

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

DEMANDE RELATIVE À LA FERMETURE  
RÉGLEMENTAIRE DES LIVRES POUR LA PÉRIODE  
DU 1er JANVIER AU 30 DÉCEMBRE 2017,  
À L'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT  
ET À LA MODIFICATION DES TARIFS À COMPTER  
DU 1er JANVIER 2019 ET DU 1er JANVIER 2020

DOSSIER : R-4032-2018 Phase 3

RÉGISSEURS : Me SIMON TURMEL, président  
Mme FRANÇOISE GAGNON et  
M. FRANÇOIS ÉMOND

AUDIENCE DU 7 NOVEMBRE 2018

VOLUME 1

Claude Morin  
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me PIERRE RONDEAU  
Avocat de la Régie

DEMANDERESSE :

Me ADINA GEORGESCU  
Avocate de Gazifère inc. (GAZIFÈRE)

INTERVENANTS :

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

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

---

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE DE GAZIFÈRE INC. JEAN-BENOÎT TRAHAN	
INTERROGÉ PAR Me ADINA GEORGESCU	11
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN	30
INTERROGÉ PAR Me PIERRE RONDEAU	62
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	73
PREUVE DE L'ACEF DE L'OUTAOUAIS JEAN-FRANÇOIS BLAIN	
INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN	84
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	100

---

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (GI) : Déposer la mise à jour de la stratégie  
d'achat au 1er octobre 2018 (demandé  
par la Régie) 63

---

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce septième (7e)  
2 jour du mois de novembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du sept (7)  
8 novembre deux mille dix-huit (2018), dossier  
9 R-4032-2018 Phase 3. Demande relative à la  
10 fermeture réglementaire des livres pour la période  
11 du 1er janvier au 31 décembre 2017, à l'approbation  
12 du plan d'approvisionnement et à la modification  
13 des tarifs à compter du 1er janvier 2019 et du 1er  
14 janvier 2020.

15 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître  
16 Simon Turmel, madame Françoise Gagnon et monsieur  
17 François Émond.

18 Le procureur de la Régie est maître Pierre Rondeau.  
19 La demanderesse est Gazifère inc. représentée par  
20 maître Adina Georgescu.

21 Les intervenants à la présente audience sont :  
22 Association coopérative d'économie familiale de  
23 l'Outaouais représentée par maître Steve Cadrin;  
24 Stratégies énergétiques et Association québécoise  
25 de lutte contre la pollution atmosphérique

1 représentées par maître Dominique Neuman;

2 Y a-t-il d'autres personnes dans la salle  
3 qui désirent présenter une demande ou faire des  
4 représentations au sujet de ce dossier?

5 Nous demandons aux participants de bien vouloir  
6 s'identifier à chacune de leurs interventions pour  
7 les fins de l'enregistrement et de s'assurer que  
8 leur cellulaire est fermé durant la tenue de  
9 l'audience.

10 Prenez note qu'aucun breuvage autre que de  
11 l'eau et aucune nourriture ne sont permis dans la  
12 salle d'audience. Merci!

13 LE PRÉSIDENT :

14 Alors, merci, Madame la Greffière, Madame  
15 Taleyssat. Bonjour, Monsieur le sténographe,  
16 Monsieur Morin. Et bonjour à vous toutes et tous.  
17 C'est assez intime aujourd'hui, alors ça devrait...  
18 oui, ça devrait relativement bien fonctionner.  
19 Alors, au nom de mes collègues et l'équipe de la  
20 Régie, nous vous souhaitons bienvenue.

21 L'équipe de la Régie cette fois-ci est  
22 composée de madame Patricia Dépôt qui est notre  
23 chargée de projets, la chef d'orchestre, maître  
24 Pierre Rondeau qui est notre procureur, notre  
25 avocat, et nos deux analystes, monsieur Cyril

1 Michaud ainsi que monsieur Yacine Toulat. Alors,  
2 voici l'équipe qui est chargée de vous entendre  
3 aujourd'hui.

4 Par rapport au déroulement du dossier, nous  
5 en sommes à la phase 3 de 6, le tout progresse bien  
6 pour cette première expérience de tarification deux  
7 dans un, deux ans dans une année.

8 Quant au contenu, pour les fins des notes  
9 sténographiques je vais répéter le contenu de la  
10 présente audience qui est la phase 3 et qui découle  
11 de trois décisions procédurales, à savoir la  
12 D-2018-123, la D-2018-137 et la D-2018-143,  
13 lesquelles prévoient les sujets suivants :

- 14 - la prolongation de la durée des  
15 programmes commerciaux approuvés à  
16 titre de projets pilote pour une  
17 période additionnelle de deux ans;
- 18  
19 - la stratégie d'achat des droits  
20 d'émission de gaz à effet de serre  
21 afin d'assurer la conformité au SPEDE;
- 22  
23 - le taux unitaire utilisé au cours de  
24 l'année tarifaire deux mille dix-neuf  
25 (2019) aux fins de récupérer auprès

- 1 des clients les coûts d'acquisition  
2 des droits d'émission nécessaires pour  
3 couvrir les émissions de gaz à effet  
4 de serre des clients non assujettis au  
5 SPEDE;
- 6
- 7 - les modalités d'ajustement annuel du  
8 pouvoir calorifique du gaz naturel;
- 9
- 10 - la modification du facteur aux fins  
11 d'établir le pouvoir calorifique du  
12 gaz naturel pour l'année tarifaire  
13 deux mille dix-neuf (2019);
- 14
- 15 - les modifications à l'article 1.3 du  
16 texte des Conditions de service et  
17 tarifs, lesquelles modifications sont  
18 reliées toujours au pouvoir  
19 calorifique du gaz naturel;
- 20
- 21 - les modalités du processus de révision  
22 de la méthode d'élaboration du plan de  
23 développement;
- 24
- 25 - les propositions d'amélioration de la





1 LE PRÉSIDENT :

2 Bonjour.

3 Me ADINA GEORGESCU :

4 Madame et Monsieur les régisseurs. Adina Georgescu  
5 pour Gazifère. Peut-être une toute petite question  
6 d'intendance avant de commencer. Premièrement, je  
7 suis accompagnée de monsieur Jean-Benoît Trahan et  
8 de maître Isabelle Théberge de chez Gazifère cet  
9 après-midi. La petite question d'intendance  
10 introductive était à l'effet que les deux  
11 affidavits pour l'adoption de la preuve  
12 documentaire ont été déposés ce matin au SDÉ. Et  
13 nous avons également déposé les originaux de ces  
14 affidavits auprès de madame la greffière en  
15 arrivant tout à l'heure. Les cotes ont été données  
16 également à ces deux pièces. Pour l'affidavit de  
17 monsieur Anton Kacicnik, il s'agit de la cote  
18 B-0265 et pour l'affidavit de monsieur Trahan de la  
19 cote B-0266. Donc, hormis cette petite question  
20 préliminaire, nous sommes prêts à procéder ce  
21 matin... cet après-midi.

22 LE PRÉSIDENT :

23 Merci. On est habitué avec le matin, effectivement.

24 Me ADINA GEORGESCU :

25 Oui, c'est ça.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Alors vous pouvez procéder. Merci.

3 Me ADINA GEORGESCU :

4 Merci. Donc, évidemment, comme les affidavits pour  
5 l'adoption de la preuve documentaire ont été  
6 déposés, sur cet aspect-là il n'y aura pas de  
7 témoignage. Il va y avoir cependant un témoignage  
8 complémentaire de monsieur Trahan qui souhaite  
9 aborder certains sujets particuliers dans cette  
10 phase du présent dossier. On va peut-être commencer  
11 par l'assermenter.

