieur Boulianne, à mon tour de  
6 vous féliciter pour votre belle carrière. Ça a été  
7 un plaisir d'être devant vous pour très peu... très  
8 peu d'années, mais quand même ça a été un plaisir.  
9 Bonjour aux membres du panel. Alors suite à la  
10 présentation de ce matin, mon analyste et moi  
11 avons... avons supprimé un certain nombre de  
12 questions, donc je serai probablement plus bref que  
13 prévu. Ceci dit je vais tout de même aborder, sauf  
14 erreur, un sujet qui n'a pas été abordé lors de  
15 votre présentation ce matin, qui est celui de la  
16 dépense de cinquante mille dollars (50 000 \$) pour  
17 un consultant auquel vous... vous référez à la  
18 pièce GI-18, Document 1, la pièce B-0372 à la page  
19 15.

20 (11 h 43)

21 Et donc vous dites à cette page-là :

22 Par ailleurs, les dépenses de 2017  
23 comprennent un budget de l'ordre de  
24 50 000 \$ pour permettre à Gazifère de  
25 retenir les services d'un consultant

1 externe dont le mandat consistera à  
2 évaluer la situation des ressources  
3 humaines au sein de l'entreprise et à  
4 préparer un rapport faisant état de  
5 ses conclusions et recommandations qui  
6 sera présenté dans le cadre du dossier  
7 tarifaire 2018. L'objectif d'un tel  
8 rapport est d'obtenir d'une tierce  
9 partie indépendante, experte dans le  
10 domaine, un portrait de la capacité  
11 actuelle des ressources humaines de  
12 l'entreprise eu égard à ses besoins,  
13 et de formuler des recommandations sur  
14 les conditions à mettre en place pour  
15 améliorer et rectifier la situation  
16 actuelle, le cas échéant. Les  
17 conclusions de ce rapport permettront  
18 à la Régie de porter un regard plus  
19 éclairé sur l'état des ressources  
20 humaines actuellement au sein de  
21 Gazifère et à ses besoins pour  
22 effectuer l'ensemble des tâches à  
23 accomplir, avant un éventuel retour à  
24 une réglementation incitative.

25 La FCEI a posé une question à ce sujet-là,

1 maintenant, je vous réfère à la pièce GI-37,  
2 Document 1, qui est la pièce B-0252, à la page 37,  
3 qui était la question 6.2; alors la question  
4 était :

5 6.2 Veuillez décrire de manière  
6 détaillée en quoi consisterait le  
7 travail réalisé par le consultant  
8 externe.

9 Et la réponse qui est donnée par Gazifère, c'est :

10 L'évaluation comportera 4 composantes,  
11 soit l'analyse historique de la  
12 productivité des équipes de Gazifère,  
13 la revue de l'efficacité de certains  
14 processus d'affaires clés, un balisage  
15 auprès d'entreprises similaires et  
16 l'identification des projets ayant été  
17 affectés par le manque de ressources.  
18 Cette évaluation mènera à la  
19 production d'un rapport factuel et  
20 objectif portant sur les capacités  
21 actuelles de Gazifère avec les  
22 effectifs en place et les besoins  
23 futurs de l'entreprise.

24 Donc ma série de questions concerne cette réponse-  
25 là, dans l'objectif d'avoir un peu plus de détails

1 sur le contenu de l'étude qui est recherchée par le  
2 consultant. Donc quel genre d'analyse de  
3 productivité parle-t-on lorsque vous répondez que  
4 l'évaluation va comporter quatre composantes,  
5 notamment l'analyse historique de la productivité  
6 des équipes de Gazifère, de quel genre d'analyse de  
7 productivité parle-t-on ici?

8 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

9 R. C'est le consultant qui va effectuer ça. Nous, on a  
10 demandé un devis et c'est le consultant qui va  
11 déterminer la manière de travailler.

12 Q. [111] Vous avez donc, le devis en question n'a pas  
13 encore été obtenu?

14 R. Le devis ne va pas dans ce détail.

15 Q. [112] Donc on n'a pas d'idée de comment on va  
16 mesurer la productivité en question?

17 R. C'est au consultant de faire ce travail.

18 Q. [113] C'est effectivement au consultant de faire ce  
19 travail, ceci dit, je vais reformuler ma question  
20 pour obtenir ce que je veux : qu'est-ce que vous  
21 recherchez, qu'est-ce que Gazifère recherche  
22 lorsqu'elle indique qu'elle veut que l'étude  
23 comprenne une analyse historique de la  
24 productivité?

25 R. Une évaluation par une tierce partie des capacités

1 internes de Gazifère pour effectuer les travaux  
2 qu'ils ont à accomplir, pour déterminer s'il y a  
3 des manques en quelque part, s'il y a des capacités  
4 d'efficience en quelque part dans l'entreprise, et  
5 en quel cas, d'avoir des actions. Et si, de l'autre  
6 côté, est-ce qu'il y a des manques en quelque part  
7 dans l'entreprise qui fait qu'avoir des ressources  
8 additionnelles ferait en sorte que l'entreprise  
9 serait capable de mieux performer et de mieux  
10 accomplir ses différentes tâches.

11 C'est ça l'objectif qui est demandé au  
12 consultant, et le consultant, pour accomplir ça, a  
13 déterminé qu'il y avait quatre composantes à  
14 produire, et c'est le devis que nous avons reçu et  
15 c'est à eux de faire ce travail-là. Nous, on engage  
16 un consultant dans un objectif le plus indépendant  
17 possible; bien sûr, on va devoir travailler avec  
18 lui pour lui fournir l'information mais c'est à lui  
19 de déterminer la méthodologie qu'il accomplit.

20 Le consultant, c'est un consultant qui est  
21 habitué de faire ce type de travail-là, il l'a fait  
22 notamment pour les services juridiques au niveau du  
23 gouvernement canadien, donc ce n'est pas la  
24 première fois qu'ils font ce type de travail-là,  
25 donc c'est un travail qui est, qu'ils connaissent



1 et ce sont eux les experts, et je ne suis pas  
2 l'expert, et je ne me suis pas attardé à déterminer  
3 quelle était la méthode pour calculer la  
4 productivité passée, je leur laisse ça entre les  
5 mains et je verrai le rapport et puis on pourra, à  
6 ce moment-là, tout le monde en profiter pour mieux  
7 comprendre la situation chez Gazifère.

8 Q. [114] Toujours dans la réponse que vous donnez, et  
9 la réponse, c'est Gazifère qui la donne, ce n'est  
10 pas le consultant en question, et on n'a pas accès  
11 au devis, donc je vous pose des questions sur  
12 l'information que... que j'ai, je comprends bien  
13 votre réponse mais, par ailleurs, je travaille avec  
14 les informations que Gazifère nous fournit.

15                   Lorsqu'on réfère ici à « la revue de  
16 l'efficacité de certains processus d'affaires  
17 clés », de quels processus d'affaires clés parle-t-  
18 on ici?

19 R. On parle de l'entreprise, donc services d'affaires,  
20 c'est quoi, c'est la mise en place, c'est la mise  
21 en gaz d'un client, c'est le service à la  
22 clientèle, c'est les services de la comptabilité,  
23 des finances, c'est l'ensemble des services clés de  
24 l'entreprise, donc on ne regardera pas  
25 nécessairement toutes les petites, petites, petites

1 choses mais sur l'ensemble des services clés, donc  
2 c'est vraiment une analyse complète de  
3 l'entreprise.

4 Q. [115] Et toujours sur cette question-là, au niveau  
5 du balisage, on dit « un balisage auprès  
6 d'entreprises similaires », quels éléments vont  
7 être balisés dans le cadre de ce balisage-là? Quels  
8 éléments vont viser le balisage?

9 (11 h 50)

10 R. Le balisage va être pour déterminer notre capacité  
11 de faire le travail qu'on a à faire comparativement  
12 à des entreprises similaires. Donc, c'est, bien  
13 entendu, de ce que je comprends parce que je n'ai  
14 pas tous les détails de ce qu'ils veulent voir puis  
15 de ce qu'ils seront capables de trouver, bien  
16 entendu, mais c'est bien sûr sur l'ampleur des  
17 charges associées aux différents groupes donc les  
18 méthodes de travail, les processus qui sont en  
19 place. Donc, c'est un type de balisage de cette  
20 nature-là. Mais de manière plus précise, je n'ai  
21 pas plus d'information.

22 Q. [116] Et sur le dernier élément, la dernière  
23 composante qui est mentionnée à la réponse à  
24 l'égard de l'identification des projets ayant été  
25 affectés par le manque de ressources, que voulez-

1 vous dire, qu'est-ce que Gazifère recherche par  
2 l'identification des projets ayant été affectés par  
3 le manque de ressources?

4 R. Bien, Gazifère considère que le manque de  
5 ressources actuel fait en sorte qu'il y a des  
6 pertes d'opportunités dans l'entreprise. Quand on  
7 parle de pertes d'opportunités ici, c'est autant  
8 pour la société, ultimement. Et conséquemment, ces  
9 pertes ou les projets qui n'ont pas pu se dérouler  
10 aussi promptement ou se dérouler tout court, bien,  
11 ont des effets. Et conséquemment, bien, on veut  
12 être capables de faire une certaine adéquation  
13 entre les surcharges additionnelles pour avoir des  
14 gens additionnels dans l'entreprise versus les  
15 pertes associées à l'incapacité de faire un certain  
16 travail à l'intérieur de l'entreprise.

17 Q. [117] Ça complète mes questions, Monsieur le  
18 Président. Merci beaucoup.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Merci Maître Charlebois. Le GRAME n'avait pas  
21 annoncé de questions. Est-ce que maître Neuman est  
22 dans la salle? Il n'est pas là non plus. Donc, nous  
23 sommes rendus aux questions de la Régie, Maître  
24 Barriault.

25

1 INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE BARRIAULT :

2 Bonjour à tous. Hélène Barriault pour la Régie.

3 Vous excuserez ma voix.

4 Q. [118] Donc, je vais vous amener à la pièce B-0336,  
5 c'est la demande de renseignements numéro 5 de la  
6 Régie et je vais vous amener à la question 1.1 qui  
7 est à la première page.

8 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

9 R. Oui, je suis avec vous.

10 Q. [119] Donc, on demandait à Gazifère :

11 De commenter l'opportunité de déposer  
12 en suivi, dans le cadre des prochains  
13 dossiers tarifaires, l'évolution du  
14 contexte gazier et du marché en amont  
15 des approvisionnements gaziers qui  
16 pourrait avoir un impact sur la  
17 capacité de Gazifère d'approvisionner  
18 en gaz naturel l'ensemble de ses  
19 clients.

20 Donc, Gazifère a répondu ce qui suit :

21 Gazifère pourrait en effet déposer un  
22 tel suivi. Pour ce faire, Gazifère  
23 devra solliciter la collaboration des  
24 ressources d'EGD puisque ce sont elles  
25 qui sont en mesure de lui fournir les

1 informations pertinentes à cet égard.  
2 Par incidence, afin de déposer un tel  
3 suivi dans le cadre des dossiers  
4 tarifaires annuels, Gazifère devra  
5 requérir la participation de  
6 ressources additionnelles, tant au  
7 niveau de la préparation de la preuve,  
8 qu'au niveau des réponses aux demandes  
9 de renseignements et de l'audience.

10 Maintenant, je vais vous amener au témoignage de  
11 monsieur Trahan, donc la dernière version qui a été  
12 déposée, la pièce B-0372, à la page 9. Donc, aux  
13 lignes 18 à 21, vous indiquez qu'au niveau des  
14 charges salariales qu'un analyste additionnel au  
15 sein du service de la réglementation et des budgets  
16 a été recruté à la mi-août deux mille seize (2016).

17 En fait, nous aimerions savoir si les  
18 ressources additionnelles dont vous faites mention  
19 dans votre réponse à la demande de renseignements  
20 impliquent de requérir la participation de  
21 ressources additionnelles uniquement chez Enbridge  
22 ou également chez Gazifère.

23 R. Principalement ici je parlais de chez Enbridge.  
24 Bien sûr, l'information va venir, il va falloir la  
25 traiter, il va falloir la déposer donc des

1 ressources additionnelles au niveau des procureurs,  
2 au niveau de toute l'équipe de la réglementation  
3 mais, à moins que vous me dites que c'est un  
4 rapport hyper-exhaustif, je ne pense pas que c'est  
5 une surcharge qui est non prenable, entre  
6 guillemets, par les ressources internes de  
7 Gazifère.

8 Q. [120] Actuelles.

9 R. Exactement. Sauf que la demande, le travail  
10 effectué à ça, nous on n'a pas de spécialistes de  
11 cette nature-là. On suit le marché mais on n'est  
12 pas les experts. Les experts sont à Toronto, ce qui  
13 veut dire que, ultimement, le suivi devra être  
14 produit à Toronto. Si jamais l'individu est appelé  
15 à venir témoigner, il y a des frais de  
16 déplacement...

17 Q. [121] Liés à sa participation.

18 (11 h 55)

19 R. ... et cetera. C'était beaucoup plus dans cette  
20 optique-là que je parlais ici plutôt que dans  
21 l'optique des surcharges à l'interne.

22 Q. [122] Est-ce que vous pouvez élaborer un peu sur  
23 l'effort qui sera requis auprès d'Enbridge pour  
24 répondre au suivi demandé à la Régie, soit en  
25 termes de temps, de main-d'oeuvre, de charges

1           salariales budget? Est-ce que vous avez une idée?

2       R. En réalité je n'ai pas d'idée, parce que je ne sais  
3       pas quelle est l'ampleur du suivi demandé. On a  
4       déjà fait des suivis que c'était une lettre. Donc,  
5       ce n'était pas une ampleur très grande. Si on  
6       commence à demander un historique de tout ce qui se  
7       passe, et ceater, on commence à demander un texte  
8       de... Moi, je regarde, par exemple, un document du  
9       type, le plan d'approvisionnement de Gaz Métro, et  
10      on est très ailleurs. Donc, ça dépend vraiment de  
11      l'ampleur de ce qui est requis. Je n'ai aucune idée  
12      de ce que vous avez en tête à cet égard-là. Donc,  
13      je peux difficilement indiquer ce que ça peut  
14      représenter.

15      Q. [123] On m'indique qu'en deux mille quinze (2015)  
16      il y aurait un document de suivi qui aurait été  
17      déjà déposé. Puis on se demandait si vous avez  
18      souvenir du type d'effort que ce document-là avait  
19      représenté auprès de Gazifère ou d'Enbridge?

20      R. C'est un environnement un peu particulier où il y  
21      avait autant des travaux associés à ça, associés au  
22      MERN dans le temps avec l'effort pour Énergie Est.  
23      De mémoire, on parle peut-être de... Mon Dieu! De  
24      toute façon, on parle peut-être de quelques  
25      milliers de dollars, peut-être cinq à dix mille

1 dollars (5-10 000 \$) peut-être au maximum. Ça  
2 dépend c'est quoi l'ampleur qu'on va prendre, à mon  
3 avis.

4 Ce qui, par contre, nous, va nous impacter,  
5 c'est la nature du suivi qui va être associé à la  
6 production. La production, je ne pense pas que  
7 c'est si lourd si on reste dans ce type d'analyse-  
8 là. Cependant, lorsque les demandes de  
9 renseignements rentrent, il faut les faire  
10 traduire, il faut les envoyer. Donc, il y a des  
11 coûts de traduction qui s'ajoutent, mais il y a  
12 aussi un stress. Dans le sens que plus on a de  
13 choses à faire traduire, à renvoyer, donc on perd  
14 du temps lorsqu'on regarde le calendrier.

15 Donc, ce sont ces éléments-là qui viennent  
16 nous impacter également. Je pense que, dans l'ordre  
17 de cinq à dix mille dollars (5-10 000 \$) de frais  
18 pour EGD, c'est dans l'ordre d'à peu près de ce que  
19 je peux imaginer. Mais je peux peut-être être dans  
20 l'erreur. Mais ce n'est pas un rapport, de ce que  
21 je comprends, qui est aussi exhaustif que ça. Donc,  
22 en quel cas, on peut imaginer quelque chose dans ce  
23 style-là.

24 Q. [124] O.K. Je vais juste valider si la réponse est  
25 satisfaisante.



1 En fait on aimerait avoir en engagement, si  
2 possible, de retrouver ce que ça a représenté le  
3 suivi qui avait été déposé dans la tarifaire deux  
4 mille quinze (2015).

5 R. Il semble qu'on a assez précis, oui. Mais je vous  
6 mets en garde quand même puisque c'était un dossier  
7 qui était en lien avec d'autres dossiers. Ce qui  
8 fait que le montant... je pourrais dire l'expertise  
9 était déjà en développement à cause du Ministère et  
10 aussi à cause de tout le processus d'Énergie Est  
11 qui était en cours. Donc, ce n'est pas  
12 nécessairement la même réalité qu'on va vivre dans  
13 le futur. Mais on peut le trouver. On a  
14 l'information des charges directes. Je ne sais pas  
15 jusqu'à quel détail, mais en tout cas pas mal.