12

13 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce septième (7e)  
14 jour du mois de novembre, A COMPARU :

15

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

20

21 INTERROGÉ PAR Me ADINA GEORGESCU :

22 Q. **[1]** Bonjour, Monsieur Trahan.

23 R. Bonjour.

24 Q. **[2]** Ma première question porte sur les programmes  
25 commerciaux de Gazifère. Je vous demanderais de

1 faire un bref historique des programmes commerciaux  
2 autorisés par la Régie à titre de projet pilote en  
3 faisant état de l'évolution de ces programmes au  
4 niveau de leur mise en oeuvre et de leur résultat  
5 depuis leur introduction, et de la situation qui  
6 prévaut actuellement à cet égard.

7 R. Bonjour aux membres de la Régie, Monsieur le  
8 Président. Simplement rapidement, je pense que  
9 c'est important simplement de remettre un peu le  
10 cadre de ces programmes-là. Donc, historiquement  
11 les programmes commerciaux, lorsqu'ils ont été  
12 proposés, ils ont été proposés dans une optique à  
13 long terme. Donc, il y avait un objectif de  
14 démarchage et de mise en place qui était beaucoup  
15 axé sur le bouche à oreille. Donc, ce n'est pas  
16 quelque chose qu'on voulait faire et développer de  
17 manière très rapide.

18 C'est pour ça, lorsqu'on regarde, par  
19 exemple, le budget marketing associé à tous les  
20 programmes, ce n'est pas que le programme  
21 résidentiel, par exemple, mais à tous les  
22 programmes, on parlerait d'à peu près cinq mille  
23 dollars (5000 \$) de dollars par année de marketing  
24 qui était en réalité déjà un montant d'argent que  
25 Gazifère dépensait depuis plusieurs années pour

1 tout ce qui était ajout de charge de manière  
2 globale et générale. Alors, on a dit simplement, on  
3 va prendre cet argent-là, on va simplement la  
4 diriger vers davantage ces programmes-là.

5 Donc, l'objectif de faire du bouche à  
6 oreille chez nous lorsqu'on s'assure d'aller  
7 chercher la clientèle additionnelle, bien, c'est  
8 beaucoup en passant par les partenaires, en passant  
9 par les constructeurs. Donc, c'était de faire  
10 connaître ces programmes auprès des constructeurs,  
11 des entrepreneurs et, ultimement, qu'eux deviennent  
12 une certaine courroie de transmission de nos  
13 programmes commerciaux envers la clientèle ultime,  
14 bien sûr, et aussi avec notre force de vente  
15 principalement au niveau de nos gens de  
16 développement de marché.

17 Cela est tellement vrai qu'il y a un des  
18 passages qu'on avait dans la preuve lorsqu'on a  
19 déposé qui, on retrouve la 3924-2015 à la GI-22,  
20 Document 1, page 12. Et vous avez tout le reste du  
21 témoignage également initial où on disait :

22 Pour Gazifère, le développement de ce  
23 marché constitue un projet étalé dans  
24 le temps. En effet, Gazifère propose  
25 non seulement d'offrir une aide

1 financière, mais elle doit également  
2 réussir à convaincre des partenaires  
3 constructeurs d'accepter cette  
4 approche et amener des distributeurs à  
5 proposer davantage les équipements au  
6 gaz naturel, tant au client actuel de  
7 gaz naturel, qu'aux futurs acheteurs  
8 de maisons neuves.

9 (13 h 39)

10 Donc, c'est important pour nous, là, de  
11 juste recentrer cet élément-là. Ce n'était pas une  
12 course qu'on mettait en place lorsqu'on a mis en  
13 place ces programmes commerciaux. Maintenant,  
14 lorsqu'on reprend chacun des programmes. Il y a  
15 trois programmes. Donc, le premier, c'est le  
16 programme d'ajout de charge au niveau du  
17 résidentiel. Alors qu'en est-il de ce programme  
18 aujourd'hui? C'est un programme qui,  
19 fondamentalement c'est le programme le plus facile  
20 à mettre en place parce que c'est un programme  
21 prescriptif, c'est facile, on sait que pour tel  
22 équipement on va donner tant de dollars. Donc,  
23 c'est quelque chose qui est très facile, d'une  
24 certaine manière, à gérer.

25 Donc, c'est le premier programme qui a été

1 lancé. Il faut se souvenir que notre force de  
2 développement a été largement affectée pour toutes  
3 sortes de raisons, raisons de coupures, raisons de  
4 maladies, donc... Puis vous savez, la force de  
5 développement chez Gazifère, il y a deux ans,  
6 c'était deux personnes, donc deux moins un, ça  
7 tombe à un, un moins un, ça fait zéro, donc à un  
8 moment donné, ça va vite. Aujourd'hui, on est  
9 replacé, ça va bien, il y a un groupe qui est  
10 maintenant là, c'est un petit peu plus large et  
11 lorsqu'on regarde les succès du programme, bien de  
12 ce programme-là plus facile, a fait son oeuvre.

13 Pour deux mille seize (2016), on a eu des  
14 résultats, en dix-sept (2017) de plus en plus, en  
15 dix-huit (2018) de plus en plus et ça continue,  
16 tranquillement pas vite à faire son air d'aller.  
17 Donc, ce programme-là, pour nous, on est bien  
18 content et son erre d'aller est lancé. On a  
19 rencontré différentes petites difficultés également  
20 au départ, il y a eu des gens qui ont essayé de  
21 profiter de l'offre, ils ont vu des erreurs dans la  
22 proposition. On se souviendra qu'il y a un cent  
23 cinquante dollars (150 \$) là, qui a déjà été  
24 discuté comme quoi il avait été erronément donné,  
25 ça s'est clarifié. Donc c'est normal, c'est les

1 premiers pas, on organise, on fignole le programme.  
2 Tout ça s'est fait, maintenant on est plus dans  
3 l'air d'aller.

4           Lorsqu'on arrive dans le programme  
5 commercial, d'ajout de charges, c'est un programme  
6 qui est beaucoup plus complexe. C'est un programme  
7 qui est plus complexe puisque d'une part, il n'est  
8 pas prescriptif, ce n'est pas un montant qui est  
9 donné par type d'appareils, mais c'est un montant  
10 qui va être donné par rapport à l'ajout de charges  
11 chez le client peu importe ce qu'il fera du gaz  
12 naturel. Donc, c'est normal, la clientèle  
13 commerciale peut rajouter une friteuse, peut  
14 rajouter un chauffe-eau, peut rajouter un espace,  
15 elle pourrait ajouter toutes sortes de choses.  
16 Bref, le rendre prescriptif, c'est beaucoup plus  
17 complexe. Donc, on avait été vers une approche  
18 beaucoup plus large.

19           Mais on l'avait aussi accompagné d'un autre  
20 élément, qui était l'obligation de consommer.  
21 C'est-à-dire que si le client décidait d'embarquer,  
22 il devait signer aussi un « take or pay » pour une  
23 période de trois ans.

24           Donc, on ne tombe plus dans une situation  
25 d'approche où c'est plus facile, où nos partenaires



1           sont les seuls maîtres à bord. Ça prend notre force  
2           de développement des ventes, de développement de  
3           marchés c'est-à-dire, pour accompagner ces gens-là.  
4           Ça prend des contrats, donc c'est beaucoup plus  
5           lourd.

6                       Alors, dans l'état où on en était, et bien,  
7           c'est un programme qui n'a, malheureusement, pas  
8           levé encore puisqu'il a été très peu proposé  
9           puisque pour nous, on a jugé, dans les priorités  
10          qu'on avait, de prioriser autre chose puisque  
11          celui-là nécessitait un apport plus important.