16 Q. [125] On va prendre ce que vous avez en fait. Ce  
17 serait l'engagement numéro...

18 LA GREFFIÈRE :

19 Numéro 4. Est-ce que vous pouvez le relibeller s'il  
20 vous plaît?

21 Me HÉLÈNE BARRIAULT :

22 Dans le fond, de nous fournir le montant que le  
23 suivi déposé dans le cadre de la tarifaire deux  
24 mille quinze (2015) avait représenté chez Enbridge.  
25 Est-ce que ça va? Oui.

1 Ce sera tout pour mes questions.

2 LE PRÉSIDENT :

3 En fait, si vous permettez, Maître Barriault, on ne  
4 veut pas nécessairement savoir combien ça a coûté  
5 chez Enbridge, mais plus la portion qui était...

6 Me HÉLÈNE BARRIAULT :

7 Qui a été facturée.

8 LE PRÉSIDENT :

9 ... attribuable ou enfin qui a été facturé à  
10 Gazifère.

11 Me HÉLÈNE BARRIAULT :

12 À Gazifère.

13 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

14 R. Oui, oui, c'était entendu. Je n'aimerais pas savoir  
15 combien ça a coûté chez Enbridge.

16 Q. [126] Merci.

17

18 E-4 (GI) Fournir la portion attribuable ou qui  
19 a été facturée à Gazifère que le suivi  
20 déposé dans la cadre de la tarifaire  
21 2015 avait représenté chez Enbridge  
22 (demandé par la Régie)

23

24 LE PRÉSIDENT :

25 Il semble qu'elle n'ait pas d'autres questions.

1 Monsieur Boulianne. Il n'a pas de questions.

2 Monsieur Turmel. Ah!

3 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

4 M. GILLES BOULIANNE :

5 Q. [127] Gilles Boulianne pour la formation. Une  
6 petite question concernant le consultant qu'on veut  
7 engager avec un peu ce que la FCEI abordait comme  
8 questionnement. On parle... Vous avez insisté  
9 beaucoup, puis je l'avais dans votre réponse  
10 tantôt. Là, j'ai changé de page. On parlait de  
11 processus indépendant. Mais quand j'ai regardé ça  
12 la première fois la question, puis que je me suis  
13 posée, oui, processus indépendant, mais ceux qui  
14 vont fournir la réponse c'est toujours Gazifère,  
15 Gazifère, Gazifère, c'est indépendant puis pas  
16 indépendant, qu'en pensez-vous?

17 (12 h 00)

18 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

19 R. Vous savez, pour tout expert qu'on va prendre on a  
20 fait une évaluation du mécanisme incitatif qu'on  
21 vous a soumis. Mais les consultants sont obligés de  
22 nous consulter régulièrement pour avoir de  
23 l'information. Au bout de la ligne, nous sommes les  
24 experts de notre entreprise. Ce qu'on amène avec un  
25 consultant c'est une expertise et une capacité

1 aussi de comparer. Donc le consultant a toujours la  
2 latitude de ne pas aller à l'endroit où on peut, à  
3 la limite, vouloir même l'amener. Alors il a son  
4 indépendance. Et c'est là, la différence de le  
5 faire à l'interne. Lui, il a un nom, il a... c'est  
6 pas le premier qu'il fait, donc il est capable de  
7 jauger, entre guillemets, de l'information qu'il  
8 reçoit. Et c'est ça que ça donne, l'arrivée de  
9 l'expert indépendant dans des dossiers de cette  
10 nature. L'expert ne peut pas être complètement  
11 indépendant dans le sens : il ne peut pas ne pas  
12 être en relation avec nous. S'il n'y a pas de  
13 relation avec nous, il ne nous connaît pas. Il n'a  
14 aucune... aucune capacité de faire ça.

15           Donc ce que, lui, va apporter de plus au  
16 point de vue de la Régie, c'est son expertise aussi  
17 de comparable avec d'autres entreprises, qui  
18 peuvent être d'utilité ou de grandeur différentes.  
19 Lorsque l'individu a été capable - quand je parle  
20 de l'individu ici, étant le consultant, là, le  
21 consultant étant une boîte, n'étant pas une  
22 personne, là - lorsque le consultant a fait ce même  
23 exercice-là avec différentes entités, bien il est  
24 capable d'avoir une meilleure idée sur les charges,  
25 que ce soit au niveau des affaires réglementaires,

1 que ce soit au niveau d'un processus de service à  
2 la clientèle. Ils ont une expertise qui permet de  
3 déterminer ces choses-là et de nous aider à  
4 comprendre ce qui se passe.

5 Nous, on le voit très positivement, cet  
6 exercice-là. C'est un exercice qui, on est... vous  
7 l'avez vu, on vous a démontré une entreprise qui  
8 était en transformation à l'heure actuelle. Et par  
9 incidence on se questionne beaucoup et comme  
10 entreprise on se doit, si on ne faisait pas ce  
11 requestionnement-là régulier de nos ressources dans  
12 la manière de procéder, bien c'est une entreprise  
13 puis des directeurs qui... et un gestionnaire qui  
14 ne feraient pas leur travail.

15 Donc on voit ça très positivement, non  
16 seulement pour répondre aux discussions qu'on a au  
17 travers des ressources de Gazifère, mais également  
18 pour nous permettre de nous éclairer aussi. Ça va  
19 nous donner un éclairage additionnel qui peut être  
20 très intéressant pour nous, pour nous aider à nous  
21 améliorer. Et ça, on voit ça de manière très  
22 positive. On a entendu monsieur Chebaro, toute  
23 la... toute la réflexion qu'ils ont eue aux  
24 opérations, cette réflexion-là n'est pas unique aux  
25 opérations, il y a des réflexions comme ça qui

1           continuent partout dans l'entreprise, mais ce type  
2           de consultant-là va venir nous aider aussi à  
3           l'intérieur de cette réflexion-là pour nous  
4           améliorer. Donc on voit ça vraiment comme un  
5           processus d'amélioration et qui aura une double...  
6           un double effet ou il pourrait amener également un  
7           éclairage plus satisfaisant, possiblement pour la  
8           Régie, pour mieux comprendre la situation qu'on a à  
9           l'intérieur de chez nous. Donc c'est vraiment dans  
10          cette optique-là qu'on le voit chez nous.

11        Q. [128] Quand vous dites que ce consultant-là a une  
12          expertise, puis qu'il va faire des comparaisons, je  
13          suis en train de me demander, en tout cas je me  
14          suis posé la question si à savoir si... c'est le  
15          même problème souvent qu'on a à la Régie lorsqu'on  
16          regarde, on doit analyser vos causes tarifaires,  
17          vos preuves, ces choses-là. Élément de comparaison.  
18          Comparer à nos autres distributeurs ici. S'il y a  
19          deux personnes aux ventes, peut-être pas deux, il y  
20          en a peut-être trois aux ventes, j'avais le chiffre  
21          tantôt. Oui, c'est ça. Trois aux ventes, deux et  
22          demie, je ne sais plus. Est-ce que votre force de  
23          vente avec deux personnes, est-ce qu'on va trouver  
24          des comparables? Écoutez, ça ne me semble pas... la  
25          comparaison va être difficile à faire, selon moi.

1 Qu'est-ce que vous en pensez?

2 R. Bien écoutez, fondamentalement, comme je disais  
3 tantôt, on espère que le consultant va être capable  
4 de nous aider là-dedans. Il y a d'autres utilités  
5 publiques, des LDC il y en a, il y en a plusieurs  
6 en Ontario, notamment au niveau de l'électricité.  
7 Il y a des cas aussi où l'entreprise, sans la  
8 comparer à une entreprise pareille, a des services  
9 qui sont similaires. On parle, par exemple, d'un  
10 service à la clientèle, un « call center », il y a  
11 des « call center » ailleurs. Donc ça peut être des  
12 comparables qui peuvent être différents. Je n'ai  
13 pas toute la nomenclature de ce qu'ils vont faire,  
14 j'espère que ça va être intéressant puis qu'on va  
15 pouvoir en bénéficier. Mais fondamentalement, il y  
16 a quand même un certain nombre de comparables.  
17 Alors c'est le temps, c'est le travail qui va  
18 déterminer... et leurs connaissances précises qui  
19 va déterminer ça.

20 Nous, on a fait une certaine recherche,  
21 j'ai consulté des... des grands cabinets pour  
22 essayer d'avoir des... des appels d'offres. Bien je  
23 ne voulais pas faire un appel d'offres, je voulais  
24 voir... je voulais voir s'il y avait la capacité de  
25 rendre le service avant de faire un appel d'offres.

1 Et malheureusement, je n'ai pas trouvé beaucoup  
2 d'entreprises qui ont cette capacité-là de faire.  
3 Donc c'est vraiment probablement... puis j'ai  
4 consulté également des gens en ressources humaines,  
5 des contacts en ressources humaines pour essayer  
6 d'avoir des gens qui avaient ces connaissances-là.  
7 Ou ça peut être des petites boîtes, j'étais  
8 indépendant, je voulais avoir juste quelqu'un qui  
9 pouvait faire ce travail-là. Et on m'a toujours  
10 référé vers une seule boîte pour faire ce travail-  
11 là. Donc j'ai une certaine confiance que  
12 l'expertise développée à travers d'autres mandats  
13 qu'uniquement le mandat pour Gazifère, cette  
14 expertise-là soit au bénéfice de tout le monde,  
15 donc de Gazifère et également de la Régie pour  
16 l'éclairage.

17 Q. [129] O.K. Merci, Monsieur Trahan.

18 (12 h 06)

19 R. Mais c'est... si vous permettez, les comparaisons  
20 c'est toujours imparfait, c'est toujours compliqué  
21 à faire. Je suis d'accord avec vous, mais on espère  
22 que ça sera suffisant pour nous amener un certain  
23 éclairage à gauche et à droite.

24 Q. [130] D'accord, merci.

25



1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci Monsieur Boulianne.

3 Q. [131] Alors, Laurent Pilotto pour la formation. En  
4 guise de mise en bouche, je vais vous ramener au  
5 document de présentation de ce matin. Une première  
6 petite question. Lorsqu'on parle de croissance du  
7 nombre de clients, les budgétés puis les réels, là,  
8 la baisse notable, en deux mille seize (2016), là  
9 on parle d'ajout net, est-ce qu'elle est  
10 attribuable au fait qu'on n'a vraiment pas raccordé  
11 le nombre de clients qu'on souhaitait, ou on a eu  
12 des pertes plus importantes que prévu?

13 R. Non non. C'est vraiment de ne pas raccorder autant  
14 de clients que ce qu'on espérait.

15 Q. [132] O.K. Puis là on parle toujours d'ajout net,  
16 mais est-ce qu'il y a un taux de perte de clients  
17 chez Gazifère, comme... On le sait, chez Gaz Métro  
18 c'est fréquent dans certaines zones, là. Je pense  
19 au Vieux Hull, par exemple, là, j'imagine qu'il y a  
20 plus de déconnexions dans ce coin-là que...

21 R. Il y a un taux...

22 Q. [133] Les maisons unifamiliales raccordées dans les  
23 années quatre-vingt (80), là...

24 R. Il y a un taux de perte. Il est petit. On l'a  
25 toujours déposé, c'est à peu près une cinquantaine

1 de... Non, c'est huit (8) à dix (10) clients, je  
2 pense. C'est-tu ça? Non. Ça c'est les branchements.  
3 C'est soixante (60), hein? Donc c'est environ une  
4 soixantaine, là, qu'il y a par année. C'est assez  
5 stable. Ce n'est pas nécessairement des pertes  
6 complètes. Ce que je veux dire par là, c'est si on  
7 prend le Vieux Hull, lorsqu'il y a une perte d'un  
8 client, bien, dans certains cas c'est... Quelque  
9 temps plus tard il y a une construction d'un  
10 nouveau édifice, et puis finalement il y a un  
11 nouveau client qui se raccorde, et caetera. Donc,  
12 il arrive des moments donnés où cette perte-là  
13 n'est même pas une perte nette, là, mais ça peut  
14 prendre deux ans, trois ans, quatre ans avant que  
15 cette perte-là se reconfigure entre clients. Mais,  
16 grosso modo, là, on est environ à soixante (60)  
17 clients de perte annuellement.

18 Q. [134] O.K. Et donc, je comprends que ce que vous  
19 constatez dans votre 4-8 deux mille seize (2016) -  
20 puis là deux mille seize (2016) est déjà derrière  
21 nous, là, on va voir ça dans la fermeture dans  
22 quelques mois, semaines - il y a vraiment eu moins  
23 d'activités, ou c'est Gazifère qui n'était pas au  
24 rendez-vous, ou c'est une combinaison des deux?

25 R. Combinaison des deux. Il y a eu quelques clients

1            commerciaux qu'on a perdus parce qu'on n'a pas été  
2            capables d'être assez présents. Mais quand on parle  
3            de la force de vente, une des grosses difficultés  
4            qu'on a, vendre du gaz naturel, c'est quelque chose  
5            de très difficile. Ça reste toujours complexe, on a  
6            toutes sortes de programmes, on met en place... On  
7            a mis des nouveaux programmes commerciaux, mais on  
8            sait qu'on utilise chez nous également toute la  
9            force de vente du non réglementé pour être capable  
10           de faire notre processus de vente. Il faut être...  
11           Souvent, les gens des ventes nous disent il faut  
12           être dans la face des contracteurs. Il faut qu'ils  
13           soient là, il faut qu'ils pensent à nous rapidement  
14           dans leurs projets.

15                            Pourquoi qu'il faut qu'ils pensent à nous  
16           rapidement dans leurs projets? C'est parce que  
17           généralement, lorsqu'ils reçoivent les plans,  
18           lorsqu'ils font leurs plans, ils vont faire des  
19           plans avec du chauffage électrique. Donc, les  
20           installations ne sont pas là, au gaz. C'est même  
21           assez aberrant que dans notre région, bien des fois  
22           ils prennent les plans avant qu'on arrive dans le  
23           portrait, ils vont prendre des plans qui sont faits  
24           en Ontario, au gaz naturel, ils vont les transférer  
25           en électricité, puis quand on arrive dans le

1            portrait ils vont les retransférer au gaz naturel.  
2            Ça, ça prend un travail de présence dans le marché.  
3            Et c'est cette non-présence-là qui fait que quand  
4            on parle de perte d'opportunités au niveau des  
5            ventes, c'est cette non-présence-là qui fait en  
6            sorte qu'on perd ces opportunités-là, parce qu'on  
7            n'est pas là au bon moment. Donc on perd des  
8            projets où est-ce que si on avait été au départ, on  
9            aurait pu avoir le projet. Mais n'y étant pas,  
10           malheureusement, lorsqu'on arrive, bien, la porte  
11           elle reste fermée, on n'est pas capable de rentrer.

12                    Donc ça, ce sont des genres de cas qui  
13           existent. Est-ce qu'il y en a eu au cours de la  
14           dernière année? Oui. Il y a eu, par contre, aussi,  
15           notamment, on me parlait de grands projets qui  
16           étaient espérés lorsqu'on avait fait le budget deux  
17           mille seize (2016), et finalement, bien, les gens  
18           ont décidé de ne pas aller au gaz naturel. On parle  
19           ici de projets multilogement. Donc, il y a ces...  
20           T'sais, il y a une multitude d'éléments.

21                    Mais le fait de ne pas avoir une force de  
22           vente suffisante, à l'heure actuelle, nous empêche  
23           d'être vraiment au début des projets. Et c'est ça  
24           qui nous crée vraiment des grosses difficultés.

25                    Au niveau commercial, c'est un petit peu

1 moins difficile, parce que de manière générale, les  
2 ingénieurs sont déjà au courant que le gaz naturel,  
3 c'est une sacrée bonne chose. Et donc, de manière  
4 générale, ils incluent le gaz naturel. Pas  
5 toujours, ça commence à être de moins en moins le  
6 cas, il y a différentes alternatives qui se mettent  
7 dans le marché. Mais de manière générale, l'appel  
8 est plus direct. Il faut être présent, mais il y a  
9 un appel un peu plus direct. Mais dans le cas du...  
10 tout ce qui est le secteur résidentiel, la non-  
11 présence nous limite dans notre capacité d'action.

12 Et là, comme, au cours de la dernière  
13 année, notre représentant s'est occupé et du  
14 commercial, et du résidentiel, bien, a dû délaissier  
15 certaines tâches, certaines représentations, et  
16 conséquemment on a eu, malheureusement, des  
17 chiffres qui sont moins intéressants que ce qu'on  
18 aurait espéré. Cela étant dit, il ne faut pas  
19 mettre en... Il ne faut pas oublier qu'il y a tout  
20 le phénomène de la construction qui est au ralenti  
21 dans la région.

22 Donc, ce n'est pas un élément, mais nous,  
23 pour nous, ce manque de ressources-là aux ventes  
24 explique en partie cette non-résultante-là, mais il  
25 y a aussi tout le contexte d'affaires de la région

1 qui est aussi très déterminant.