12                      Quand on parle « d'autre chose », ce n'est  
13          pas nécessairement un autre programme commercial,  
14          mais c'est aussi un développement, comme travailler  
15          pour rejoindre la région de Chelsea, la  
16          municipalité de Chelsea, ou travailler pour un  
17          projet qu'on ose déposer bientôt qui est  
18          d'atteindre, d'aller desservir la municipalité de  
19          Thurso, en gaz naturel là. C'est ces mêmes gens-là  
20          qui doivent tout faire. Donc, nécessairement, c'est  
21          un peu plus compliqué.

22                      Je vous disais tantôt que la force de vente  
23          est maintenant un peu mieux garnie qu'elle l'était.  
24          Alors, je voyais là, il y a quelques jours à peine  
25          là, ils travaillaient justement à mettre en place

1 le contrat. Ils commençaient à faire des étapes qui  
2 auraient dû se faire avant, mais malheureusement  
3 les ressources n'étaient pas présentes. C'est ce  
4 qui explique, en réalité, le pourquoi du non  
5 lancement. Et préférant ne pas faire un fiasco en  
6 étant tout croche, bien on a préféré attendre et le  
7 faire correctement lorsqu'on sera capable de le  
8 faire.

9 Enfin, ce qui concerne le programme  
10 commercial dédié aux multilogements, celui-là, il  
11 est un peu différent. Le programme multilogements,  
12 c'est un programme qui avait pour objectif, d'une  
13 certaine manière, de réduire le surcoût associé à  
14 la mise en place de toute la tuyauterie à  
15 l'intérieur de multilogements.

16 Ce programme-là a été bien lancé, il  
17 faisait partie de notre offre, et on a eu deux  
18 immeubles qui y ont participé. Cependant, ce qui  
19 est un peu inattendu, c'est qu'il y a eu un  
20 changement dans le marché. Un changement dans le  
21 marché, c'est quoi? C'est qu'au moment où on a  
22 pensé à ce programme-là et qu'on a monté ce  
23 programme-là, on pensait beaucoup aux condos. Quand  
24 on parle ici de condos, on parle d'immeubles à  
25 condos vendus, donc chaque unité vendue. Le

1 changement, vous l'avez certainement vu ou peut-  
2 être certains vécu, mais à tout événement, vu,  
3 resserrement des critères hypothécaires. Ce qui  
4 fait que les immeubles d'aujourd'hui, sont  
5 davantage des immeubles de type locatif.

6 Alors, par exemple, dans les deux immeubles  
7 qu'on a desservis via ce programme commercial-là,  
8 ce qui a fonctionné, il y avait d'autres immeubles  
9 qui devaient se joindre. Et ces autres immeubles-là  
10 se sont joints au gaz naturel, donc aujourd'hui,  
11 ils sont desservis au gaz naturel, mais non plus  
12 par chacune des unités, mais avec un chauffage  
13 central de l'eau chaude puisque c'est maintenant  
14 des logements locatifs et non plus des condos  
15 vendus.

16 (13 h 44)

17 Ce changement-là dans le marché a fait en  
18 sorte que le programme s'est arrêté d'être utilisé  
19 temporairement, mais pour nous, ça reste un  
20 programme qui à tout moment peut redevenir  
21 intéressant puisqu'il y a d'autres projets de  
22 condos qui vont apparaître, ce n'est pas la fin, et  
23 puis revenir à tout moment. Il peut y avoir un  
24 changement, un allègement au niveau hypothécaire,  
25 par exemple, qui peut venir faire les changements.

1           Donc, pour nous, oui, c'est vrai qu'il est moins  
2           utilisé, mais c'est beaucoup lié aux conditions de  
3           marché. Dans ce cas-ci, ce n'est pas la force de  
4           vente qui n'a pas été capable de l'utiliser, c'est  
5           vraiment les conditions de marché qui sont venues  
6           changer, qui fait en sorte que c'est un petit peu  
7           plus difficile à l'utiliser. Ça ne veut pas dire  
8           qu'on perd les clients. En réalité, on perd  
9           beaucoup de clients, mais on ne perd pas les  
10          charges.

11                 Dans un immeuble chauffage central, on va  
12          avoir soixante mille mètres cubes (60 000 m<sup>3</sup>) avec  
13          un client au lieu d'avoir vingt-quatre (24) clients  
14          à mille mètres cubes (1000 m<sup>3</sup>) chaque, par exemple.  
15          Donc, c'est un peu le transfert de ce qui se passe  
16          chez Gazifère actuellement.

17                 Je parlais récemment avec des gens  
18          d'Énergir, et ils m'expliquaient que, depuis des  
19          années, c'était le gros changement qu'ils avaient  
20          eu dans le marché. Ça a peut-être pris un peu plus  
21          de temps avant que ce changement de marché arrive à  
22          Gatineau. Mais c'est ce qui se passe actuellement  
23          au niveau du développement.

24          Q. **[3]** Toujours sur le même sujet. Quelle est la  
25          position de Gazifère eu égard à l'arrimage des

1 programmes commerciaux et des programmes en  
2 efficacité énergétique? Et à cet égard, je vous  
3 demanderais de préciser si un tel arrimage est  
4 possible pour Gazifère et si d'autres avenues  
5 pourraient être explorées afin de favoriser  
6 l'utilisation d'équipements plus efficaces pour la  
7 clientèle?

8 R. Tout d'abord, c'est quelque chose qu'on a toujours  
9 fait. On a toujours été en accord avec ça.  
10 Cependant, l'arrimage chez Gazifère a ses limites.  
11 L'arrimage a ses limites parce que notre PGEÉ est  
12 très petit. Il n'y a pratiquement pas de programmes  
13 au niveau de la clientèle résidentielle. Et le  
14 programme commercial qui a levé pour le moment  
15 principalement, c'est l'ajout de charge  
16 résidentielle. Donc, nécessairement, le lien entre  
17 les deux, le PGEÉ et les programmes commerciaux,  
18 était à peu près impossible par la nature de la  
19 bête.

20 Cependant, si le programme commercial,  
21 volet commercial, prenait de l'ampleur, à ce  
22 moment-là ce serait quelque chose qui pourrait plus  
23 facilement se voir dans l'arrimage. Ce qu'il faut  
24 voir aussi, c'est que... Et on vous en avait parlé.  
25 Gazifère a maintenant une approche de vente

1 intégrée. Jusqu'à il y a quelques années, on était  
2 dans une approche où il y avait le développement  
3 des ventes et il y avait l'efficacité énergétique.  
4 Maintenant, ce sont les mêmes personnes. Donc,  
5 lorsque notre force de vente, par exemple, un de  
6 nos représentants au niveau du développement de  
7 marché rencontre un client, bien, il a toute  
8 l'offre de programmes avec lui, et l'ajout de  
9 charge et le PGEE en même temps. Donc, il n'y a pas  
10 de... Ce n'est pas deux personnes qu'il rencontre.  
11 Ce n'est pas deux appels. C'est déjà effectif chez  
12 nous cette approche intégrée-là. Donc, pour nous,  
13 on ne voit pas de problème là-dedans. On le fait  
14 déjà.

15           Maintenant, qu'en est-il si on veut de la  
16 crainte de mettre en place des équipements non  
17 efficaces? Je vous dirais, la preuve ne démontre  
18 pas ça. Si on prend, par exemple, le programme  
19 Multilogement, on parle... on a eu des questions  
20 concernant des équipements de chauffage pour les  
21 espaces communs de ces deux immeubles-là.  
22 L'équipement qui a été installé, c'est un  
23 équipement à quatre-vingt-quinze pour cent (95 %)   
24 d'efficacité. Donc, on n'est pas dans une  
25 problématique grave à l'heure actuelle.

1 Et si on veut aller un peu plus loin, et  
2 j'ajoute à cet égard-là que, bien, tous les  
3 chauffe-eau qui ont été mis... parce que, ici, on  
4 parlait de chauffe-eau dans chacun des logements,  
5 c'est des chauffe-eau sans réservoir à quatre-  
6 vingt-seize pour cent (96 %) d'efficacité. Donc,  
7 fondamentalement, quand on regarde ce qui se passe,  
8 on est déjà sensiblement dans cet objectif-là  
9 d'offrir des équipements à haute efficacité.

10 Bon. Il y a certains intervenants qui m'ont  
11 demandé de limiter l'accès aux programmes  
12 commerciaux seulement aux équipements à haute  
13 efficacité. Je vous dirais, l'idée peut peut-être  
14 sembler intéressante, mais il faut avant ça aller  
15 voir un petit peu plus qu'est-ce qu'il en est. Moi,  
16 je vous avouerai que, personnellement, je n'ai  
17 jamais véritablement vérifié l'efficacité d'un  
18 barbecue. Les programmes commerciaux ont des  
19 barbecues dedans. Même chose pour les chauffe-  
20 piscines, même chose pour des foyers.

21 Bref, ce n'est pas quelque chose qui est  
22 non intéressant, c'est quelque chose qui doit  
23 plutôt se faire correctement. Alors, pour nous,  
24 l'objectif ici, c'est de... ce qu'on vous propose,  
25 c'est de vous revenir dans le cadre du dossier

1 20/21. 20/21, on va être à une autre demande, soit  
2 d'ajout de projet... reconduction du projet pilote  
3 ou de le rendre comme projet commercial à vie, si  
4 on veut, à vie jusqu'à changement.

5 Et donc, nécessairement, on va pouvoir  
6 revoir plusieurs modalités. Et, à ce moment-là, on  
7 pourrait avoir fait un travail un peu plus de fond  
8 pour déterminer comment est-ce qu'on pourrait venir  
9 soit joindre davantage le PGEÉ avec les programmes  
10 commerciaux, soit venir limiter l'accès à certains  
11 éléments ou favoriser l'utilisation d'équipements  
12 plus efficaces. Bref, faisons un travail de fond  
13 puis arrivons avec des propositions lorsqu'on  
14 révisera fondamentalement les critères du projet  
15 pilote.

16 (13 h 49)

17 Q. **[4]** Monsieur Trahan, certains intervenants sont  
18 d'avis que l'exercice d'analyse démontrant la  
19 rentabilité des programmes commerciaux se fait  
20 attendre et s'opposent, en conséquence, à leur  
21 reconduction. Quelle est la position de Gazifère, à  
22 cet égard?

23 R. Vous savez, la proposition ou enfin, la demande que  
24 la Régie a faite au départ, d'évaluer la  
25 rentabilité des programmes ne vient pas de



1 Gazifère. On avait fait une évaluation de base.  
2 Mais cette évaluation-là, nécessairement, lorsque  
3 je veux évaluer la rentabilité des programmes a  
4 posteriori, il faut que je m'assure de certains  
5 éléments.

6 Le premier élément, c'est de m'assurer que  
7 j'ai un retour sur investissement. Donc, pour  
8 assurer le retour sur l'investissement, revenons un  
9 petit peu sur le principe des programmes  
10 commerciaux, principes assez simples  
11 fondamentalement. Puis prenons juste le cas du  
12 résidentiel pour nous aider un petit peu.

13 Dans le cas du programme résidentiel,  
14 d'ajout de charge, la manière dont on a fixé les  
15 aides financières, c'était basé sur cinq (5) ans de  
16 revenus de distribution par appareil. Donc,  
17 supposons, par exemple, que j'ai un appareil qui  
18 consomme six cents mètres cubes (600 m<sup>3</sup>) estimés,  
19 par année. Ce six cent mètres cubes-là (600 m<sup>3</sup>)  
20 estimé, on va calculer son revenu de distribution,  
21 admettons à vingt-sept sous (0,27 \$) pendant cinq  
22 (5) ans, ça donne à peu près huit cents dollars  
23 (800 \$), je donne huit cents dollars (800 \$) d'aide  
24 financière.

25 Ce qui veut dire que pour s'assurer si le

1 programme est rentable, bien il faut s'assurer que  
2 le client va consommer à peu près six cents mètres  
3 cubes (600 m3) pendant à peu près cinq (5) ans.  
4 Donc, nécessairement, l'analyse de rentabilité  
5 nécessite du temps. Je ne peux pas la faire à court  
6 terme.

7 Ce que je peux faire, par contre, c'est  
8 évoluer dans mon analyse parce que l'analyse de  
9 rentabilité que je dois faire, elle doit, en  
10 réalité, tenir compte de trois éléments: le volume  
11 ajouté du consommateur, la constance du volume dans  
12 le temps puis la durée que ce volume-là va être.

13 Donc, je reprends mon exemple de six cents  
14 mètres cubes (600 m3). Si je consomme six cents  
15 mètres cubes (600 m3) pendant cinq (5) ans, j'ai  
16 mon retour sur investissement, je peux considérer  
17 mon projet rentable. Je ne peux pas vous dire à  
18 combien encore. Il va tu procéder pendant dix (10)  
19 ans, quinze (15) ans, vingt (20) ans? Mais au moins  
20 j'ai mon retour sur investissement.

21 S'il consomme cinq cents mètres cubes  
22 (500 m3), il est peut-être encore rentable, mon  
23 projet. S'il conserve l'équipement pendant dix (10)  
24 ans, mon projet est toujours rentable malgré tout.  
25 Donc, ça prend une certaine période de temps pour y

1 arriver.

2 La même chose, si j'ai une certaine  
3 variabilité, prenons un chauffe-piscine, j'ai un  
4 trois mille mètres cubes (3 000 m<sup>3</sup>) une année puis  
5 deux cents (200 m<sup>3</sup>) dans l'autre. Au total, sur mon  
6 cinq (5) ans ou huit (8) ans, je peux peut-être le  
7 rendre rentable, mon programme. Pas le rendre  
8 rentable, mais plutôt le considérer rentable, le  
9 programme.

10 Donc, j'ai trois éléments que je dois  
11 vérifier, le volume, la constance et la durée.

12 Avec la fermeture de deux mille dix-sept  
13 (2017), ce qu'on a pu faire, c'est de démontrer  
14 qu'il y avait un effet à la hausse sur les volumes.  
15 On n'est pas capable de dire combien, mais on est  
16 capable de dire qu'il y en a un. Deux mille dix-  
17 huit (2018), on va commencer; deux mille dix-neuf  
18 (2019), on va commencer à être beaucoup plus proche  
19 de venir dire c'est quoi les volumes qui sont  
20 associés à différents équipements. Pas tous, mais  
21 au moins certains. Et par la suite, on va pouvoir  
22 commencer à évaluer davantage les éléments de  
23 constance et les éléments de temps.

24 Donc, lorsqu'on se fait servir certaines  
25 critiques à l'effet qu'on doit éliminer les

1 programmes commerciaux sur la base que l'analyse de  
2 rentabilité n'est pas complète, bien, simplement  
3 c'est parce que ce n'est pas possible de faire  
4 l'analyse de la rentabilité aujourd'hui. Donc, on  
5 fait les étapes en continu. On est capable  
6 d'évaluer qu'il y a un effet positif. Bientôt, on  
7 va être capable d'évaluer l'ampleur par équipement.  
8 Par la suite, la constance et la durée et là, on  
9 pourra y arriver. Ce qui veut dire que ça prend au  
10 moins cinq (5) à six (6) ans à partir du premier  
11 client. Et par dessus ça, bien, ça prend un certain  
12 nombre de clients, statistiquement parlant là, pour  
13 être capable d'arriver à quelque chose. Ce qui veut  
14 dire qu'à chaque année, on va être capable de se  
15 rassurer davantage que c'est dans le bon sens, mais  
16 on ne sera pas capable de dire que ça l'est  
17 automatiquement puisque ça va prendre beaucoup plus  
18 de temps pour ça. Donc, c'est comme ça qu'on est en  
19 train d'évaluer le programme, et je pense que ça  
20 permet là, ultimement, de suivre l'évolution.