2 (12 h 11)

3 Q. [135] que vous aviez évoqué, si mon souvenir est  
4 bon, dans la cause tarifaire de l'an dernier?

5 R. Tout à fait. Cela dit, si je peux juste compléter  
6 juste rapidement là-dessus, malgré que le nombre  
7 est...

8 Q. [136] Je vais vous en poser d'autres questions.

9 R. Ce n'était pas mon objectif, j'essaierais peut-être  
10 de les sauver. Non mais, par exemple, on a eu deux  
11 grands projets qui sont à peine un peu en deçà de  
12 quatre cent cinquante mille dollars (450 000 \$)  
13 cette année, donc même si, au bout de la ligne, il  
14 n'y a pas nécessairement le nombre de clients,  
15 comme je vous disais précédemment, il y a, dans  
16 certains cas, des clients qui ont quand même des  
17 consommations relativement importantes et dont on  
18 va pouvoir bénéficier dans le futur.

19 Donc c'est pour ça que le paradigme qu'on  
20 regardait précédemment, où on ne regardait que le  
21 nombre de clients ou à peu près chez Gazifère,  
22 bien, ce paradigme-là n'est plus celui dans lequel  
23 on vit. On doit faire cette évolution-là, cette  
24 évolution-là ne se fait pas drastiquement, bien  
25 entendu, mais on ne peut plus évaluer Gazifère

1 uniquement sur le nombre de clients, on doit  
2 commencer à aller vers autre chose et ça rend  
3 l'analyse un peu plus complexe, mais c'est la  
4 situation dans laquelle on se retrouve aujourd'hui.

5 Q. [137] Cela dit, on se souvient pourquoi on  
6 focussait tant là-dessus, hein, c'est parce que  
7 c'était comme l'élément fondamental du mécanisme  
8 incitatif.

9 R. Plus que ça, je vous dirais que c'était le modèle  
10 d'affaires de Gazifère à cette époque, donc tout  
11 était bien aligné, là, il n'y a rien qui était  
12 incorrect là-dedans, c'est juste que, aujourd'hui,  
13 la réalité est différente et donc, conséquemment,  
14 il faut un peu s'adapter à cette nouvelle réalité.

15 Q. [138] Alors non seulement nous entrerons bientôt  
16 dans l'ère post-vérité, mais nous allons changer de  
17 paradigmes chez Gazifère.

18 Je pense que ma question suivante s'adresse  
19 à monsieur Chebaro, c'est bien ça; je vais vous la  
20 poser en français mais vous pouvez répondre dans la  
21 langue que vous souhaitez... bien enfin, français  
22 ou anglais.

23 À la page 14 de la présentation, vous avez  
24 mentionné ce matin, puis vous avez utilisé le terme  
25 « miroir », « mirror », donc que votre réflexion

1 sur la structure vous a amené à repenser la  
2 structure et que vous vous êtes inspiré de celle  
3 d'Enbridge; je vous avoue que ça m'a inquiété un  
4 petit peu, jusqu'à temps que je voie l'acétate  
5 suivant, là, mais évidemment, EGD puis Gazifère, on  
6 ne parle pas de la même taille, là, alors jusqu'à  
7 quel point c'est miroir?

8 Mr. MOHAMED CHEBARO :

9 A. So maybe I'll... I'll try to clarify what I meant.  
10 Because of the procedural requirements and the  
11 functional requirements that we follow in common  
12 between our, between the affiliates, so there is  
13 three affiliates for Enbridge Gas Distribution and  
14 Gazifère is one of them, and then there is Enbridge  
15 Gas Distribution.

16 Because we follow the same procedures when  
17 it comes to Operations, Engineering, Emergency  
18 Response, and because we have the same functions,  
19 and I'll give you a few examples -- Service,  
20 Maintenance, Stations, Damage Prevention, Leak  
21 Detention -- all those are functions within  
22 operations, in the past, all those functions were  
23 kind of assumed by people who were wearing multi  
24 hats and without a clear definition between the  
25 various groups.



1                   So people were doing tons, like Mr. Lauzon  
2 here on my right, he was the, or is the Field  
3 Manager; under him, he had Maintenance, Service,  
4 Damage Prevention, Leak Detection, so there was no  
5 real line for M. Lauzon to basically prioritize his  
6 activities because everything was a priority.

7                   So what I said and what I meant is that,  
8 when trying to align an organization with that of  
9 the reality around us, the comparables were  
10 obviously the affiliates, for instance Enbridge  
11 Gas, New Brunswick, and St. Lawrence Gas in New  
12 York, but also Enbridge who is the owner and the  
13 holder of our procedures and the way we do business  
14 in gas distribution from a technical operation  
15 perspective.

16                   So obviously, we don't have the luxury to  
17 have a manager for Service, and a manager for  
18 Stations, and a manager for Maintenance, but the  
19 way we've structured the group, and that is the  
20 next light, is that we, instead of having one  
21 person managing everything and then a few other  
22 people supporting ad hoc, we decided to kind of put  
23 two of the functions but instead of having them  
24 report to a manager, we had them report to a  
25 supervisor. So we lowered, so we equated, I guess,

1 we equated a manager at Enbridge with a supervisor  
2 at Gazifère by doubling the portfolio, or  
3 multiplying the portfolio by a certain multiplier.

4 In the case of Damage Prevention,  
5 Maintenance and -- sorry -- Damage Prevention and  
6 Maintenance, it's doubled, and in the case of  
7 Service and Construction, it's doubled; in the case  
8 of Engineering, Planning and Leak Detection, it's  
9 tripled. So that's kind of what I meant by  
10 "mirrored" the two structures.

11 (12 h 16)

12 Q. [139] Merci, c'est plus clair. Puis j'ai compris  
13 qu'une partie de vos activités dépendaient de  
14 programmes corporatifs mais, enfin, j'imagine que  
15 ce n'est pas des lignes corporatives mais plus des  
16 lignes de sécurité ou ce genre de vérification.  
17 Jusqu'à quel point ça influence votre feuille de  
18 route durant l'année? Est-ce que c'est quelque  
19 chose que vous savez longtemps d'avance dans votre  
20 planification ou ça vous arrive, paf, tout d'un  
21 coup Toronto a décidé qu'on révise tous les tuyaux  
22 de deux pouces en aluminium, s'il y en a.

23 R. Oui, je dirais que c'est vraiment une combinaison  
24 des deux choses. Il y a des fois qu'on sait qu'il y  
25 a un programme qui va se passer durant l'année et

1 on planifie. Mais il y a des exemples qu'on peut  
2 partager avec vous : il y a les régulateurs  
3 internes qu'on a fait en deux mille quinze (2015)  
4 et puis les services haute pression et extra haute  
5 pression qui s'est passé aussi en deux mille  
6 quinze-deux mille seize (2015-2016). C'était des  
7 projets qui n'étaient pas planifiés ou budgétés et  
8 qu'on devait se conformer dans une échéance bien  
9 stricte.

10 So basically what I'm saying is it's a  
11 combination of the two but, having said that, and  
12 again, it's not only Enbridge Gas Distribution, and  
13 again, as I said, from an operations perspective,  
14 it touches on safety and integrity. So, because of  
15 that, it's not an optional mandate that we have to  
16 take on, it's a mandatory one and, sometimes, it  
17 comes from Toronto, meaning Enbridge Gas  
18 Distribution, and we jump on that initiative and  
19 sometimes it's even higher, it comes from Calgary,  
20 and it applies to Enbridge Inc. across the  
21 continent.

22 Q. [140] Merci. Mais ma préoccupation n'est pas  
23 tellement sur le fait que vous devez le faire ou  
24 pas le faire, quand on arrive à des questions de  
25 sécurité, bon, peut-être qu'on peut avoir un choix

1 dans le délai de réalisation mais je comprends  
2 qu'on n'a pas le choix de le faire. Ma question  
3 c'est plus puisqu'ici ce qu'on approuve c'est des  
4 budgets, puis qu'on essaie que le tarif puis le  
5 revenu requis qu'on établit correspondent le plus  
6 possible à la réalité à laquelle on va faire face,  
7 on aimerait ça qu'à chaque fois, je dis « on »,  
8 nous autant que vous, que ce qu'on planifie c'est  
9 ça qui arrive. C'est rarement le cas. Donc, ma  
10 préoccupation c'est plus : est-ce que vous êtes en  
11 mesure de planifier ces activités-là, est-ce que  
12 vous avez un cue suffisamment d'avance de la  
13 compagnie mère ou des compagnies soeurs pour être  
14 en mesure de planifier ça dans vos activités.

15 A. As I said, in some cases we can so, for instance,  
16 as I said, back to my example, the high pressure,  
17 extra high pressure survey that we've done for the  
18 services, the initiative wasn't something where we  
19 had a lot of lead time. But now that we know the,  
20 or now that we knew the faults that were resultant  
21 of those surveys, we were able to plan for the  
22 execution of the remediation activities as a  
23 result.

24 So, I think the answer is a combination of  
25 the two: sometimes we can plan it and we put it in

1 the budget. For example, we have worked on certain  
2 stations, upgrades on certain stations, sometimes  
3 it could be hundreds of thousands of dollars. This  
4 is stuff that we usually try and get as much notice  
5 as we can, and we do, and we plan it in advance so  
6 we have some work we're contemplating for maybe  
7 about a year, a year and a half from now, so this  
8 is something we have a notice on. Other things,  
9 unfortunately, because of, I guess, the nature of  
10 the decision-making, sometimes we get the  
11 initiative in the middle of the year, let's say in  
12 June, and we have to execute by the end of December  
13 of that same year so we don't have the luxury of,  
14 unfortunately, planning accordingly.

15 Q. [141] Merci.

16 R. Merci.

17 Q. [142] Madame Meloche, je me permets d'intervenir  
18 parce que je vous vois opiner de la tête. J'ai  
19 l'impression que ma question soulève des réflexions  
20 de votre part.

21 Mme LISE MELOCHE :

22 R. Non, pas nécessairement. Je fais des signes de tête  
23 parce que je suis d'accord avec ce que monsieur  
24 Chebaro vient de vous dire. C'est, effectivement  
25 c'est on ne peut pas prévoir l'entièreté des

1 travaux qui devront être faits l'année suivante  
2 puis c'est vraiment notre réalité et c'est, autant  
3 que possible, on essaie de consulter à l'avance  
4 avec les gens d'Enbridge qui déterminent, en  
5 principe, notre programme d'entretien préventif  
6 pour leur demander s'il y a aussi autre chose  
7 auquel on peut s'attendre. Souvent, ils ne sont  
8 même pas là, eux, encore dans leur réflexion. Ça,  
9 c'est la réalité.

10 Alors on fait du mieux qu'on peut puis il  
11 arrive, comme un cheveu sur la soupe, qu'on doit à  
12 la dernière minute s'ajuster parce que oups, le  
13 programme, comme monsieur Chebaro le disait, des  
14 services de haute pression et extra haute pression,  
15 c'est quelque chose qu'on a dû assumer la tâche  
16 mais on n'avait pas vraiment prévu ces travaux-là.  
17 12 h 22)

18 Q. [143] Merci. Je poursuis... Bien dans le fond,  
19 allons à l'avant-dernière acétate, la 17, puis,  
20 Monsieur Trahan, vous me le direz, là, si dans un  
21 des engagements vous devrez répondre à ça, peut-  
22 être que la réponse va être là. Mais j'ai compris  
23 tantôt, puis j'arrivais au même chiffre, que, dans  
24 le fond, vous demandiez la création de cinq postes  
25 dans le fond. Je fais référence à un tableau tantôt

1 qu'on a regardé où il y avait... puis il y a des  
2 postes qui sont cent pour cent aux IMMO, il y en a  
3 quatre-vingt vingt (80/20), et ceater. Mais grosso  
4 modo il y avait cinq postes additionnels. Là, vous  
5 dites, il y en a quatre. Je comprends bien? Oui?

6 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

7 R. Oui.

8 Q. [144] Oui. Et la conséquence de ça, c'est, on  
9 enlève soixante-dix-sept mille (77 000), mais  
10 quatre mille (4000) qu'on n'enlève pas parce que...  
11 Enfin, c'est moins cinquante-huit (58), moins dix-  
12 neuf (19), mais plus un, plus trois. Donc ça fait  
13 un moins soixante-treize mille (73 000). Ça, c'est  
14 cent pour cent aux charges ou il y a une portion  
15 charges, une portion IMMO?

16 R. Non, ça, c'est cent pour cent aux charges.

17 Q. [145] O.K.

18 R. La portion IMMO, à l'acétate précédente, vous avez  
19 une petite note.

20 Q. [146] Ah ah!

21 R. Bien, écoutez, sur la note, ce qu'on vous disait,  
22 c'est qu'on ne voulait pas faire le changement au  
23 niveau des immobilisations. On a fait le calcul. Ça  
24 représente un écart sur le revenu requis d'à peu  
25 près trois mille cinq cents (3500 \$) si on le met

1 en revenu requis. Donc, au niveau de la mise à jour  
2 des pièces, ça fait bouger beaucoup beaucoup de  
3 choses en arrière. Donc, on vous proposait de ne  
4 pas faire l'ajustement sur le côté capital de ces  
5 ajustements-là.

6 Q. [147] O.K. C'est dans la marge de manoeuvre?

7 R. Oui.

8 Q. [148] Ça sera ajusté précisément éventuellement  
9 mais...

10 R. En mode réel.

11 Q. [149] Oui.

12 R. Pas en mode post-décision.

13 Q. [150] Oui. C'est ça. C'est ce que j'ai compris.

14 R. O.K.

15 Q. [151] Finalement à votre dernière acétate, vous  
16 arrivez à une réduction tarifaire globale de moins  
17 un pour cent. Est-ce que le fait d'arriver à ce  
18 chiffre-là, parce que, au départ, au départ de  
19 l'exercice, c'était moins point cinq, puis à  
20 certaines questions que la Régie avait posées, même  
21 l'ACIG ou la FCEI qui proposaient d'autres  
22 scénarios, Gazifère répondait : bien, non, nous, on  
23 pense que... puis vous l'avez mentionné ce matin,  
24 en termes de stabilité tarifaire, c'est préférable  
25 d'aller avec notre scénario, ça va éviter de faire



1 du « back and forth » ou d'avoir des « swings »  
2 importantes dans le niveau des tarifs. Évidemment  
3 tout ça à température normale, parce que, hein, on  
4 ne peut pas prévoir ce que la température va nous  
5 amener dans le futur. Est-ce que votre raisonnement  
6 tient toujours avec moins un?

7 R. Tout à fait. Ce qu'on pense ce qui représente bien  
8 notre proposition tarifaire cette année, c'est  
9 qu'on élimine grosso modo, là, à deux cent mille  
10 dollars (200 000 \$) près, les éléments  
11 conjoncturels. On fait vraiment supporter aux gens  
12 le véritable coût pour l'année en cours. Donc,  
13 conséquemment, la majorité de ces coûts-là vont  
14 être présents l'année prochaine avec les  
15 ajustements qu'on y connaîtra bien entendu. Mais on  
16 pense que c'est le bon signal de prix qui  
17 s'applique conséquemment. Donc, pour nous...  
18 Lorsqu'on a fait l'analyse de l'utilisation du  
19 compte de stabilisation, on n'a même pas regarder  
20 quel était l'impact tarifaire.

21 Ce qu'on a vraiment fait, on a dit, on va  
22 éliminer les éléments conjoncturels, et le reste,  
23 les gens vont subir parce que c'est les véritables  
24 coûts qui sont en réalité chargés aux clients.  
25 Donc, on ne voulait pas venir faire les apprentis

1 sorciers sur les hausses tarifaires, mais vraiment  
2 plutôt éliminer un élément ponctuel qui était les  
3 surcharges associées au US GAAP, puis qu'on a  
4 intégré aussi deux, trois autres éléments  
5 conjoncturels qui venaient également... Donc, c'est  
6 vraiment la manière dont on a réfléchi pour prendre  
7 cette décision-là.

8 Ce qui veut dire que, pour moi, que ce soit  
9 moins un, moins deux, moins huit, moins trente-  
10 deux, ultimement je ne changerais pas ma méthode.  
11 C'était vraiment mon objectif de donner aux clients  
12 le vrai tarif qu'il devrait avoir pour l'année deux  
13 mille dix-sept (2017).

14 Q. [152] Monsieur Boulianne a une question  
15 additionnelle. Puis moi aussi, j'en aurai une autre  
16 après. Mais allez-y!