21 Q. [5] Merci. Dans le cadre de sa preuve écrite,  
22 Stratégie énergétique AQLPA semble soutenir la  
23 position voulant que les programmes commerciaux  
24 dans le domaine du gaz naturel devraient être  
25 sacrifiés en raison de l'incapacité de Hydro-Québec

1 d'utiliser ses surplus d'approvisionnement. Quelle  
2 est la position de Gazifère, à cet égard?

3 R. Gazifère considère qu'une telle position, si elle  
4 était retenue, pourrait faire en sorte de favoriser  
5 un Distributeur, le Distributeur d'électricité, au  
6 détriment d'autres distributeurs. Et, dans ce cas-  
7 ci, bien entendu, particulièrement Gazifère.

8 (13 h 53)

9 Quant à nous, une telle décision sur la  
10 base de cet argument ferait en sorte de, j'essaie  
11 d'utiliser le bon mot, ferait en sorte de ne pas  
12 reconnaître les éléments de concurrence qu'on doit  
13 avoir dans le marché.

14 Le marché, c'est un marché de concurrence  
15 qu'on a entre les sources d'énergie et  
16 l'électricité n'est pas le seul concurrent que  
17 Gazifère a. Il y a les propaniers, il y a les gens  
18 de l'huile, il y a le bois, il y a la géothermie,  
19 le solaire, il y a d'autres sources d'énergie qui  
20 sont en concurrence avec le gaz naturel.

21 Le gaz naturel, et heureusement pour  
22 certains et malheureusement pour d'autres, est  
23 réglementé par la Régie de l'énergie. S'il advenait  
24 par exemple que la Régie venait empêcher le  
25 Distributeur d'avoir accès à certains programmes

1            commerciaux pour ses besoins pour son  
2            développement, bien ce serait venir lui amputer une  
3            capacité de concurrencer les autres sources  
4            d'énergie qui, quant à nous, va à l'encontre des  
5            objectifs de la concurrence interénergie. Non  
6            seulement avec Hydro-Québec, mais également avec  
7            les autres sources d'énergie.

8                            Donc, quant à nous, c'est quelque chose  
9            qui, sur ce principe de la concurrence entre les  
10           sources d'énergie, ne peut être retenu par la  
11           Régie.

12    Q. **[6]** Merci beaucoup, Monsieur Trahan. Je n'ai plus  
13           de questions pour monsieur Trahan, alors il est  
14           disponible pour les questions de la Régie.

15           LE PRÉSIDENT :

16           Merci, Maître Georgescu. Alors, selon le calendrier  
17           annoncé, vous avez besoin d'un peu de temps, Maître  
18           Cadrin?

19           Me STEVE CADRIN :

20           Juste une petite minute, si vous permettez.

21           LE PRÉSIDENT :

22           Oui. Allez-y.

23           CONTRE-INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :

24    Q. **[7]** Alors, bonjour. Maître Steve Cadrin pour  
25           l'ACEFO. Bonjour à la Régie. Bonjour également à

1           notre témoin vedette aujourd'hui, Monsieur Trahan,  
2           seul dans la boîte.

3           R. En solo, ce qu'on me disait tantôt.

4           Q. **[8]** La force de travail réglementaire, c'est vous.  
5           Alors, bonjour. Alors, effectivement, nous sommes  
6           beaucoup plus intimes que dans d'autres dossiers à  
7           la Régie, cette semaine, notamment. Alors, je vais  
8           me permettre peut-être de vous poser des questions  
9           de façon très intime et peut-être être un petit peu  
10          plus long dans le préambule. Puis vous, je vous  
11          invite à me corriger en cours de route sans  
12          problème. Très peu de questions quand même. Je vous  
13          encourage, Monsieur le Président. Je sais que vous  
14          me regardez du coin de l'oeil puis vous ne voulez  
15          pas que ce soit trop long, alors je... Une phrase  
16          que vous avez dite à quelques reprises dans un  
17          autre dossier.

18                       Alors, reconduction des programmes  
19          commerciaux, vous venez d'en parler il y a quelques  
20          instants, approuvés à titre de projets pilotes dans  
21          la décision D-2016-014, commençons par ça. Alors,  
22          projets pilotes, à l'époque, autorisés.

23                       Je vous lis la question telle qu'elle est  
24          formulée par mon analyste puis on pourra avoir la  
25          discussion par la suite avec l'échange puis avec ce

1 que vous venez de dire également.

2 Alors, dans sa décision D-2018-134 dans la  
3 phase 2, là, du vingt-cinq (25) septembre deux  
4 mille dix-huit (2018), puis ça concluait, dans le  
5 fond, la phase 2 du présent dossier, aux  
6 paragraphes 144 et 150, la Régie convenait  
7 d'attendre des suivis qui seront déposés par  
8 Gazifère en dossier de fermeture deux mille dix-  
9 huit (2018) concernant les programmes de  
10 diversification dans le secteur résidentiel et le  
11 programme qui s'adresse aux immeubles  
12 multilogements.

13 Pour ce qui est du programme destiné au  
14 secteur commercial, il n'y a toujours aucun projet  
15 après plus de deux ans, près de trois ans  
16 maintenant, et donc aucun élément de suivi qui soit  
17 soumis et, conséquemment, rien à examiner. Et on  
18 parle ici du paragraphe 140 de cette même décision  
19 D-2018-134 que vous devez bien connaître.

20 Dans la présente phase 3 du présent  
21 dossier, vous demandez la reconduction des trois  
22 programmes pour les années deux mille dix-neuf  
23 (2019) et deux mille vingt (2020) immédiatement. Et  
24 là tout à l'heure vous avez parlé de mettre fin aux  
25 programmes, alors je ne suis pas certain que



1 c'était peut-être la question qui était demandée  
2 par certains intervenants. Je ne sais pas si  
3 c'est... Est-ce que vous faites référence à notre  
4 preuve? Mais, en bref, voici la question :

5 En l'absence de résultats substantiels et  
6 de données suffisantes pour apprécier la  
7 rentabilité de ces programmes, qu'est-ce qui  
8 justifierait la reconduction des trois programmes  
9 tout de suite pour les deux années?

10 Puis je vous suggérerai tout de suite la  
11 deuxième question, qui est peut-être une partie de  
12 la réponse :

13 Est-ce que ça ne serait pas plus prudent,  
14 d'un point de vue réglementaire de les reconduire  
15 seulement de façon provisoire en attendant le suivi  
16 qui sera déposé en dossier de fermeture pour  
17 l'année deux mille dix-huit (2018) par Gazifère? Ce  
18 qui est notre proposition, par ailleurs. Ça change  
19 quoi en quelques instants? Si je peux résumer.

20 (13 h 59)

21 R. La première des choses, c'est une question de  
22 principe. Deuxième des choses, je vais y revenir,  
23 je veux simplement énumérer puis je vais  
24 contextualiser par la suite. Il y a une question  
25 de, je vais dire, juste valeur marchande ou

1 d'efforts requis ou de dollars investis à l'analyse  
2 des programmes commerciaux. Ça également ça a un  
3 effet qu'il faut avoir en tête.

4 Alors, question de principes, on propose  
5 cette année un dossier tarifaire sur deux ans. Il y  
6 a eu plusieurs demandes de traiter plusieurs sujets  
7 sur la base annuelle. On essaie de déshabiller le  
8 projet de faire un dossier tarifaire sur deux (2)  
9 ans. Je vous suggère que, de principes, je tiens à  
10 ce que ça soit un dossier qui soit évalué sur deux  
11 (2) ans.

12 Je vais rajouter un troisième (3e) volet à  
13 cet élément-là, qui va être le temps. Donc, je vais  
14 le traiter tout de suite, puis ensuite je vais  
15 rentrer dans ce que j'ai nommé tantôt, l'élément  
16 coûts-bénéfices, le temps. Je vous ai mentionné  
17 que, de toute manière, ça prenait plusieurs années  
18 avant d'avoir une vision complète de la  
19 rentabilité. Ce qu'on a réussi à démontrer en deux  
20 mille dix-sept (2017), c'est-à-dire avec la  
21 fermeture de deux mille dix-sept (2017), ce qui  
22 veut dire en deux mille dix-huit (2018),  
23 pratiquement il y a, à peine, quelques mois, on a  
24 démontré qu'il y avait une valeur, pas une valeur  
25 mais plutôt un ajout de charges. Je ne suis pas

1 capable de déterminer encore l'ampleur de l'ajout  
2 de charges puisqu'on n'a pas encore suffisamment de  
3 participants par types de programmes. On arrive  
4 maintenant à cette étape-là au point de vue de  
5 certains appareils, dans les programmes  
6 résidentiels. On commence à avoir aussi de  
7 l'historique et c'est un programme qui va être  
8 emmené à être ajusté. On travaille, par exemple,  
9 avec des entrepreneurs où le programme commercial  
10 ne s'applique pas de la même chose que lorsque  
11 c'est déjà avec un consommateur final. Donc, il y a  
12 des informations qu'on commence à recueillir, qui  
13 vont nous permettre de faire évoluer le programme.  
14 Donc, le temps et également du fait que, même si on  
15 le faisait en deux mille dix-huit (2018), on ne  
16 pourra pas répondre à l'analyse de rentabilité  
17 puisqu'il va manquer encore la constance et le  
18 temps, comme je l'ai mentionné précédemment.

19 Maintenant, au niveau analyse coûts  
20 bénéfiques, si on regarde l'ampleur des débats qu'on  
21 a sur les programmes commerciaux, au cours des  
22 dernières années. Si on regarde le coût associé au  
23 traitement réglementaire des programmes  
24 commerciaux, on peut, à un moment donné se  
25 questionner à savoir si on doit en traiter aussi

1 profondément que ça, à toutes les instances. On l'a  
2 dans les dossiers de fermeture, on l'a dans le  
3 dossier tarifaire. On parle de soixante-quinze  
4 mille dollars (75 000 \$) d'investissements au cours  
5 de l'année deux mille dix-sept (2017), à peu près.  
6 Quand on regarde les frais réglementaires associés  
7 au traitement des programmes commerciaux, à un  
8 moment donné il faut aussi y aller avec une  
9 question de jugement.

10 Et je vais faire ici un aparté plus  
11 important. J'avais glissé un mot à mes procureurs,  
12 on m'a dit : « On n'en a pas besoin. » mais je vais  
13 le faire maintenant. Gazifère, c'est une PME.

14 Q. [9] Il faut toujours écouter nos procureurs.

15 R. Ah! Oui, on finit toujours par s'entendre, à la  
16 fin. Gazifère, c'est une PME. On ne se développe  
17 pas comme les autres et on ne peut pas le faire. Et  
18 ce n'est pas ici de dire qu'on est petit, qu'on  
19 n'est pas capable. C'est quand tu es une PME, tu ne  
20 peux pas tout faire à la vitesse que tu veux. Vous  
21 savez, dans les prochaines années, on va avoir le  
22 gaz naturel renouvelable à développer. Énergir a  
23 avancé beaucoup. Ils ont été capables de prendre  
24 des ressources, eux, les mettre là-dessus puis  
25 travailler sur le gaz naturel renouvelable pendant

1 des mois, des années, sans même que la « business »  
2 en souffre. Chez nous, ce n'est pas possible de  
3 faire ces choses-là, on n'a pas ces ressources-là.

4 Donc, lorsqu'il arrive une embûche, dans le  
5 cours normal des choses. Un employé qui tombe  
6 malade, bien il y a un service qui tombe, pouf, au  
7 ralenti de manière importante. On pourrait régler  
8 ça. Bien oui, on pourrait régler ça, on va doubler  
9 le nombre de ressources chez Gazifère puis on va  
10 avoir moins de risques de tomber puis ça va être  
11 plus facile. Mais on n'a pas cette vitesse-là  
12 d'action.

13 Lorsqu'on analyse les dossiers de Gazifère,  
14 lorsqu'on regarde les résultats des, par exemple,  
15 des programmes commerciaux, bien, il ne faut pas  
16 s'attendre à des phénomènes de masse comme on peut  
17 retrouver chez les autres grands distributeurs qui  
18 ont deux mille quatre cents (2 400), vingt mille  
19 (20 000) employés. On n'a même pas encore atteint  
20 le cent (100) employés chez Gazifère.

21 Donc, il faut avoir cette vision-là où  
22 l'analyse qu'on doit faire des dossiers de  
23 Gazifère, se fasse sur la base qu'on analyse une  
24 PME. On dit souvent, on se dit : « On est un petit  
25 poisson dans le gros bocal puis il y a des gros

1 requins, puis c'est dur pour nous-autres de se  
2 faire voir. » Puis c'est correct là, je veux dire,  
3 c'est notre réalité, il n'y a pas de malheur à ça.  
4 Mais il ne faut pas s'attendre, par ailleurs, que  
5 les résultats soient les mêmes, que la vitesse  
6 d'action soit la même que dans les autres.

7 Et alors, si je reviens à votre question,  
8 pourquoi? Bien. C'est pour toutes ces raisons-là.  
9 Ça prend du temps pour faire l'analyse de  
10 rentabilité. Quand bien même qu'on attendrait deux  
11 mille dix-huit (2018), on n'aura pas tous les  
12 paramètres.

13 L'autre élément. On met en place un système  
14 réglementaire sur deux (2) ans. Pourquoi? Pour  
15 faciliter et réduire les coûts réglementaires  
16 associés à un petit Distributeur. Numéro 3, on est  
17 un type PME chez Gazifère, on a besoin de temps  
18 pour accomplir nos choses. Puis de temps en temps,  
19 on peut s'enfarger, puis au lieu de prendre des  
20 décisions intempestives qui mènent à des fiascos,  
21 on va préférer mettre une pause sur certaines  
22 choses pour être capable de les faire correctement  
23 le temps venu.

24 Puis quand on prend tous ces éléments-là,  
25 il n'y a rien qui milite, quant à moi, à revenir

1 sur un débat, l'année prochaine, qui va encore une  
2 fois, tout simplement, emmener une charge  
3 réglementaire, quant à nous disproportionnée par  
4 rapport aux coûts associés au programme commercial.  
5 (14 h 04)

6 Q. [10] Je vais commencer par la fin de votre réponse.  
7 Essentiellement, vous parlez de l'année prochaine.  
8 Ce que, nous, on vous a suggéré dans notre preuve,  
9 puis je réfère ici à la page 6, c'est que ça  
10 serait, cette décision d'autoriser pour les deux  
11 prochaines années, on a dit d'abord autorisons-le  
12 provisoirement en deux mille dix-neuf (2019), ça  
13 règle le cas deux mille dix-neuf (2019) qui est à  
14 notre porte, et reparlons-nous en Phase 5 du  
15 présent dossier une fois que vos suivis auront été  
16 déposés, question de nous donner un meilleur  
17 éclairage, éclairage, que vous, comme vous me  
18 l'expliquez en ce moment, prend un certain temps  
19 compte tenu de tout ce que vous avez dit, qu'on ne  
20 reprendra pas ensemble.