17 M. GILLES BOULIANNE :

18 Merci, Monsieur Pilotto.

19 Q. [153] Madame Meloche, un des éléments en demande  
20 présentement dans la cause tarifaire de Gazifère,  
21 ça concerne les demandes d'effectifs. J'aimerais  
22 avoir peut-être votre commentaire pour mieux  
23 apprécier, si on veut, la demande d'ajout  
24 d'effectifs. Monsieur Chebaro a fait une excellente  
25 présentation. J'ai trouvé ça intéressant. Monsieur

1 Trahan a répondu à certaines de nos questions pour  
2 les explications d'écart de signes de piastres.  
3 Mais, vous, là... Puis en plus de ça ce que j'ai  
4 surtout lu ou ce que j'ai surtout décodé, j'ai  
5 compris que Gazifère avait trouvé la décision de  
6 l'an passé sur les effectifs, mais surtout sur les  
7 masses salariales qui avaient été non accordées ou  
8 tout simplement coupées par la Régie. Un peu  
9 sévère. Qu'est-ce que vous pouvez me... me dire là-  
10 dessus? Votre appréciation de cette demande-là,  
11 puis votre appréciation de comment ça a fonctionné  
12 l'année passée chez Gazifère suite à la décision de  
13 la Régie.

14 (12 H 26)

15 Mme LISE MELOCHE :

16 R. Je vais vous donner mon appréciation de la  
17 situation. C'est pas facile de gérer une entreprise  
18 où les employés sont étirés. Et puis je peux vous  
19 avouer que j'ai eu plusieurs inquiétudes l'an passé  
20 par rapport à la possibilité que certains employés-  
21 clés au sein de l'entreprise nous quitteraient en  
22 épuisement professionnel.

23 Donc c'est assez difficile, autant pour moi  
24 comme pour l'équipe de direction, de travailler  
25 puis d'essayer de travailler dans le but de... de

1 réussir, autant pour le client, pour répondre aux  
2 objectifs de la Régie, etc., etc., mais d'avoir  
3 cette tension constante présente au bureau. Puis je  
4 peux vous dire que l'an passé ça a été une année  
5 difficile. Donc je pense qu'ici on fait des signes  
6 de tête. Puis quand je vous dis que j'ai eu  
7 l'inquiétude, c'est vraiment une inquiétude réelle.  
8 Je n'exagère pas quand je vous dis que j'ai eu des  
9 craintes sérieuses que j'allais perdre certains  
10 employés. Donc excusez-moi, ça me rend émotive,  
11 mais c'est... c'est pas facile, puis c'est pas...  
12 ça ne devrait pas être notre réalité. On devrait  
13 pouvoir fonctionner avec des charges... des  
14 surcharges de travail, puis avec des périodes plus  
15 relaxes, mais ça a été un rythme constant. Et selon  
16 moi, on ne peut pas soutenir ce rythme-là. Donc  
17 c'est soit des épuisements professionnels ou c'est  
18 des employés qui... qui ont totalement  
19 l'écoeurette, excusez-moi, là, d'utiliser ce mot-  
20 là, mais qui n'en peuvent plus parce que c'est pas  
21 soutenable.

22           Alors quand on mentionne qu'on a eu des  
23 « pressure points », c'est pas des exagérations.  
24 Donc vous avez demandé mon impression, c'est mon  
25 impression, je partage vraiment avec vous. Puis

1 c'est difficile quand on veut aider, quand on veut  
2 essayer de... mais quand on n'a pas les ressources  
3 pour jouer avec, pour dire : bien, toi, regarde, la  
4 priorité est là maintenant, je vais t'enlever de  
5 là, puis j'ai besoin de te mettre ici. J'ai pas la  
6 flexibilité de faire ça. Puis ça, je n'exagère pas  
7 quand je vous dis ça.

8 Puis quand on considère, exemple, le groupe  
9 de la réglementation qui est une petite équipe, si  
10 monsieur Chebaro... pas monsieur Chebaro, mais  
11 monsieur Trahan quitte en congé de maladie, j'ai  
12 personne qui peut faire de la réglementation comme  
13 il le fait. J'ai pas de relève, donc c'est pas  
14 évident de gérer dans une situation comme celle-là.

15 Q. [154] Merci, Madame Meloche.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Bon, vous allez me trouver plate après ce moment  
18 d'émotion. Je vous remercie, Madame Meloche, de  
19 votre... de votre franchise. Oui, c'est ça. J'ai  
20 une question plate sur des chiffres.

21 Q. [155] Monsieur Trahan.

22 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

23 R. Je peux prendre les questions plates.

24 Q. [156] GI-22, Document 10, la pièce B-223, c'est le  
25 tableau qui... qui fait le sommaire des charges

1 d'exploitation par nature.

2 R. Oui.

3 Q. [157] Quand on additionne les lignes 11, 12 et 13  
4 qui sont les frais professionnels pour... sous la  
5 colonne « ancienne allocation », mais c'est pas  
6 très différent... en fait c'est la même chose  
7 ancienne et nouvelle allocation. Donc votre demande  
8 pour deux mille dix-sept (2017) c'est autour de  
9 huit cent mille dollars (800 000 \$). En deux mille  
10 seize (2016) 4-8, on était un petit peu plus haut,  
11 là, huit cent cinquante mille (850 000 \$) ou à peu  
12 près. Puis on comprend pourquoi, là, en deux mille  
13 seize (2016), on l'a mentionné tantôt, puis c'était  
14 une année faste, là, en matière de réglementation  
15 entre autres. Puis on vous a posé une question là-  
16 dessus parce qu'on essayait de comprendre, puis je  
17 vous avoue que votre réponse, là, qui est à la  
18 pièce B-347, là, GI-34, Document 7, les réponses à  
19 la DDR numéro 6, à la question 5.1. C'est ça. On  
20 dit :

21 La Régie constate que le montant total  
22 des frais professionnels prévus en  
23 deux mille dix-sept (2017) est  
24 comparable au montant total autorisé  
25 pour deux mille seize (2016), malgré

1 le fait que plusieurs sujets ayant  
2 nécessité le recours à des consultants  
3 étaient ponctuels à deux mille seize  
4 (2016).

5 (12 h 31)

6 Veuillez commenter, puis là je ne vous lirai pas  
7 votre réponse, mais je vous garantis que je l'ai  
8 lue trois fois puis je ne la comprends toujours  
9 pas. Dans le sens où je comprends que deux mille  
10 seize (2016), puis on a... on est les premiers  
11 responsables, là, mais ensemble, on a fait une  
12 longue cause deux mille seize (2016), on a reporté  
13 des sujets qui étaient à l'origine planifiés par  
14 Gazifère à la phase 2, on l'a déplacé à la phase 4,  
15 donc ça devait... ça devrait être traité durant  
16 l'année deux mille quinze (2015). On a pelleté  
17 certains sujets en deux mille seize (2016), je peux  
18 comprendre que peut-être que vos consultants vous  
19 ont facturé plus tard, vu que leurs services ont  
20 été requis plus tard, mais la preuve, elle, elle  
21 n'avait pas changé, là. MNP, puis BDR, puis Mercer,  
22 ils avaient déjà fait leur job. La preuve était là  
23 depuis... depuis le début de la cause.

24 Alors, j'ai de la misère à comprendre, là.

25 Je comprends qu'il y ait une partie des frais

1 professionnels qui aient été transposés de deux  
2 mille quinze (2015) à deux mille seize (2016), mais  
3 je ne peux pas comprendre que la totalité ait été  
4 faite, puis je ne peux pas comprendre qu'on est  
5 dans le même ordre de grandeur en deux mille dix-  
6 sept (2017). Et l'explication qu'on vous demandait  
7 ne nous a pas éclairés, on n'arrive pas à  
8 réconcilier... Puis je ne veux pas aller dans le  
9 détail des chiffres, là. À mon niveau... Je laisse  
10 ça à nos spécialistes, là, qui analysent ça, mais  
11 même eux avaient de la difficulté à expliquer.  
12 Donc... J'ai fini ma question.

13 R. On va y aller par petits bouts, là. Premièrement,  
14 lorsqu'on regarde les frais professionnels,  
15 comptabilité, impôts et vérifications, on voit que  
16 dans le 4-8 deux mille seize (2016), on est à cent  
17 cinquante mille (150 000) au lieu du cent mille  
18 (100 000) qui était initialement prévu. C'est une  
19 vérification qui était inattendue, donc non  
20 budgétée, qui nous a été requise et que nous avons  
21 faite, ce qui fait qu'ils nous ramènent, en deux  
22 mille dix-sept (2017), à cent un mille (101 000),  
23 donc on se repositionne en excluant l'élément  
24 exceptionnel, si on veut, de la vérification qu'il  
25 y a eu en deux mille seize (2016). Donc ça, ça



1           donne l'explication pour cette ligne-là.

2                       L'autre, on est pas mal à peu près dans le  
3 même alignement, là, cent vingt-six (126), cent  
4 vingt-huit (128), là, je... Il n'y a pas beaucoup  
5 de difficulté ici.

6                       Maintenant, dans la question on demandait  
7 beaucoup entre le réel deux mille quinze (2015),  
8 deux mille seize (2016). Oui, il y avait des  
9 éléments de preuve qui étaient déposés. Cependant,  
10 dans le cadre du dossier de la phase 4, le fait  
11 d'avoir reporté, il y avait une grosse partie des  
12 frais associés à l'allocation des coûts... Bien,  
13 pas allocation des coûts, mais c'est-à-dire tous  
14 les experts au niveau de l'audience. Donc on a eu  
15 une surcharge qu'on n'avait pas planifiée  
16 nécessairement, qui se retrouvait là, et également,  
17 bien, on avait le dossier tarifaire de l'année  
18 dernière, là, laissez-moi me replacer, là...  
19 Qu'est-ce qu'on avait là-dedans...

20       Q. [158] Mais, excusez-moi, Monsieur Trahan. Ce que  
21 vous venez d'évoquer, pour moi, explique l'écart  
22 entre cinq cent quarante-trois point neuf (543.9)  
23 et cinq cent quatre-vingt-deux point six (582.6).  
24 C'est-à-dire que entre...

25       R. En partie, oui.

1 Q. [159] Entre ce que vous aviez planifié pour l'année  
2 deux mille seize (2016), en mode prospectif...

3 R. Oui.

4 Q. [160] ... puis la dépense, appelons-la réelle, là,  
5 c'est un 4-8, là, mais... Les quatre premiers mois  
6 étaient, justement, les mois durant lesquels on a  
7 fait la phase 4, là?

8 R. Oui.

9 Q. [161] Donc, cet écart-là, je le comprends. Mais  
10 comment ça explique le cinq cent soixante-dix (570)  
11 pour deux mille dix-sept (2017)?

12 R. Le cinq cent soixante-dix (570) ne s'explique pas  
13 uniquement par les frais de consultants de la  
14 réglementation, mais en partie il y a le « capacity  
15 assessment » de cinquante mille dollars (50 000 \$)  
16 qui s'ajoute, qu'on n'avait pas auparavant. On a le  
17 soixante-quinze mille dollars (75 000 \$) qui, en  
18 réalité, est un quatre-vingt-quinze mille dollars  
19 (95 000 \$) plus pour ce qui est du mécanisme  
20 incitatif. Donc, on a un quatre-vingt-quinze mille  
21 (95 000) pour le mécanisme incitatif. On avait  
22 parlé du cent cinquante mille (150 000) dans le  
23 temps, là, mais bon, après... Ça va nous coûter un  
24 petit peu plus cher que ce qu'on avait prévu, donc  
25 on en supporte aussi une partie en seize (16), mais

1 également pour dix-sept (17), pour ce qui est de la  
2 deuxième portion du mécanisme incitatif, on a quand  
3 même des frais de Mercer qui restent. Mercer, ça ne  
4 disparaît pas, là. Il y a des frais, quand même, de  
5 mise à jour, et caetera, là, bon, qui sont présents  
6 tout le temps. Mais il y a également d'autres frais  
7 de consultants qu'on retrouve là-dedans. Si vous  
8 permettez un peu...

9 Q. [162] Est-ce que vous voulez prendre l'heure du  
10 lunch pour y réfléchir, ou...

11 R. On peut rechercher les chiffres de manière très  
12 précise, là, si vous le voulez, mais... Je peux. Si  
13 vous voulez avoir quelque chose de plus précis, là.  
14 Moi, ce que je comprenais, c'est... Dans votre  
15 question il y avait beaucoup entre le quinze (15)  
16 et le seize (16), donc on a fait cet exercice-là,  
17 vous le comprenez. Alors entre le seize (16) et le  
18 dix-sept (17) de manière très précise. Comme je  
19 vous dis, on a les grandes lignes, mais on peut  
20 arriver avec quelque chose de plus précis  
21 j'imagine.

22 (12 h 39)

23 Q. [163] Mais, vous comprendrez que ma préoccupation,  
24 c'est d'établir...

25 R. Parce que la difficulté... la difficulté qu'on a,

1 nous, quand on rentre ici, là, parce que là je peux  
2 le refaire petit bout par petit bout, mais quand on  
3 le fait de cette manière-là, nous, on ne l'applique  
4 pas comme ça chez nous. Nous, on regarde vraiment  
5 secteur par secteur. Donc, quand on tombe ici, moi,  
6 je suis capable de vous dire à peu près ce qu'il y  
7 a chez nous. Après ça, oups! Il y en a chez les  
8 autres puis là j'ai un peu de misère à tout ramener  
9 ça ensemble parce que ce n'est pas la manière dont  
10 on travaille chez nous. Donc, c'est pour ça que si  
11 vous voulez avoir quelque chose de plus précis, je  
12 vais devoir prendre l'engagement pour vous revenir  
13 cet après-midi.

14 Q. [164] Bien, prenons l'engagement. Donc, c'est  
15 l'engagement numéro?

16 LA GREFFIÈRE :

17 Numéro 5.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Numéro 5.

20 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

21 R. On me dit que cet après-midi c'est trop court. En  
22 tout cas, dès que nous pourrons, nous vous  
23 reviendrons.

24 Q. [165] On est ici trois jours. Oui, oui, je vais le  
25 formuler. Donc, donner des explications plus

1 précises justifiant le budget deux mille dix-sept  
2 (2017) de frais professionnels consultants puisque  
3 c'est celui-là où il manque de précision.

4 R. C'est bon.

5 Q. [166] Ça va?

6

7 E-5 (GI) Donner des explications plus précises  
8 justifiant le budget de 2017 quant aux  
9 frais professionnels consultants  
10 (demandé par la Régie)

11

12 Laissez-moi vérifier. Je crois que... Est-ce que  
13 j'ai d'autres questions, Équipe? Non. Je n'ai plus  
14 d'autres questions. Ça va, mes collègues? Oui? Bon.  
15 O.K. Alors, il est déjà une heure moins vingt  
16 (12 h 40), donc dans une heure. Pardon? Ah! Bien  
17 oui, c'est vrai. Il y a des témoins qu'on peut  
18 libérer. Maître Tremblay, on garde juste monsieur  
19 Trahan?

20 Me LOUISE TREMBLAY :

21 Nous ne gardons que monsieur Trahan.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Le pauvre!

24 Me LOUISE TREMBLAY :

25 Pas parce que je n'aime pas les autres, mais parce

1 que les autres peuvent effectivement être libérés,  
2 ils ne font pas partie des autres panels.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Alors, Mesdames, Messieurs, merci beaucoup de votre  
5 présence et de vos réponses. Vous êtes libérés.

6 À moins quart, deux heures moins quart (13 h 45).

7 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

8 REPRISE DE L'AUDIENCE

9 (13 h 50)

10 LE PRÉSIDENT :

11 Re-bonjour. Maître Tremblay?

12 Me LOUISE TREMBLAY :

13 Oui, merci Monsieur le Président. Alors, je vais  
14 demander à Madame la Greffière, s'il vous plaît,  
15 d'assermenter les deux nouvelles personnes qui se  
16 joignent au panel puisque monsieur Trahan va  
17 témoigner sous le même serment.

18

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

21

22 L'an deux mille dix-sept (2017), le dix-septième  
23 (17e) jour de janvier, ont comparu :

24

25 BRANDON SO, Cost allocation specialist, Enbridge

1 Gas Distribution, 500 Consumers Road, North York,  
2 Ontario;

3

4 ANTON KACICNIK, Manager, Rate research and design,  
5 Enbridge Gas Distribution, 500 Consumers Road,  
6 North York, Ontario;

7

8 JEAN-BENOÎT TRAHAN, sous la même affirmation  
9 solennelle;

10

11 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
12 solennelle, déposent et disent comme suit :

13

14 INTERROGÉS PAR Me LOUISE TREMBLAY :

15 Q. [167] Good afternoon, I will address my questions  
16 to Mr. Kacicnik. Considering there were updates of  
17 the evidence during the course of this proceeding,  
18 can you please summarise for the Board the level of  
19 two thousand and seventeen (2017) deficiency or  
20 sufficiency for all elements of the company's  
21 rates, both distribution and gas cost, and the  
22 associated resulting customer rate impacts?

23 Mr. ANTON KACICNIK:

24 A. Yes, certainly, we will do that. This summary  
25 addresses the derivation of Gazifère's distribution

1 and gas costs rates for two thousand seventeen  
2 (2017). In other words, it represents total all-in  
3 impacts for Gazifère's customers in two thousand  
4 seventeen (2017).

5 For two thousand seventeen (2017), Gazifère  
6 has a total all-in revenue sufficiency of  
7 approximately two hundred sixty thousand (260,000).  
8 This level of revenue sufficiency is made up of  
9 approximately three hundred seventy-seven thousand  
10 (377,000) in distribution revenue sufficiency and  
11 approximately one hundred seventeen thousand  
12 (117,000) in gas cost revenue deficiency.

13 As shown at exhibit GI-32, Document 2, page  
14 2 and GI-32, Document 2.5, page 1, the associated  
15 bill impacts range from a decrease of point three  
16 percent (-0.3%) for Rate 2 customers, at the lower  
17 end of the decrease, to a decrease of zero point  
18 nine percent (-0.9%) for Rate 5 customers, which is  
19 at the higher end of the decrease.

20 When expressed on a T-Service basis, that  
21 is total bill excluding gas supply charges, the  
22 impacts range from a decrease of point four percent  
23 (-0.4%) for Rate 2 customers to a decrease of one  
24 point six percent (-1.6%) for Rate 5 customers.

25 All of these impacts are expressed against



1 customers' October two thousand sixteen (2016)  
2 pass-on rates and bills.

3 Q. [168] Can you now explain what is the proposed  
4 treatment or allocation of two thousand and  
5 seventeen (2017) distribution revenue sufficiency  
6 and associated customer impact?

7 A. Yes. The distribution revenue sufficiency equals  
8 three hundred seventy-seven thousand (377,000) and  
9 represents the difference between revenues at  
10 existing two thousand sixteen (2016) rates applied  
11 to the two thousand seventeen (2017) test year  
12 forecast of customers and volumes and the two  
13 thousand seventeen (2017) test year revenue  
14 requirement. In other words, revenues at existing  
15 rates are higher this year than the forecast  
16 revenue requirement.

17 The allocation of revenue sufficiency to  
18 Gazifère's customer classes is carried out in two  
19 stages. Stage 1 allocates the sufficiency to the  
20 customer classes using the two thousand seventeen  
21 (2017) rate base allocator, and in Stage 2, the  
22 company may make additional adjustments to the  
23 allocated deficiency to achieve or improve on  
24 certain rate design objectives, such as the level  
25 of rate impacts or revenue to cost ratios.

1                   As indicated in written evidence at Exhibit  
2                   GI-32, document 1, pages 3 and 4, which was updated  
3                   on December 22nd, the Company updated its rate  
4                   design evidence to correct an error in load  
5                   balancing rates, and used this instance to improve  
6                   the revenue to cost ratio for Rate 2 customers from  
7                   point nine (.9) in two thousand sixteen (2016) to  
8                   point nine one (0.91) in two thousand seventeen  
9                   (2017) while keeping bill impacts, inclusive of all  
10                  upstream charges -- gas supply, transportation,  
11                  load balancing -- for all customer classes within  
12                  the range of impacts as filed in the original  
13                  evidence on September 15, and first evidence update  
14                  on November 4th.

15                  To accomplish this improvement in revenue  
16                  to cost ratio for Rate 2 customers, an upward  
17                  adjustment of two hundred forty five thousand  
18                  (245,000) was made to Rate 2 revenues, and downward  
19                  adjustments of one hundred twenty four (124), one  
20                  thousand (1,000) and one hundred twenty thousand  
21                  dollars (\$120,000) were made to Rate 1, Rate 3 and  
22                  Rate 9 revenues relative to the allocated  
23                  deficiency for each customer class in Stage 1 of  
24                  the rate design process.

25                  In an ongoing effort to improve the revenue

1 to cost ratio for Rate 2 customers, residential  
2 customers, the Company has chosen to adjust rate to  
3 revenues to a level that increases its revenue to  
4 cost ratio from point nine (.9) to point nine one  
5 (.91), while still providing Rate 2 customer with a  
6 small point one percent (0.1%) decrease in their  
7 distribution rates.

8 If no upward revenue adjustment was made,  
9 then Rate 2 revenue to cost ratio would remain at  
10 the two thousand sixteen (2016) decision level of  
11 point nine (.9).

12 Given that the total bill impact for Rate 2  
13 customer is a decrease of point three percent  
14 (-0.3%), as well as, that other customers will also  
15 experience decreases from point five percent  
16 (-0.5%) to point nine percent (-0.9%) and given the  
17 improvement in revenue to cost ratio for Rate 2,  
18 the Company considers the level of adjustment of  
19 two thousand forty five (245,000) for Rate 2  
20 customers appropriate.

21 Note that any further /larger adjustments  
22 to the Rate 2 revenues would result in distribution  
23 rate increase for Rate 2 customers, which in light  
24 of an overall distribution revenue sufficiency the  
25 Company does not consider suitable..

1 Q. [169] Mr. Kacicnik, can you now explain what is the  
2 proposed treatment or allocation of two thousand  
3 seventeen (2017) gas cost revenue deficiency and  
4 associated customer impacts?

5 A. The gas cost revenue deficiency for two thousand  
6 seventeen (2017) equals approximately one hundred  
7 seventeen thousand (117,000), and represents the  
8 difference between gas cost revenue at existing,  
9 October two thousand sixteen (2016) pas on rates  
10 applied to two thousand seventeen (2017) forecast  
11 of volumes and the two thousand seventeen (2017)  
12 forecast of gas costs, which represents the cost of  
13 Rate 200 and Niagara Gas. So, in this case, revenue  
14 at existing rates are lower than the forecast gas  
15 costs for two thousand seventeen (2017), and that's  
16 why we have a deficiency.

17 The development of the gas supply, load  
18 balancing, and transportation charges is based  
19 entirely on the results of the fully allocated cost  
20 study and contain no rate design adjustments.

21 The Company would like to highlight,  
22 however, that due to correction of the error in its  
23 load balancing rates, some customer classes, namely  
24 Rate 2, Rate 3 and Rate 5 experience gas cost  
25 revenue sufficiency in two thousand seventeen

1 (2017), while Rate 1 and Rate 9 experience gas cost  
2 revenue deficiency. The details of this gas cost  
3 revenue sufficiency or deficiency can be seen at  
4 Exhibit GI-32, document 2.1, page 1, updated on  
5 December 22nd. The sum of the gas cost revenue  
6 sufficiency will of course equal the total gas cost  
7 revenue deficiency of one hundred seventeen  
8 (117,000).

9 (14 h)

10 Q. [170] Are you proposing any changes to the cost  
11 allocation methodology for two thousand and  
12 seventeen (2017)?

13 A. No, the company is not proposing any changes to the  
14 cost allocation methodology for two thousand  
15 seventeen (2017), except for the following two  
16 changes as directed by the Régie in their 2016 Rate  
17 Case Decision.

18 First, sales stations' allocation factor  
19 has been changed for two thousand seventeen (2017)  
20 to reflect the fact that sales stations costs are  
21 not incurred to supply Rate 2 customers. In other  
22 words, Rate 2 customers are not allocated in any of  
23 the sales stations costs. And second, general  
24 promotion expenditures have been classified equally  
25 between the costs that can be allocated to the

1 customer classes based on annual delivered natural  
2 gas volume and the number of customers in each rate  
3 class, in order to reflect the two objectives of  
4 these expenditures, which are first to increase the  
5 utilization of the gas distribution network, and  
6 second to help with network safety.

7 Q. [171] Are you proposing any changes to the rate  
8 design methodology for two thousand and seventeen  
9 (2017)?

10 A. No, we are not proposing any changes to our rate  
11 design methodology for two thousand seventeen  
12 (2017) either. However, as discussed earlier in  
13 answering an interrogatory question, at Exhibit  
14 GI-34, Document 7, page 29, Response 11.4, the  
15 company became aware of an error in the derivation  
16 of its load balancing rates. The company has since  
17 filed a corrected rate design evidence at Exhibit  
18 GI-32, Documents 1 and 2, and that was filed on  
19 December twenty-second (22nd).

20 Q. [172] Now, considering Panel 1 testimony this  
21 morning regarding an additional reduction in the  
22 proposed two thousand and seventeen (2017) revenue  
23 requirement, could you please indicate how this  
24 reduction would affect the proposed two thousand  
25 and seventeen (2017) rates?

1 A. Yes. We understand that the additional reduction in  
2 revenue requirement is approximately three hundred  
3 twenty-nine thousand (\$329,000). Accordingly,  
4 Gazifère's two thousand seventeen (2017) revenue  
5 sufficiency would increase to approximately five  
6 hundred eighty-nine thousand (\$589,000). This level  
7 of revenue sufficiency would be made up of  
8 approximately seven hundred and six thousand  
9 (\$706,000) in distribution revenue sufficiency, and  
10 there would be no change to the gas cost revenue  
11 deficiency, which would remain at approximately one  
12 hundred seventeen thousand (\$117,000).

13 So following or adopting the same approach  
14 we discussed earlier to improve the revenue-to-cost  
15 ratio for Rate 2 customers, we could adjust Rate 2  
16 revenues to a level that increases its revenue-to-  
17 cost ratio from zero point nine sixteen (0.916) to  
18 zero point nine two (0.92) in two thousand  
19 seventeen (2017), while revenue-to-cost ratio for  
20 other customer classes would be approximately at  
21 their two thousand sixteen (2016) level, or  
22 improved as compared to two thousand sixteen  
23 (2016).

24 The associated total bill impacts would  
25 range from a decrease from point three percent

1 (0.3%) for Rate 2 customers to a decrease of  
2 approximately two percent (2%) for Rate 1  
3 customers, approximately five percent (5%) for Rate  
4 3 customers, one point five (1.5%) for Rate 5, and  
5 about point eight (0.8%) for Rate 9 customers. As  
6 previously, these impacts are expressed against  
7 customers October two thousand sixteen (2016) pass-  
8 on rates and bills.

9 Q. [173] I would now have a couple of questions with  
10 respect to IGUA's evidence. First of all, did you  
11 review IGUA's evidence?

12 A. Yes, we did.

13 (14 h 05)

14 Q. [174] In its evidence, IGUA makes general  
15 observations and recommendations on the topic of  
16 cost allocation. In Section 2.6 of its evidence,  
17 IGUA comments the allocation of low pressure main  
18 costs, this intervenor submits that in view of the  
19 principle of cost causality, the customers who are  
20 directly served by extra high pressure mains and  
21 therefore do not use low pressure mains, did not  
22 cause those costs to be incurred, should not be  
23 allocated costs related to low pressure mains. What  
24 are your views with respect to IGUA's position?

25 A. We agree with this submission. This is perhaps the



1 suggestion, or submission in this case, that would  
2 have the most impact on Gazifère's customers. So  
3 it's worthwhile to spend a couple of minutes on it.

4 As I said, we agree with this submission.  
5 It supports the principle of cost causality. The  
6 company's cost allocation study could accommodate  
7 such an approach for allocating the cost of mains  
8 to the customer classes, subject to the company  
9 having necessary and accurate information about the  
10 pressure classification of its mains within the gas  
11 distribution network, and about customers being  
12 served of low, high and extra high pressure mains.

13 As can be seen in the response to IGUA's  
14 interrogatory question 8.2, which can be found at  
15 exhibit GI-36, document 1, page 15, the company  
16 indeed has a detailed record of how many customers  
17 by each customer class are served off each mains'  
18 pressure category. And this is precisely the type  
19 of information the company needs to change its  
20 approach for allocating mains costs to customers.  
21 So this is a pretty material change, and with a  
22 change like that, the Régie, of course, should be  
23 aware of all the pros and cons that need to be  
24 considered when making a change like this.

25 So other potential pros, or positives of

1 this change, first we would have an enhanced or  
2 improved cost causality, which in this case could  
3 be achieved quite readily as the necessary data is  
4 available, and each customer class would pay for  
5 the specific mains assets they use to receive  
6 service.

7 Secondly, a change like that would  
8 institute a formalized requirement for the company  
9 to continue keeping thorough and complete records  
10 of its mains assets and customers being served of  
11 each mains pressure category. In fact, this is good  
12 business practice for the company to know well its  
13 system and its customers.

14 So, on the other side, what would be  
15 potential cons or negatives, disadvantages of this  
16 change. Well, on the administrative side, rate case  
17 side, there would be steps and exhibits added to  
18 the company's cost allocation study. However, this  
19 would be done in a clear, concise and easy to  
20 understand manner, so it's not a large negative in  
21 our view.

22 And then, secondly, and this is perhaps the  
23 most significant potential negative, and it relates  
24 to new - not to existing - but to new Rate 5 and  
25 Rate 9 customers that would want to attach to

1 Gazifère's gas distribution system. So why is this  
2 a negative?

3 This change in allocating mains costs would  
4 push mains costs away from Rate 5 and Rate 9 to  
5 Rate 2 mostly, and Rate 1. So lower allocated costs  
6 would lead to lower rates for these two customer  
7 classes. Obviously, through rate design process, we  
8 have some discretion to adjust things and keep  
9 rates constant, even if we lose some costs. But  
10 let's assume that lower allocated costs would lead  
11 to lower rates, when it comes to new customer  
12 attachment then, and project feasibility, lower  
13 rates means lower revenues when new projects are  
14 assessed for feasibility. This could lead to, or  
15 result in new Rate 5 and new rate customers having  
16 to pay contributions in aid of construction to make  
17 projects feasible.

18 I mean, it comes to paying contributions.  
19 This is typically an issue or a pet peeve for new  
20 customers. Because contributions need to be paid in  
21 a lump sum to cover the costs, or to reduce costs  
22 of the project, rather than customers paying for  
23 the cost of the project through regular rates. On  
24 the other side, of course, rates would go up for  
25 Rate 2 customers, and that would make feasibility

1 for those customers better.

2 (14 h 10)

3 Further, you could be asking yourselves  
4 with this approach, could new Rate 5 and 9  
5 customers be restricted as to how they attach to  
6 the system? Taking into consideration that there  
7 are no existing Rate 5 or 9 customers are served  
8 off low pressure system today, does this approach  
9 mean that any new Rate 5 and 9 customers would have  
10 to be served either of high or extra-high pressure  
11 system exclusively or could they still attach to a  
12 low pressure system if their proposed plant  
13 location is near a low-pressure system?

14 So, I just want to confirm that there would  
15 be no such restriction. Any potential customer  
16 could continue to locate their plant wherever is  
17 most advantageous for them. The reason for this is  
18 that the rates would continue to be designed based  
19 on the average costs for the customer class,  
20 however, there's only the new customer who would be  
21 taking service of the low-pressure main, the  
22 customer class as a whole would still be paying our  
23 rates as compared to the current rates, which do  
24 not differentiate between customers being served of  
25 different pressure categories. In other words, the

1 current rates assume each customer class uses the  
2 entire system regardless of the pressure category.

3 To sum it up, directionally, the proposed  
4 change will shift the mains costs away from Rates 5  
5 and 9 and onto Rates 1, 2 and 3. To illustrate this  
6 point consider that the mains costs allocated to  
7 Rates 5 and 9, which represents about 7% of the  
8 total mains costs or about \$570 thousand, which is  
9 approximately 7% of 7.8 million, which is the total  
10 mains costs. And I just want to make it clear that,  
11 what I'm speaking about here, it's the mains  
12 capacity costs, not the customer related component  
13 of the mains.

14 The low pressure mains represent about 75%  
15 of the total mains costs. Therefore, the Company  
16 estimates that about \$400 thousand will be  
17 allocated away from Rates 5 and 9 onto Rates 1, 2  
18 and 3. As we said earlier, we are supportive of  
19 this proposal, and should the Board agree that the  
20 proposed change for allocating mains costs is  
21 justified and warranted for Gazifere's customers,  
22 the Company will propose the cost allocation  
23 changes, evaluate customer impacts, and propose  
24 suitable rate and bill impact solutions as part of  
25 the next two thousand and eighteen (2018) rate

1 case.

2 Q. [175] I will now turn to IGUA'S submissions in  
3 Sections 2.1 to 2.3 of its evidence. IGUA submits  
4 that the functionalization exercise conducted by  
5 Gazifère attributes costs normally considered as  
6 distribution costs to transportation, and that a  
7 portion of these costs is therefore recovered from  
8 customers through gas supply, transportation and  
9 load balancing rates. IGUA refers more specifically  
10 to three (3) types of costs, namely : dues payable  
11 to the Régie de l'énergie, municipal taxes, and  
12 depreciation costs. IGUA questions the  
13 appropriateness of recovering a portion of these  
14 costs through charges other than the distribution  
15 charges, and submits that, if appropriate, these  
16 costs should be attributed to the distribution  
17 service, and recovered through the distribution  
18 rates. Can you please provide your views on IGUA's  
19 comments and recommendations with respect to each  
20 of these costs?

21 A. Yes. First, we would like to acknowledge that it  
22 appears to us that these submissions by IGUA could  
23 very well be the result of some of our  
24 interrogatory responses to IGUA's questions not  
25 being as clear and/or complete as they could have

1           been, and we regret any responses provided it  
2           failed to provide a clear and complete picture to  
3           the intervener.