21 Alors, la proposition n'est pas de le  
22 regarder l'année prochaine, mais peut-être que  
23 l'année prochaine, dans la vraie vie calendrier  
24 peut-être, mais je pense que vous vouliez dire dans  
25 un autre contexte.

1                   Moi, je parle de la Phase 5 du présent  
2 dossier, après le dépôt de vos suivis. Est-ce qu'il  
3 y a un malheur à ça quelconque aujourd'hui qui nous  
4 empêche de faire un exercice plus éclairé, même si  
5 vous me dites, je ne pense pas que je vais être  
6 meilleur finalement pour vous donner la rentabilité  
7 correcte de ce programme-là avec le suivi deux  
8 mille dix-huit (2018)?

9 R. Sincèrement je n'ai rien à ajouter à ce que j'ai  
10 dit plus tôt.

11 Q. **[11]** Il y a donc un malheur à ça?

12 R. Il y a un malheur. Le malheur, c'est le poids  
13 disproportionné des coûts réglementaires associés à  
14 un programme qui a peu de coûts. L'analyse de  
15 rentabilité, elle est en vigueur. Je vous  
16 comprendrais si Gazifère ne faisait rien. Au  
17 contraire, on a monté une analyse qui m'apparaît  
18 simple. Parce que ça aussi c'est un défi. On avait  
19 imaginé initialement même à mettre des sous-  
20 compteurs pour évaluer la consommation d'un  
21 barbecue. T'sais, ça allait loin. Ça fait qu'on a  
22 ramené ça. On a trouvé une solution méthodologique  
23 simple, relativement efficace qui nous permet  
24 d'avancer tranquillement là-dessus.

25                   Je reviens à ce que je disais tantôt. Même



1 deux ans, on n'aura pas encore la vision claire.  
2 Les coûts sont relativement limités. On a un  
3 objectif de principe de faire le dossier tarifaire  
4 sur deux ans. Moi, je ne vois rien là-dedans qui  
5 milite au fait qu'on doit avoir des coûts  
6 réglementaires qui vont être à peu près « égal » au  
7 coût du programme dans un an juste pour voir si on  
8 a un suivi qui est relativement meilleur.

9 Par ailleurs, le suivi va être présent. Il  
10 n'y a pas de problème. Le suivi va être en dossier  
11 de fermeture deux mille dix-huit (2018). Le dossier  
12 de fermeture deux mille dix-huit (2018), la Phase  
13 5, si on suit votre logique, nécessiterait à ce  
14 moment-là une analyse et un report dans la Phase 6  
15 pour déterminer si on veut faire un ajout. Parce  
16 que, là, nécessairement, il y a les coûts qui vont  
17 changer, les budgets vont changer, le dossier  
18 tarifaire va changer. Et, là, tout le « pataclan »  
19 repart. Pour nous, il y a plusieurs éléments  
20 négatifs là-dedans. Moi, je ne pense pas que c'est  
21 très problématique de permettre la joute au deux  
22 ans. Est-ce qu'il y a un gros malheur? La Terre  
23 n'arrêtera pas de tourner, là. On s'entend. C'est  
24 juste de rendre le processus plus efficient, plus  
25 fonctionnel puis nous permettre d'atteindre les

1 différents objectifs en cours de route.

2 Q. [12] Merci pour votre réponse. Maintenant, toujours  
3 dans ce même sujet, les programmes commerciaux.  
4 Parlons un peu du traitement comptable. Vous avez  
5 vu peut-être de notre mémoire certains commentaires  
6 relativement au traitement comptable. On  
7 s'interroge tout simplement sur les principes  
8 réglementaires qui vous guident dans cette  
9 démarche-là puis les montants d'argent sont  
10 effectivement infimes même presque à la rigueur,  
11 vous allez me dire.

12 Et l'exemple vient... Puis je prendrai  
13 l'exemple, et le montant est petit, mais la  
14 question est plus sur le principe, la DDR numéro 3  
15 de l'ACEFO, qui est la pièce B-0151. Et dans la  
16 série de questions qui vous est posée, j'irais à la  
17 question 1.5. Vous n'avez peut-être pas besoin de  
18 vous y rendre. Vous allez probablement vous en  
19 souvenir pas mal par coeur. Mais pour  
20 contextualiser la question, la réponse est la  
21 suivante :

22 Le montant de 5000 \$ prévu au budget  
23 est amorti sur cinq années, soit  
24 l'équivalent de 1000 \$ par année.  
25 Gazifère utilise le concept de la

1 mi-année dans l'élaboration de son  
2 budget. En prenant par exemple l'année  
3 2017, comme le montant budgété n'a pas  
4 été dépensé, cela a eu pour effet,  
5 toutes choses étant égales par  
6 ailleurs, de créer un trop-perçu de  
7 500 \$. Considérant que la moitié de ce  
8 trop-perçu a été retournée aux clients  
9 via le mode de partage en fin d'année,  
10 c'est donc dire qu'un trop-perçu de  
11 250 \$...

12 l'autre moitié,

13 ... a été conservé par Gazifère.

14 Sur le plan du principe tout simplement, là on  
15 parle de deux cent cinquante dollars (250 \$), c'est  
16 plus facile, est-ce que c'est parce que c'est un  
17 petit montant que vous le traitez de cette façon-là  
18 ou si c'est un plus gros montant d'un budget  
19 autorisé plus important, vous auriez la même vision  
20 d'un budget qui n'a pas été dépensé ou pour lequel  
21 vous avez choisi de prioriser autre chose, par  
22 exemple, comme vous l'expliquiez tantôt dans votre  
23 témoignage principal, est-ce que vous auriez cette  
24 même vision-là?

25 R. Je voyais ma procureure sourciller.

1 Q. [13] Elle faisait de l'exercice.

2 (14 h 08)

3 R. Écoutez, personnellement, vous savez, lorsqu'on  
4 remplace un budget, le budget est soumis à la Régie  
5 et il y a un objectif de proposer un budget le plus  
6 réaliste possible. Lorsqu'il y a des écarts pour  
7 tout élément de coût, par rapport à ce qui est  
8 budgété et ce qui arrive, bien nécessairement il  
9 est traité. Dans certains cas, il va être traité  
10 dans un compte de frais reportés ou on appelle ça  
11 un compte d'écart dans ce cas-ci, donc via un  
12 compte d'écart. Et dans l'autre cas, c'est  
13 simplement ça fait partie du « business as usual »  
14 pour l'entreprise.

15 Alors, une fois ça dit, qu'est-ce qui  
16 milite pour aller vers un compte de frais reportés?  
17 Habituellement, c'est quelque chose qui est hors du  
18 contrôle du Distributeur, stabilisation de la  
19 température, gaz perdu. Ou, on s'en va vers des  
20 situations particulières, par exemple, un projet de  
21 plus de quatre cent cinquante mille dollars  
22 (450 000 \$) ou encore d'autres éléments de coûts  
23 qui pourraient avoir un impact important chez le  
24 Distributeur.

25 Vous remarquerez par exemple qu'on a un

1 compte de frais reportés ou un compte d'écart, mais  
2 dans ce cas-ci, il est les deux, et frais reportés  
3 et écart, sur les frais réglementaires chez  
4 Gazifère puisque, à la petitesse de Gazifère, les  
5 frais réglementaires peuvent avoir un impact majeur  
6 sur le rendement de l'actionnaire.

7 Or, dans le cadre des programmes  
8 commerciaux, les montants qui sont en jeux sont  
9 petits. Gazifère a tout intérêt à les dépenser  
10 puisque ça fait partie de notre entreprise de faire  
11 ce travail-là. J'ai un intérêt manifeste à le  
12 dépenser puisque si je le dépense, il va rentrer  
13 dans ma base tarifaire à titre de frais reportés.  
14 Donc, le cinq mille dollars (5 000 \$) va rentrer  
15 dans ma base tarifaire et donc va me rapporter du  
16 bénéfice net. Alors, il n'y a rien qui fait en  
17 sorte que je ne le fais pas.