4           (14 h 15)

5                       So, back the question, the Company would  
6           like to clarify and confirm that the costs  
7           associated with the Régie dues, the municipal taxes  
8           and depreciation expenses recovered in the  
9           distribution rates for all Gazifère's customers. In  
10          fact, to make the point completely clear, all of  
11          Gazifère's costs that make up the proposed two  
12          thousand seventeen (2017) revenue requirement of  
13          twenty-five million and two thousand (\$25,002,000)  
14          are recovered in Gazifère's distribution rates,  
15          which can be seen at Exhibit GI-32, Documents 1 to  
16          1.3.

17                      This ratemaking approach has been in place  
18          since two thousand and five (2005) when Gazifère  
19          began its first incentive regulation (IR) term  
20          whereby its distribution revenue requirement was  
21          determined by an incentive regulation formula and  
22          the resulting Delivery Only rates recovered all of  
23          the incentive regulation formula distribution  
24          revenue requirement.

25                      Changes to upstream rates for gas supply,

1 transportation and load balancing resulting from  
2 changes in upstream costs continued to be reviewed  
3 and approved by the Régie as part of Gazifère's  
4 quarterly pass-on mechanism.

5 So given that setting, in order to develop  
6 an appropriate approach and basis for filing of its  
7 distribution rates under a formulaic, a center  
8 regulation regime, the company proposed to derive  
9 its delivery rates to recover the formula revenue  
10 requirement, excluding all gas costs. These rates  
11 were referred to as Delivery Only rates.

12 Prior to that, under its cost of service  
13 regime, some distribution related costs, such as  
14 Régie dues, were appropriately recovered from its  
15 gas supply, transportation and load balancing  
16 rates. So why do we say "appropriately"? Some of  
17 what's termed "distribution costs" are incurred to  
18 support the provision of upstream services to  
19 Gazifère's customers.

20 For example, we have four pass-on  
21 applications to reflect changes in upstream costs,  
22 that are prepared each year by Gazifère and then  
23 reviewed and approved by the Régie. So the  
24 principle of cost causality tells us that customers  
25 who use upstream services be the ones who pay the



1 associated costs.

2 Although two thousand seventeen (2017) is a  
3 cost of service year for Gazifère, the company has  
4 maintained its filing format, the same one that it  
5 uses in their incentive regulation, and continues  
6 to derive distribution revenue requirement  
7 separately from gas costs. As such, and to maintain  
8 consistency and continuity, the design of the rates  
9 has also been presented in this manner.

10 Q. [176] My next question concerns classification of  
11 promotion expenses. In Section 2.4 of its evidence,  
12 IGUA refers to the classification of operating  
13 expenses related to sales promotion and includes a  
14 table, at Page 5 of its report, to summarize its  
15 understanding of Gazifère's evidence. IGUA also  
16 refers to Decision D-2016-092 and questions how  
17 Gazifère allocated expenses of this type in view of  
18 the Régie's conclusions in this decision.

19 So my first question is the following --  
20 are the conclusions derived by IGUA from the  
21 evidence accurate, and if not, can you please  
22 explain why?

23 A. Regrettably, IGUA's conclusions were derived based  
24 on the original Exhibit GI-31, Document 2.7, Page  
25 1, which contained a formatting error. So we

1 apologize for the error. The company has since  
2 filed a corrected exhibit, and we would like to  
3 highlight that the formatting error was limited to  
4 the format of that exhibit only and did not affect  
5 the resulting line, or the results on that exhibit,  
6 or the overall results of the Fully Allocated Cost  
7 Study.

8 Q. [177] So my second question now would be -- can you  
9 comment on Gazifère's treatment of these costs  
10 further to Decision D-2016-092?

11 A. Yes. With respect to the Régie's decision, the  
12 company would like to first confirm that the costs  
13 of residential and commercial promotional  
14 activities are directly allocated to residential  
15 and commercial rates.

16 Second, with respect to general promotion  
17 expenditures, as per the Régie's decision in the  
18 two thousand sixteen (2016) case, it recognizes  
19 that general promotion costs are not specific or  
20 targeted to any customer class and have two  
21 objectives, first to increase the utilization of  
22 the gas distribution network, and second to help  
23 with the network's safety.

24 (14 h 20)

25 Therefore, and as per the Régie's decision,

1 these expenditures are classified equally between  
2 costs that can be then allocated on annual  
3 delivered natural gas volumes and the number of  
4 customers to reflect the two objectives. This can  
5 be seen at the corrected exhibit filed November  
6 fourth (4th), exhibit GI-31, document 2.7, page 1,  
7 item 4.4, columns 11 and 20. This exhibit is part  
8 of the classification step within the fully  
9 allocated cost study.

10 Looking at the total cost for item 4.4 in  
11 that exhibit, general promotion of 61.0 thousand,  
12 we can see that 61.0 thousand is classified equally  
13 between distribution commodity which is then  
14 allocated to the customer classes based on the  
15 annual delivered volumes, and the total number of  
16 customers which is then allocated to the customer  
17 classes based on the number of customers in each  
18 rate class.

19 So this aligns the treatment of general  
20 promotions costs with the Régie's decision in two  
21 thousand and sixteen (2016) case.

22 Q. [178] I now have a question with respect to the  
23 allocation of sales stations costs. In section 2.7  
24 of its evidence, IGUA refers to the financial  
25 feasibility study filed as exhibit B-0150, GI-26,

1 document 4.1, describing capital investments of  
2 three point nine million (3.9 M) in two thousand  
3 and seventeen (2017) related to the addition of  
4 customers.

5 IGUA states that according to Gazifère's  
6 evidence, these investments will be made only to  
7 serve new residential and commercial customers. It  
8 then indicates that Gazifère complied with decision  
9 D-2016-092 since, according to the evidence, costs  
10 of sales stations are no longer allocated to Rate 2  
11 customers because these stations are not used by  
12 residential customers.

13 However, IGUA further submits that it sees  
14 a direct link between the installation of new sales  
15 stations and the addition of residential customers  
16 in two thousand and seventeen (2017) and that a  
17 portion of the costs should therefore be allocated  
18 to Rate 2 customers.

19 Can you please provide your views on IGUA's  
20 position?

21 A. Yes. In our view, IGUA arrived to its conclusion  
22 based on how stations expenditures are labeled or  
23 called in the financial feasibility study at  
24 exhibit GI-26, document 4.1. The stations category  
25 in the financial feasibility study includes all of

1 the expenditures for all of the stations the  
2 company proposes or forecasts to install for the  
3 test year.

4 This forecast would include, first, gate  
5 stations, if any, that regulate gas flows and  
6 pressures between upstream pipelines and Gazifère's  
7 gas distribution network. Second, district stations  
8 that regulate gas flows and pressures within the  
9 Gazifère's network. For example, district stations  
10 would be installed at points where the system  
11 transitions from extra high pressure to high  
12 pressure, or from high pressure to low pressure.  
13 And finally, sales stations, if any, for new  
14 attachments of large commercial and industrial  
15 customers. These stations regulate gas flows and  
16 pressures at the customer location itself.

17 For the purpose of the financial  
18 feasibility study, it's not necessary to allocate  
19 or break down the proposed capital investments  
20 among the different types of stations or allocate  
21 them to the various customer classes. This is  
22 because the purpose of the feasibility study is not  
23 to design rates, but to determine if the company is  
24 expanding its distribution system in a fiscally  
25 prudent, rational manner. This is done by analyzing

1 if future incremental revenue flows are sufficient  
2 to cover the cost of incremental capital  
3 investments proposed for the test year. If the  
4 ratio of revenues versus costs is greater than one,  
5 then proposed investments are deemed feasible, and  
6 can be built. It is through the cost allocation  
7 process that the cost of existing and proposed  
8 stations, as well as the cost for mains services  
9 metres and other facilities gets functionalized,  
10 classified, and allocated to the customer classes.  
11 (14 h 25)

12 Further, it is through the cost allocation  
13 study that station costs are functionalized between  
14 "distribution regulation stations," which is gate  
15 and district stations, and "sales stations." This  
16 distinction, or step, is an important one that  
17 takes place within cost allocation as "distribution  
18 regulation stations" are classified to distribution  
19 capacity, while "sales stations" are classified as  
20 customer-related investments.

21 So, why is this way of classifying  
22 consequential to customers? In the case of  
23 "distribution regulation stations" they are  
24 designed, built and operated to satisfy peak gas  
25 flows. They are not at the customer's premises, but

1 located somewhere within the gas distribution  
2 network. Being further away from the customer's  
3 burner tip, a direct cost responsibility to a  
4 particular customer or a group of customers cannot  
5 be established. Therefore, instead an appropriate  
6 cost allocation factor is used to allocate those  
7 costs to the customer classes. The allocation  
8 factor used in this case represents each customer  
9 class contribution to peak capacity or peak demand  
10 on the system.

11 In the case of "sales stations" on the  
12 other hand, they are installed at a customer  
13 premise, be it a plant or business, and  
14 consequently the investments can be tracked to a  
15 particular customer class. These costs therefore  
16 are allocated to the customer classes based on  
17 "sale stations" investments made to serve customers  
18 in commercial and industrial classes; those are  
19 Rates 1, 3, 5 and 9. "Sales stations" are not  
20 installed to serve residential customers, so no  
21 sales stations costs are allocated to residential.

22 Although, based on the terminology used in  
23 financial feasibility document, the company can see  
24 why IGUA would wonder about the nature of the  
25 stations expenditures and make a submission on this

1 topic. The Company would like to confirm, however,  
2 that the costs for sales stations are indeed  
3 recovered according to the cost allocation  
4 methodology that the Régie approved for Gazifère in  
5 2016 decision, and that no further adjustments are  
6 required.

7 Q. [179] So, Mr. Kacicnik, does this complete your  
8 presentation?

9 A. Yes, it does.

10 Q. [180] Monsieur Trahan, voyons, je m'en allais vous  
11 poser une question en anglais. Avez-vous quelque  
12 chose à ajouter ?

13 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN:

14 A. Non.

15 Me LOUISE TREMBLAY:

16 Donc, Monsieur le Président, cela complétera la  
17 présentation de Gazifère pour le second panel.

18 LE PRÉSIDENT:

19 Je veux vous poser une petite question, ou peut-  
20 être à Monsieur Trahan. Je voulais savoir, si  
21 jamais on a des questions relatives aux  
22 modifications proposés...

23 Me LOUISE TREMBLAY:

24 Est-ce que vous voulez dire d'autres questions pour  
25 Monsieur Kacicnik, par exemple? Non?



1 LE PRÉSIDENT:

2 Non, non, non, c'est pas ça. Je voulais savoir, le  
3 sujet relatif aux modifications proposées aux modes  
4 de paiement, est-ce que ça serait ce panel-là qui  
5 répondra à des questions, si on avait des  
6 questions?

7 Me LOUISE TREMBLAY:

8 Auxmodes de paiement?

9 LE PRÉSIDENT:

10 T'sais, l'affaire de cartes de crédit, là.

11 MR. JEAN-BENOÎT TRAHAN:

12 A. Oui, je peux les prendre.

13 Me LOUISE TREMBLAY:

14 O.K., oui, ça serait... oui, oui... vous devriez  
15 dans le fond...

16 LE PRÉSIDENT:

17 Je voulais... c'est juste qu'on...

18 Me LOUISE TREMBLAY:

19 ... ça aurait peut-être plus était le premier  
20 panel, mais c'est pas grave, là, ça peut être  
21 celui-là sans aucune problème.

22 LE PRÉSIDENT:

23 C'est ce qu'on disait avec Monsieur Trahan, c'est  
24 leur collègue, mais on se posait à la question ce  
25 midi si c'était le panel 1 ou 2, mais...

1 Me LOUISE TREMBLAY:

2 Il y a pas de problème. Allez-y.

3 LE PRÉSIDENT:

4 Très bien. Mais, non, non, j'ai pas de questions  
5 toute de suite, mais je voulais savoir c'était quel  
6 panel.

7                   Donc, Maître Sarault.

8 Oh, l'ACEFO. C'est vrai. C'est vrai. Je suis  
9 tellement habitué que ça soit vous le premier.  
10 Maître Cadrin. Ça n'a pas l'air à lui tenter.

11 Me STEVE CADRIN:

12 J'aurais une tendance à vous dire que, à ce stade  
13 ci, j'aurais pas de questions. Par contre,  
14 effectivement les questions de L'ACIG auraient  
15 peut-être amené des questions de notre part, fait  
16 que vous avez une prémonition peut-être sans en  
17 parler, mais vous avez pas senti toute à l'heure,  
18 le flow qui m'appuyait pour la pause, mais là, cet  
19 après-midi, on est ensemble. Alors pour l'instant,  
20 je n'ai pas de questions comme telles, il faut dire  
21 qu'il y a beaucoup d'information qui s'est dite par  
22 monsieur Kacicnik dans les dernières minutes, on  
23 est à « processer » ça, comme on dit en français.  
24 Alors, je vous suggère donc peut-être de reporter à  
25 plus tard, si tant est qu'on en aura, mais pour

1 l'instant, on en avait pas avant le témoignage de  
2 monsieur Kacicnik.

3 (14 h 30)

4 LE PRÉSIDENT :

5 Très bien.

6 Me STEVE CADRIN :

7 Questions soulevées ou enfin sujets abordés, là...

8 LE PRÉSIDENT :

9 On va faire le tour puis on verra...

10 Me STEVE CADRIN :

11 Merci.

12 LE PRÉSIDENT :

13 ... avant de poser les questions de la Régie, on  
14 vous reviendra.

15 Me STEVE CADRIN :

16 Merci.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Donc, Maître Sarault, là, c'est à votre tour puis  
19 c'est vrai, ça vous tente-tu, vous?

20 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

21 Alors, bonjour, Monsieur le Président. Bonjour  
22 spécial à monsieur Boulianne, on a souvent été l'un  
23 en face de l'autre, toutes ces années, dans toutes  
24 sortes de dossiers, et je tiens à vous féliciter  
25 pour votre longue et belle carrière, et la

1 meilleure des chances pour votre retraite, et tout  
2 le bonheur et surtout la santé, bien mérité! Maître  
3 Turmel.

4 Q. [181] If you'll excuse me right from the start, you  
5 made a very large quantity of comments, and  
6 nuances, and all sorts of information in your  
7 comments about IGUA's evidence, and I took notes  
8 the best I could, but without a document emanating  
9 from Gazifère or Enbridge to simplify the  
10 understanding, I may repeat myself, or I may look  
11 stupid sometimes because I will have misunderstood,  
12 so I want to apologize in advance, because it was  
13 not an easy task to digest all of this after lunch,  
14 you will appreciate.

15 First of all, I understand, from your  
16 testimony, and this seems to be confirmed in  
17 Exhibit B-0171, which is GI-31, Document 1, the  
18 pre-filed evidence of Mr. Brandon So, that no  
19 changes are proposed in this instance to the cost  
20 allocation methodology, subject only to two  
21 exceptions that are mentioned in Answer 4 of Mr.  
22 Brandon So's written evidence, and these exceptions  
23 are "Sales Stations Allocation Factor" and the  
24 "General Promotion Expenditures", correct?

25

1 Mr. ANTON KACICNIK :

2 A. Yes, that is correct.

3 (14 h 34)

4 Q. [182] Okay. Je vais diriger ma prochaine question à  
5 monsieur Trahan. Vous avez peut-être eu l'occasion  
6 de suivre l'évolution du dossier R-3867-2013, Phase  
7 1, de Gaz Métro, au cours duquel, devant notamment  
8 monsieur Pilotto, nous avons eu l'occasion de  
9 débattre les méthodes d'allocation du coût de  
10 service de Gaz Métro en vue, un jour, de retourner  
11 à un mécanisme incitatif, et évidemment la Régie a  
12 rendu une décision fort étoffée pour laquelle il va  
13 y avoir du suivi, et caetera, et évidemment, il y a  
14 des changements par rapport à ce qui existait  
15 auparavant. Et ayant entendu les témoins d'Enbridge  
16 nous dire cette année qu'il n'y avait pas de  
17 changements aux méthodes d'allocation du coût de  
18 service, puis l'année dernière, en deux mille seize  
19 (2016), on s'était fait dire que les méthodes  
20 actuelles étaient en existence depuis de très  
21 nombreuses années, j'achève ma question, là, vu les  
22 changements, vu les orientations qui peuvent se  
23 dessiner, notamment pour Gaz Métro, au niveau des  
24 méthodes d'allocation du coût de service, est-ce  
25 qu'il est envisageable qu'un jour, Gazifère et

1 Enbridge prennent la décision, pas dans la cause  
2 tarifaire de cette année, c'est bien évident, mais  
3 de moderniser et d'arriver avec une nouvelle  
4 approche globale pour les méthodes d'allocation du  
5 coût de service? La saveur du jour.

6 A. Well, certainly. Like, we do review the methodology  
7 each year, and establish whether or not it's still  
8 relevant and representative of Gazifère's business  
9 and cost incurrence. And if we do... if we come  
10 across a change, or information that could improve  
11 things, then we look at it, and if things make  
12 sense, we adopt it. Like it's the case this year,  
13 when IGUA made a suggestion that we should change  
14 how we allocate mains costs to customers based on  
15 where customers are located on their distribution  
16 network with respect to pressure categories of  
17 mains.

18 Q. [183] Okay.

19 A. So...

20 Q. [184] And I will come back to this item in  
21 particular later on in my cross-examination.

22 A. Yes. So just to recap it, we...

23 Q. [185] But this is an example.

24 A. Yes. Just an example where we want to ensure that  
25 cost allocation remains current and reflective of

1 costs that are incurred to provide services to  
2 customers.

3 Q. [186] Okay. Now, in your presentation, and I will  
4 take them as they come in our written evidence, in  
5 the same order, the first things that our analyst  
6 talked about were in items 2.1, 2.2 and 2.3  
7 respectively of her written evidence, in which she  
8 suggested that some expenses, such as dues to the  
9 Régie, municipal taxes and depreciation which, in  
10 her opinion, are essentially composed of  
11 distribution expenses, were also charged to other  
12 functions such as transportation, gas supply, et  
13 cetera. And obviously, she does suggest that most  
14 of these expenses should be functionalized  
15 entirely, or at least in vast majority, to  
16 distribution as opposed to the other functions.

17 And you, in your comments, you stated that  
18 maybe this perception came from the fact that your  
19 responses to information request were perhaps not  
20 clear enough, and that for the vast majority, that  
21 these expenses are indeed functionalized to  
22 distribution. Did I understand correctly?

23 (14 h 38)

24 A. Yes, you understood that correctly. Yes. My  
25 testimony clarifies that all of those costs that

1 were discussed in your evidence, under points 2.1  
2 to 2.3, all of those costs are recovered through  
3 Gazifère's distribution rates, and that has been...

4 Q. [187] A hundred percent (100%) or?

5 A. Yes, a hundred percent (100%) of those costs are  
6 recovered through Gazifère's distribution rates and  
7 that has been the case since two thousand and five  
8 (2005).

9 Q. [188] Okay. And now, dealing with these three  
10 items, you then made a number of comments based  
11 upon a nuance between a cost of service approach  
12 and an incentive mechanism approach and did I  
13 understand correctly that you may have stated that  
14 some of these expenses, which are distribution  
15 expenses, are nevertheless incurred for upstream  
16 services. And I'm not sure that I fully understood  
17 your explanation. Pardon me, this may be because I  
18 was struggling to take notes as I was listening,  
19 but can you clarify this portion because you lost  
20 me there.

21 A. Yes, certainly. I can go back to my testimony that  
22 I've just given. So, we have twenty-five million  
23 and two thousand dollars (\$25.002 M) worth of  
24 distribution revenue requirement for two thousand  
25 seventeen (2017) case.



1 Q. [189] Yes, under cost of service.

2 A. Correct. So out of the twenty-five million (25 M),  
3 some of the costs are used to support the provision  
4 of upstream services to Gazifère's customers. For  
5 example, look at Gazifère's regulatory group cost  
6 or the Régie cost because, as I said, four times a  
7 year, Gazifère prepares, pass an application to  
8 capture changes in upstream cost...

9 Q. [190] Correct.

10 A. ... to pass those changes onto the customers, so  
11 there is some time and effort involved to do that,  
12 both from Gazifère's side then which are our time  
13 to change rates as well there is some Régie time  
14 involved as well, right? So, if you look at that  
15 strictly from a cost causality point of view...

16 Q. [191] Uh, huh.

17 A. ... those expenditures should be allocated to  
18 upstream cost and recovered in that fashion.

19 Q. [192] But they're not.

20 A. What we do currently is we prepare fully allocated  
21 cost study, all-in, gas costs plus distribution  
22 costs, so we see what amount of these costs that I  
23 just explained would have been allocated to each  
24 customer class if we were designing rates so that  
25 those costs are recovered through upstream charges.

1 But because of the framework that was in place for  
2 incentive regulation, we are now recovering those  
3 costs through distribution rates...

4 Q. [193] Hundred per cent (100%).

5 A. ... hundred per cent (100%), however, in the  
6 amounts that would otherwise be recovered from each  
7 customer class, if we were still recovering them  
8 from the upstream, so cost causality in a way has  
9 been maintained, but the costs really are recovered  
10 through distribution charges.

11 Q. [194] Okay, that's...

12 A. I would like to make one more point, just to make  
13 it very clear for the Régie. Like, in Gazifère's  
14 case, because Gazifère has not invested resources  
15 and people to do upstream arrangements for  
16 customers, et cetera, like those costs are fairly  
17 minor. It's around hundred thousand (100,000). In  
18 the case of Enbridge, for example, right, we have  
19 much bigger resources that we invest to make  
20 arrangements upstream to procure gas supply  
21 commodity, to make transportation arrangements,  
22 load balance system day in, day out. And in  
23 Enbridge's case also, there is a lot more diversity  
24 in the types of services that customers take; you  
25 know, system gas versus western transportation

1 service, versus Ontario. So, customers who make  
2 arrangements and procure their own gas supply  
3 commodity and transportation, they don't want to  
4 pay for Enbridge's costs to do the same function  
5 for the customers for whom we provide that. So they  
6 really don't want to pay for that, and they just  
7 want to pay for their own costs.

8 In Gazifère's case, like we don't have  
9 departments and all this to make this, so it's only  
10 around hundred thousand (100,000), and secondly,  
11 virtually all of Gazifère's customers, except for  
12 some big industrials, are on system gas anyway, so  
13 there is very little diversity. So, looking at  
14 that, we feel that what we are doing is warranted  
15 and appropriate, and still reflects cost causality.

16 Q. [195] Okay.

17 A. All right?

18 Q. [196] So, but for all intents and purposes, what we  
19 stated in our evidence, that it should be, you  
20 know, recovered through distribution, you're  
21 telling me it's hundred per cent (100%)...

22 A. Correct, yes.

23 Q. [197] ... correct?

24 A. Yeah.

25 Q. [198] So this will do with items 2.1, 2.2, and 2.3.

1 For the promotional activities, which was item 2.4,  
2 what I noted, just to make sure that I understood  
3 correctly, is that our conclusions were based upon  
4 the original evidence which contained an error  
5 which was later corrected, and that, at the end of  
6 the day, in the corrected version, there's no  
7 concern such as expressed in our evidence to be  
8 made?

9 A. That's correct, yes. Unfortunately, regrettably,  
10 you were looking at the exhibit that had a  
11 formatting error, so based on that, you made  
12 submissions that you did, but the exhibit has been  
13 corrected, and is now clean and correct, so there  
14 is no further issues.

15 Q. [199] Well, I can tell you that I took a couple of  
16 hours at the end of last week to organize my  
17 documents to make sure that I had the updated  
18 version of each exhibit, and sometimes I went page  
19 by page. There were several amendments. It was not  
20 easy.

21 A. I understand.

22 (14 h 47)

23 Q. [200] You understand. So there could be room for  
24 confusion.

25 Okay, now, 2.6, with which you started,

1           which is the allocation of the low pressure mains,  
2           and which I smiled when I heard the words "we  
3           agree" with IGUA, and it would be possible for you  
4           to change the allocation of the low pressure mains  
5           in order to take into account the information that  
6           you have in your possession, and which is outlined,  
7           as I understand it, in your response to IGUA's IR  
8           No. 8, part of Exhibit B-0251, there was an answer  
9           to the IR which would provide the necessary  
10          information that you would need in order to correct  
11          the allocation... unless I took the wrong  
12          numbers... yes, correct?

13          Mr. ANTON KACICNIK :

14          A. Yes, that is correct, and you understood our  
15          testimony properly as well.

16          Q. [201] Thank you.

17          A. We are supportive of that and can accommodate it in  
18          our cost allocation study.

19          Q. [202] Okay, well, would it be possible, in the form  
20          of an undertaking, because it could come in the  
21          future, but to provide us with a simulation that  
22          should you bring a correction to that effect, as  
23          suggested in IGUA's evidence, what would the  
24          results be in terms of the impact on rates, and et  
25          cetera, would that be very difficult from your

1 perspective?

2 A. I am afraid I cannot take such an undertaking, like  
3 this is not something we can turn around within the  
4 time frame that the Régie needs to make decisions  
5 in this case, that requires more time to make  
6 changes to the allocation study to flow the changes  
7 through. I gave you a ballpark how much money would  
8 be shifted away from industrial rates...

9 Q. [203] Uh-huh.

10 A. ... on residential commercial, but I cannot  
11 accomplish this within the timeframe that I  
12 understand this proceeding is scheduled for.

13 Q. [204] And when you made your presentation and your  
14 comments about this aspect of IGUA's evidence, you  
15 suggested that there were pros and cons about such  
16 a change, but at the end of the day, and again am I  
17 correct in understanding that, since we are talking  
18 about cost allocation, such a change would be more  
19 in line, more in respect with the principle of cost  
20 causality?

21 A. Yes, that's true, and the pros in our view outweigh  
22 the negatives in this case.

23 Q. [205] Okay, that was my next question, you  
24 anticipated it -- at the end of the day, you would  
25 be more pro than con?

- 1 A. Correct.
- 2 Q. [206] Okay. But is that something that we should  
3 expect to see in next year's cost allocation  
4 material?
- 5 A. Yes, absolutely, subject to the Régie agreeing and  
6 providing us with the direction to do so, yes.
- 7 Q. [207] Yes, of course, I just wanted to make sure I  
8 understood whether you were finally pro or con...
- 9 A. No, I...
- 10 Q. [208] ... on this issue in particular.
- 11 A. Yes, we are pro, and we will do it, and we hope  
12 that the Régie will be on the same page as well.
- 13 Me GUY SARAULT :
- 14 Est-ce que je pourrais juste avoir un petit cinq  
15 minutes pour discuter avec madame Falardeau pour  
16 être sûr que je n'ai rien oublié?
- 17 LE PRÉSIDENT :
- 18 Oui, il n'y a pas de problème. Cinq minutes?
- 19 Me GUY SARAULT :
- 20 Cinq minutes, c'est juste pour être sûr qu'on est  
21 sur la même longueur d'onde.
- 22 LE PRÉSIDENT :
- 23 Très bien.
- 24 Me GUY SARAULT :
- 25 Merci.

1 LE PRÉSIDENT :

2 On revient dans cinq.

3 Me GUY SARAULT :

4 O.K., merci.

5 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

6 REPRISE DE L'AUDIENCE

7

8 LE PRÉSIDENT :

9 En avez-vous eu assez, Maître Sarault?

10 Me GUY SARAULT :

11 J'aurais une dernière question de clarification.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Allez-y.

14 Me GUY SARAULT :

15 Merci.

16 Q. [209] Just a question of clarification of your  
17 comments on Items 2.1, 2.2, and 2.3, I mean dues,  
18 taxes and depreciation. I have two exhibits that I  
19 would like you to take a look at, the first one is  
20 GI-31, Document 2.3, which is entitled  
21 "Functionalization of Net Investments"; la cote  
22 Régie... B-0176... Alright?

23 (15 h 00)

24 A. Yes, we have it.

25 Q. [210] You got it? Okay.



1 A. Yes.

2 Q. [211] Okay. And the second one is not far, it's GI-  
3 31, Document 2.6 entitled "Classification of net  
4 investment costs". Okay?

5 A. Yes, we have that one as well.

6 Q. [212] And that's B-0179, merci beaucoup Monsieur  
7 Boulianne. Alors, starting with the first one, GI-  
8 31, Document 2.3, we see that by and large some of  
9 the depreciation and miscellaneous taxes are  
10 functionalized to column 11 "unidentifiable" for a  
11 total investment of seven hundred and thirty-eight  
12 thousand point four (738.4), is that correct?

13 A. Yes, that's correct.

14 Q. [213] Okay. So, we know that part is functionalized  
15 to that last category. And if we go to the next  
16 exhibit, Document 2.6, at column 1, line 11, we do  
17 find again that seven hundred and thirty-eight  
18 point four (738.4), right?

19 A. Yes.

20 Q. [214] And it shows us that it's classified in  
21 various functions like gas costs at column 2;  
22 transmission at columns 3, 4 and 5; storage at  
23 columns 6, 7 and 8; and distribution costs at  
24 columns 9 and 10. So, there seem to be numbers  
25 classified from these net investments corresponding

1 to depreciation and miscellaneous taxes that, in  
2 the cost allocation table, do end up in elements  
3 other than distribution, according to this exhibit.

4 A. Yes. According to this exhibit, that is in fact the  
5 case. The cost then get reclassified to  
6 distribution rates through the rate design  
7 process...

8 Q. [215] Ah, through the rate design process.

9 A. Yes.

10 Q. [216] So, when the time comes to make the rates,  
11 not the allocation, to make the distribution rates,  
12 then you recover one hundred percent (100 %) of  
13 those costs within distribution rates.

14 A. That's correct.

15 Q. [217] Okay.

16 A. And you can see how that is done in response to  
17 interrogatories from the Régie. Just a second,  
18 please.

19 Q. [218] It does clarify.

20 A. I think there is two responses that you can look  
21 at. One is response 11.4, this is interrogatory  
22 from the Régie, response 11.4 at GI-34, Document 7,  
23 page 29, and response 26.1 at exhibit GI-34,  
24 Document 4, page 41. I just want to stress that the  
25 way costs are reclassified is done in the same way

1 as they are allocated to customer classes.

2 Q. [219] Okay.

3 A. So we maintain that cost causality that I was  
4 speaking about earlier on the cost that, in a way,  
5 supports upstream functions.

6 Q. [220] Thank you very much.

7 A. You're welcome.

8 Q. [221] Now it's crystal clear. Thank you.

9 A. You're welcome.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Ça complète, Maître Sarault?

12 Me GUY SARAULT :

13 Ça complète, Monsieur le Président.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Merci beaucoup. Maître Charlebois?

16 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS:

17 Rebonjour Monsieur le Président, Messieurs les

18 Régisseurs. Pierre-Olivier Charlebois pour la

19 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

20 (FCEI). Bonjour aux membres du panel.

21 Q. [222] Gazifère a fait un certain nombre de

22 modifications importantes à sa proposition

23 tarifaire au mois de décembre deux mille seize

24 (2016), on en a parlé, le panel en a parlé tantôt.

25 Il justifie ça par une révision de l'allocation des

1 coûts d'équilibrage de « load balancing » suite à  
2 la découverte d'une erreur de calcul et c'est à ce  
3 sujet-là que je vais questionner le panel.

4 (15 h 05)

5 Donc, je vais revenir sur un passage que le  
6 témoin a relaté en interrogatoire à la pièce GI-32,  
7 document 1, version du vingt-deux (22) décembre  
8 deux mille seize (2016), qui est la pièce B-357, à  
9 la page 3. Donc, on indiquait, à cette pièce-là :

10 As a result of rate design evidence  
11 update to correct load balancing rates  
12 as identified in Exhibit GI-34,  
13 Document 7, Page 29, Response 11.4 and  
14 as filed herein at Exhibit G-32,  
15 Document 2.1 to 2.5, the Company has  
16 used this opportunity to improve the  
17 revenue to cost ratio for Rate 2  
18 customers while keeping bill impacts  
19 (inclusive of gas supply,  
20 transportation and load balancing  
21 charges) for all other customer  
22 classes within the range of impacts as  
23 filed in the original evidence and the  
24 evidence update, as well as, providing  
25 for (or achieving) improvements in

1 revenue to cost ratios for most  
2 customer classes.

3 Et donc on va revenir, on va reprendre un peu ce  
4 passage-là et on va le disséquer pour voir de  
5 quelle manière Gazifère l'a matérialisé.

6 Donc, deux objectifs. Le premier, on dit :  
7 ... to improve the revenue to cost  
8 ratio for Rate 2 customers while  
9 keeping bill impacts (inclusive of gas  
10 supply, transportation and load  
11 balancing charges) for all other  
12 customer classes within the range of  
13 impacts as filed in the original  
14 evidence.

15 Et ma question s'adresse à monsieur Kacicnik.  
16 Monsieur Kacicnik, considérez-vous que pour les  
17 clients du tarif 9, passer de zéro virgule un pour  
18 cent (0,1 %) à zéro virgule six pour cent (0,6 %),  
19 c'est « within the range », tel que vous l'avez  
20 indiqué dans votre... dans la pièce GI-32, document  
21 1?

22 Mr. ANTON KACICNIK:

23 A. Would you please repeat the question? I think I  
24 missed a large part of it. Thank you.

25 Q. [223] No problem. So, I guess you already have

1 document GI-32, document 1? So, the reference to...  
2 the sentence beginning by "As a result of rate  
3 design"?

4 A. Yes, I have that.

5 Q. [224] Okay. So my question is, you are referring to  
6 two specific objectives. One is to keeping bill  
7 impacts within the range of impacts as filed in the  
8 original evidence and the evidence update. Donc,  
9 dans la gestion, en fait, dans la correction de  
10 l'erreur que vous avez découverte, il y a deux  
11 objectifs. Le premier, c'est celui-là. Et donc,  
12 évidemment, ça s'est répercuté dans les  
13 modifications aux tarifs, et la question est la  
14 suivante.

15 Pour ce qui est du tarif 9, lorsqu'on  
16 regarde les modifications qui ont été faites aux  
17 différents tarifs, lorsqu'on passe de zéro virgule  
18 un pour cent (0,1 %) à zéro virgule six pour cent  
19 (0,6 %), suite à la correction, est-ce que selon  
20 vous, c'est within the range, keeping the bill  
21 impacts within the range of... within the range of  
22 impacts as filed in the original evidence?

23 A. Yes. Yes, we looked at it as still being within the  
24 range. It's still within one percent (1%). It's not  
25 two or three or more, it's still within one percent

1 (1%), which we would consider to be within the  
2 range.

3 Q. [225] Et qu'en est-il du tarif 5? Donc, de passer  
4 de zéro virgule deux pour cent (0,2 %) à zéro  
5 virgule neuf pour cent (0,9 %)? Is it within the  
6 range? Pour le tarif 5.

7 A. Yes it is.

8 Q. [226] Le deuxième objectif était le suivant :

9 ... providing for (or achieving)  
10 improvements in revenue to cost ratios  
11 for most customer classes.

12 Pourquoi dire « most customer classes »? Pourquoi  
13 ne pas avoir proposé que ces tarifs entraînent des  
14 améliorations de ratio pour toutes les classes  
15 tarifaires?

16 (15 h 10)

17 A. I am not certain why we were not able to achieve it  
18 for all of them, but we have achieved it for most,  
19 especially when measured versus original evidence  
20 that was filed in September and the first update.

21 Q. [227] On va aller un peu plus dans les détails :  
22 pour quelle raison proposez-vous une détérioration  
23 de l'indice d'interfinancement global du Tarif 9  
24 par rapport à la proposition du mois de septembre?

25 A. The reason that Rate 9 is deteriorated versus what

1 they had in September is that the correction in  
2 load balancing charges streams more load balancing  
3 costs or increases the charges to that rate class.  
4 So to compensate for that, we are proposing to  
5 decrease the distribution rates so that customers  
6 in that rate class don't have a very large bill  
7 increase.

8 So that's how we are managing that  
9 situation, and we are keeping their total billing  
10 pack still within the range that was originally  
11 proposed in September when the evidence was filed  
12 with the Régie.

13 Q. [228] Et qu'en est-il du Tarif 2, la même question,  
14 mais maintenant pour le Tarif 2?

15 A. Can you state your question again? Sorry, I'm  
16 switching between English and French.

17 Q. [229] I'm sorry, of course. Pour quelle raison  
18 proposez-vous une détérioration de l'indice  
19 d'interfinancement global du Tarif 2 par rapport à  
20 la proposition du mois de septembre?

21 A. Yes, in case of Rate 2, the correction in load  
22 balancing charges causes a sufficiency for them, a  
23 sufficiency or rate reduction on the load balancing  
24 end, which translates into total bill decrease. So  
25 that gave us a little bit more room to use it and



1 improve their cost revenue to cost ratio from zero  
2 point nine (0.9) to zero point nine one (0.91).

3 Q. [230] Et une question un peu plus générale, faites-  
4 vous des analyses pour vous aider à définir ou à  
5 proposer ces modifications-là au niveau des tarifs,  
6 de quelle manière en êtes-vous arrivés à passer de  
7 zéro point deux (0,2) à zéro point neuf (0,9) pour  
8 le Tarif 5, et pour le Tarif 2 et pour le Tarif 9,  
9 de quelle manière vous avez fonctionné pour arriver  
10 à ces résultats-là?

11 A. It's basically doing iteration to the rate design  
12 process, the rate is not a certain analysis per se,  
13 but we exercise judgement. This is where judgement  
14 comes into play in the rate design process, and we  
15 are guided by past decisions by the Régie, for  
16 example. Like last year, we had a pretty  
17 substantial distribution revenue sufficiency, if  
18 memory serves me well, it was around two point five  
19 million dollars (\$2.5M), so distribution rates in  
20 total would decrease by two point five million  
21 (\$2.5M). So that in a way could have been an  
22 opportunity to improve revenue-to-cost ratio for  
23 Rate 2 customers, maybe you keep Rate 2 customers  
24 rates frozen and use that opportunity to really  
25 improve the revenue-to-cost ratio. But the Régie

1 wasn't quite inclined to do that, they instructed  
2 us to give some of that sufficiency to Rate 2  
3 customers as well to reduce the rates.

4 So in this case, we are still providing  
5 Rate 2 customers with a small distribution rate  
6 decrease, it's very small, it's point one percent  
7 (0.1%) and, but at the same time, we are able to  
8 notch the revenue-to-cost ratio up a little bit, by  
9 point one (0.1%), and still give them distribution  
10 rate decrease as well as a decrease on the total  
11 bill as well.

12 To put it differently perhaps, we make rate  
13 design proposals that we feel are sensible, and it  
14 will meet the needs of all customer classes, but at  
15 the end of the day, it's only the Régie who can  
16 decide what constitutes just and reasonable rates.  
17 So they have the final say on it, we make proposals  
18 that we feel are sensible and meet the needs of  
19 Gazifère's customers.

20 (15 h 16)

21 Q. [231] Dernière question, Monsieur le Président.

22 Lors de votre témoignage, vous avez référé au  
23 montant de trois cent vingt-neuf mille (329 000) de  
24 réduction du revenu requis, évidemment, on présume  
25 que ce montant-là aura des impacts ou devrait avoir

1 des impacts sur la pièce GI-32, Document 2.5, sur  
2 laquelle on parle depuis tantôt. Est-ce que  
3 Gazifère envisage de déposer une pièce amendée sur  
4 la base des modifications qui sont suggérées  
5 aujourd'hui?

6 A. The plan would be to file an amendment case of  
7 exhibits once we receive the Régie decision on the  
8 total cost or the revenue requirement. Then we  
9 would flow this to reflect their final decision for  
10 two thousand and seventeen (2017).

11 Q. [232] Avec votre respect, considérant l'impact  
12 majeur que ce montant-là de trois cent vingt-neuf  
13 mille (329 000) pourrait avoir sur les variations  
14 au niveau de la pièce GI-32, Document 2.5, serait-  
15 il possible par engagement de nous fournir une  
16 pièce amendée avec les impacts de ce montant de  
17 trois cent vingt-neuf mille (329 000) en réduction  
18 de revenu requis pour que nous ayons une idée fixe  
19 sur la proposition tarifaire de Gazifère.

20 Me LOUISE TREMBLAY :

21 Q. [233] Louise Tremblay pour Gazifère. My question to  
22 you is I understand what my colleague is asking  
23 here, but my question to you is what does this,  
24 because from the answer you gave previously, my  
25 understanding is that this is a complete process

1 that usually is done after the decision is  
2 rendered. What does this type of work represent,  
3 what's being asked of you. Is it something that's  
4 huge or not in terms of work?

5 A. Like this request can be quite readily accommodated  
6 and can be taken as an undertaking. The amount of  
7 work in consideration with this request is a lot  
8 less than changing the methodology for allocating  
9 mains, it's not even close, no comparison. So we  
10 can take the undertaking to provide, let's say,  
11 high-level impacts. Like I don't want to say they  
12 will be precise to the very last decimal point, but  
13 you will get a good understanding as what the  
14 reduction of three hundred twenty-nine thousand  
15 (329,000) to revenue requirement would do to rates  
16 and revenue to cost ratio for each rate class.

17 Q. [234] So then, the next question will be when would  
18 that information, when would it be possible...  
19 Because usually the answers to the undertakings,  
20 obviously, we need to have them before the end of  
21 the hearing in order to be able for everybody to  
22 comment or to ask questions or whatever. So, now  
23 you're here, you're not at your office and I don't  
24 know, when would it be possible for you to provide  
25 that information?

1 A. When is end of hearing scheduled for?

2 Q. [235] End of hearing is Thursday. It's always  
3 possible not to finalize and to provide additional  
4 information afterwards, but it's always better to  
5 try to avoid that but...

6 A. Would interveners need this information by end of  
7 day Wednesday?

8 Q. [236] Well, considering my colleague's question, I  
9 suppose that he would like to have this information  
10 in order to be able to comment or to argue on...

11 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS:

12 That's correct.

13 Me LOUISE TREMBLAY:

14 Q. [237] ... and I can understand, I can understand  
15 his request at this point in time. So either we  
16 basically do not finalize this, and I'm just  
17 talking here, either we do not close the door on  
18 this specific issue of ratios and how the rates  
19 will be designed at the end of the day and we  
20 proceed on all the rest and we keep that and the  
21 arguments could be in writing or whatever. I'm just  
22 trying to...

23 A. Yes.

24 Q. [238] ... be as practical as possible here. I don't  
25 know what it represents in terms of...

1 (15 h 23)

2 A. Let me confer with my colleague Brandon here, and  
3 we'll give you an answer right away.

4 Q. [239] Thank you.

5 LE PRÉSIDENT :

6 En attendant qu'ils confèrent, Maître Charlebois,  
7 je vois que vous avez parlé avec monsieur Gosselin.  
8 Est-ce que...

9 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

10 C'était ma dernière question, Monsieur le  
11 Président, si...

12 LE PRÉSIDENT :

13 Non non non non. Non, je voulais plutôt savoir  
14 quelles sont vos attentes en matière d'engagements?

15 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

16 Bien...

17 LE PRÉSIDENT :

18 C'est certain que c'est préférable d'avoir ça avant  
19 les plaidoiries, à tout le moins, là. Ça, ça risque  
20 d'être un peu difficile, parce que c'est...

21 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

22 Bien, je... Je vais attendre...

23 LE PRÉSIDENT :

24 C'est comme demain après-midi.

25

1 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

2 Oui.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Bon. Ou, à la limite, jeudi matin, là, ce qui n'est  
5 pas impossible.

6 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

7 Bien, écoutez. Évidemment, comme ma collègue l'a  
8 indiqué, dans la mesure où je pose la question, je  
9 veux... je souhaiterais l'avoir avant ma  
10 plaidoirie. Je plaide jeudi matin. Donc, il y aura  
11 toujours moyen de modifier ma plaidoirie en temps  
12 opportun, là, si je reçois le document jeudi matin.  
13 On va faire preuve de...

14 LE PRÉSIDENT :

15 La bonne nouvelle, c'est que tout le monde plaide  
16 jeudi.

17 Me LOUISE TREMBLAY :

18 Puis moi je ne veux pas non plus. Je comprends mon  
19 collègue, là.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Bien oui.

22 Me LOUISE TREMBLAY :

23 Ce changement-là est arrivé à la dernière minute,  
24 puis je ne veux pas enlever de droits à mon  
25 collègue d'aucune façon, là, alors... On est tous

1 sur la même longueur d'onde, là. Mais c'est juste  
2 que je ne voudrais pas retarder inutilement le  
3 processus à cause de ça, là. T'sais, si on peut...

4 À mon avis, c'est un sujet qui peut...

5 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

6 Bien, en fait, je préférerais avoir...

7 Me LOUISE TREMBLAY :

8 ... qui peut être isolé un peu, là.

9 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

10 Je préférerais avoir une meilleure information puis  
11 plaider par écrit qu'avoir une moins bonne  
12 information puis devoir plaider oralement sur de  
13 l'information qui n'est pas complète.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Je ne voudrais pas, sur la base de ce seul sujet,  
16 transformer les plaidoiries orales par des  
17 plaidoiries écrites.

18 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

19 Bien sûr. Bien sûr.

20 LE PRÉSIDENT :

21 Mais ça pourrait être un petit élément sur lequel  
22 on...

23 Me LOUISE TREMBLAY :

24 Seulement là-dessus.

25



1 LE PRÉSIDENT :

2 ... on permettrait à tout le monde de commenter par  
3 la suite. Mais attendons voir ce que monsieur  
4 Kacicnik va nous dire comme délai.

5 A. We can provide this information by end of day  
6 Wednesday, possibly Wednesday afternoon. As I said,  
7 it will be like a pro forma high-level impact. It  
8 will give you a good sense how this additional  
9 revenue requirement reduction with flow-through  
10 rates, but as I said, don't hold me to the very  
11 last decimal. But it will give you a solid  
12 understanding how it will go.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Q. [240] With revenue-to-cost ratio updated too?

15 A. Yes, certainly.

16 Q. [241] Yes?

17 A. Yes.

18 Q. [242] Okay. Seems good to me.

19 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

20 That's great. Great. By the end of the day,  
21 Wednesday.

22 Me LOUISE TREMBLAY :

23 Est-ce qu'on peut le libeller, s'il vous plaît?

24 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

25 Oui. Donc, ce serait de mettre à jour la pièce

1 GI-32, document 2.5, à l'égard du montant de trois  
2 cent vingt-neuf mille (329 000) de réduction du  
3 revenu requis, incluant... qui est la pièce GI-32,  
4 document 2.5, incluant l'impact sur le revenue-to-  
5 cost ratio.

6 LE PRÉSIDENT :

7 On va le dire en français : incluant les ratios  
8 d'interfinancement.

9 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

10 Voilà. Ça va?

11 LE PRÉSIDENT :

12 Oui. On va juste préciser le numéro de pièce Régie.  
13 Monsieur Trahan? Non? Vous ne pouvez pas nous  
14 aider? B-0366.

15 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

16 366.

17

18 E-6 (GI) Mettre à jour la pièce GI-32, document  
19 2.5, à l'égard du montant de 329 000 \$  
20 de réduction du revenu requis,  
21 incluant l'impact sur les ratios  
22 d'interfinancement (B-0366) (demandé  
23 par FCEI)

24

25 Merci, Monsieur le Président, ça complète mes

1 questions.

2 LE PRÉSIDENT :

3 Merci beaucoup. Maître Cadrin, je ne vous ai pas  
4 oublié. Bien, je ne crois pas que le GRAME et  
5 SÉ-AQLPA... Bien, maître Neuman n'est toujours pas  
6 là. Maître Cadrin?

7 Me STEVE CADRIN :

8 Je restais derrière parce que je pensais que la  
9 séance, l'audience finissait à trois heures  
10 (15 h 00) et que...

11 LE PRÉSIDENT :

12 Oui.

13 Me STEVE CADRIN :

14 ... nous allions ajourner jusqu'à demain. J'avais  
15 même demandé à monsieur le sténographe d'avoir les  
16 notes sténographiques ce soir plus tôt. À trois  
17 heures et demie (15 h 30) que ça finissait? Alors,  
18 je fais assemblant qu'il est trois heures et demie  
19 (15 h 30), et... Sur ma montre. Alors je lui  
20 demandais, si c'est possible, de voir s'il y aura  
21 des questions demain, parce que sans les... sans  
22 les notes sténographiques, on n'est pas capable de  
23 faire l'exercice. Voilà ma demande...

24 LE PRÉSIDENT :

25 Bien oui.

1 Me STEVE CADRIN :

2 ... et celle de mon analyste aussi, là, dans le  
3 fond, qui va me suggérer les questions.

4 (15 h 26)

5 LE PRÉSIDENT :

6 Bien, t'sais, les notes sténos, on va tous les  
7 avoir à peu près en même temps, c'est-à-dire je ne  
8 sais pas...

9 Me STEVE CADRIN :

10 Moi, je les ai demandées ce soir en avance, là, je  
11 l'ai aurai plus tôt, donc normalement disponibles  
12 parce qu'on paye dans ce temps-là un service  
13 particulier pour les avoir plus vite.

14 LE PRÉSIDENT :

15 Hum, hum.

16 Me STEVE CADRIN :

17 Ça me permettra demain matin, première heure, de  
18 poser des questions avec l'éclairage des notes  
19 sténos, quitte à le faire demain matin très tôt  
20 notre préparation. Nous, on va s'ajuster en  
21 conséquence.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Très bien. On va faire comme ça. Maître Tremblay,  
24 puis-je vous poser une question? J'ai remarqué  
25 que...

1 Me LOUISE TREMBLAY :

2 Oui, Monsieur le Président.

3 LE PRÉSIDENT :

4 J'ai remarqué que monsieur Kacicnik quand il  
5 faisait ton témoignage, il lisait une feuille,  
6 plusieurs feuilles, évidemment.

7 Me LOUISE TREMBLAY :

8 Qu'il a préparées lui-même.

9 LE PRÉSIDENT :

10 Oui, qu'il a préparées lui-même. Ce sont ses notes  
11 personnelles.

12 Me LOUISE TREMBLAY :

13 C'est lui qui a préparé ce document-là.

14 LE PRÉSIDENT :

15 O.K. Puis ça ne vous tente pas de le déposer?

16 Me LOUISE TREMBLAY :

17 Non.

18 LE PRÉSIDENT :

19 Non. C'est correct, on va se contenter des notes  
20 sténos. C'est correct. Merci. Alors, nous allons  
21 arrêter ça là. Oui, vous aviez raison, Maître  
22 Cadrin, c'est la fin de la journée. Alors, merci à  
23 tous, à demain, neuf heures (9 h 00).

24 AJOURNEMENT

25

1 SERMENT D'OFFICE :

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

8

9 ET J'AI SIGNE:

10

11

12

Sténographe officiel. 200569-7

13