18 Si je ne le fais pas, c'est parce que j'ai  
19 un empêchement de le faire et je fais donc un choix  
20 de ne pas le dépenser. Conséquemment, pour moi, il  
21 n'y a pas de critère qui l'amène à dire ces sous-là  
22 devraient normalement aller dans un compte de frais  
23 reportés.

24 Cela étant dit, lorsqu'on est dans cet  
25 état-là, arrive un autre élément, je pense, que

1 de... pas nécessairement de principe, mais  
2 d'appréciation qu'on doit faire, c'est l'ampleur.  
3 Est-ce que, par exemple, l'ampleur de l'écart fait  
4 en sorte que ça devient déraisonnable de ne pas  
5 mettre un compte de frais reportés?

6 Bien, je vous suggère que c'est pas le cas.  
7 Si demain matin on mettait des millions de dollars  
8 ou des centaines de millier de dollars dans le  
9 compte... dans le programme commercial, je vous  
10 dirais, oui, je vous comprendrais.

11 Aujourd'hui, on met cinq mille dollars  
12 (5 000 \$), mais on s'entend bien que chez nous, la  
13 journée que ça peut partir, ça peut bien  
14 représenter vingt mille (20 000 \$), cinquante mille  
15 (50 000 \$), soixante-quinze mille dollars  
16 (75 000 \$), on ne sait pas comment ça va  
17 représenter dans la vérité, on ne l'a jamais passé.

18 Les programmes commerciaux, là, c'est  
19 large. Ça va de la petite binerie avec sa friteuse  
20 jusqu'à un client qui peut consommer deux, trois  
21 millions de mètres cubes (2-3 M/m3) par année.  
22 Donc, l'ajout d'un équipement peut avoir une  
23 représentation relativement importante sur le coût.

24 Alors, si on regarde ça, après ça il faut  
25 se poser la question : est-ce que c'est raisonnable

1 le budget que Gazifère propose? Un budget de cinq  
2 mille dollars (5 000 \$), quand on regarde l'impact  
3 de deux cent cinquante dollars (250 \$) dans le pire  
4 des cas qui seraient, entre guillemets, un coût  
5 supporté par les clients inutilement puisque le  
6 programme n'a pas fait son erre d'aller. Bien, ça  
7 ne m'apparaît pas que c'est déraisonnable et je  
8 pense que le traitement réglementaire va coûter  
9 plus cher que l'écart qu'on retrouve là.

10 Q. **[14]** Merci pour votre réponse. Maintenant, je vais  
11 parler de l'utilisation d'un nouveau facteur pour  
12 établir la valeur calorifique du gaz naturel, si  
13 vous me le permettez. Et je veux vous lire  
14 également la question telle qu'elle se présente.

15 Concernant la proposition de Gazifère  
16 visant l'utilisation d'un nouveau facteur pour  
17 établir le pouvoir calorifique du gaz naturel, à la  
18 pièce B-131, l'ACEFO avait exprimé trois  
19 préoccupations dans sa preuve. Les réponses de  
20 Gazifère, Enbridge, sur ce sujet aux questions  
21 posées dans la DDR numéro 3 de l'ACEFO, ont  
22 satisfait l'ACEFO.

23 Certaines interrogations persistent  
24 concernant la deuxième préoccupation exprimée par  
25 l'ACEFO qui se résumait ainsi :

1                                   Vérifier si le remplacement du facteur  
2                                   actuel...

3           Je vous laisse aller peut-être à la pièce.

4   R. Redonnez la page, rapidement.

5   Q. **[15]** Oui. Page 7 de la preuve de l'ACEFO.

6   R. J'y suis. Merci.

7   Q. **[16]** C'est bon. Alors, je vous lis le passage  
8           pertinent, donc la deuxième préoccupation sur  
9           laquelle on voudrait discuter :

10                                  Vérifier si le remplacement du facteur  
11                                  actuel par le nouveau facteur proposé  
12                                  a une incidence sur les prévisions des  
13                                  ventes et des approvisionnements  
14                                  requis et, dans l'affirmative, si des  
15                                  ajustements de ces prévisions seraient  
16                                  nécessaires;

17           (14 h 13)

18                                  Là ici, c'est peut-être des questions de  
19           validation de notre compréhension. Alors, ne vous  
20           gênez pas pour nous expliquer plus longuement s'il  
21           le faut. Alors, l'ACEFO comprend des réponses de  
22           Enbridge que, rétroactivement, si un écart  
23           volumétrique devait avoir résulté de l'utilisation  
24           par Gazifère lors de ses prévisions, d'un pouvoir  
25           calorifique inférieur au pouvoir calorifique réel



1 du gaz naturel, cela n'a pas eu d'incidences  
2 tarifaires puisque cet écart a été capté et  
3 compensé par le compte d'écart du coût du gaz. Est-  
4 ce correct de dire ça?

5 R. Tout à fait.

6 Q. **[17]** Mais...

7 R. Puis ce compte d'écart de coût de gaz est, voyons,  
8 pas retransmis mais est disposé vers les clients,  
9 que ce soit positif ou négatif, dépendamment du  
10 côté où il tombera.

11 Q. **[18]** Parfait.

12 R. Ce sont les liquidations qu'on retrouve, excusez-  
13 moi.

14 Q. **[19]** Je m'excuse, c'est parce qu'à chaque fois vous  
15 avez l'air d'avoir terminé.

16 R. Oui, moi aussi mais j'ai... Je m'attendais pas à en  
17 avoir en réalité sur ça, ça fait que ça me prend  
18 quelques secondes pour y revenir.

19 Q. **[20]** Allez-y.

20 R. Mais c'est disposé habituellement au mois d'octobre  
21 dans les mises à jour tarifaires trimestrielles.

22 Q. **[21]** Maintenant que notre compréhension est  
23 confirmée avec explications, merci.

24 Maintenant, sur une base prospective, la  
25 précision des prévisions de volume de ventes faite

1 par Gazifère devrait être améliorée du fait que le  
2 pouvoir calorifique du gaz naturel utilisé est plus  
3 proche de son niveau réel, est-ce exact?

4 R. Non, puisque le volume de gaz consommé par les  
5 consommateurs, ce qui est prévu d'être consommé,  
6 c'est, comment je pourrais dire ça, sa valeur  
7 calorifique stable. Autrement dit, on ne calcule  
8 pas le gaz naturel qui sera consommé par un  
9 consommateur sur la base du pouvoir calorifique qui  
10 va nous être vendu de l'autre côté puisqu'on le  
11 ramène à un pouvoir calorifique égal, peu importe  
12 l'année, autrement dit.

13 Donc, moi quand je regarde mon volume de  
14 gaz, je ne regarde pas le volume avec la valeur  
15 calorifique réelle ou « prespectif » mais je le  
16 prends sur une valeur calorifique stabilisée qui  
17 est le fameux trente-sept quatre-vingt-neuf (37,89)  
18 qu'on voyait dans les conditions de service et  
19 tarifs, c'est celui-là qu'on va utiliser alors que  
20 le facteur calorifique qu'on utilise ici c'est le  
21 facteur calorifique qu'on utilise pour acheter le  
22 gaz naturel à la porte de la franchise. Donc, ça  
23 n'a aucune incidence sur la prévision des ventes.

24 Q. [22] Merci de vos explications, ça a éliminé  
25 quelques questions que nous avons. Alors, la bonne

1 nouvelle du jour c'est que nous avons terminé.

2 R. Je peux peut-être donner le principe, si vous  
3 voulez. Je sais pas si c'est bien compris mais  
4 c'est simplement que...

5 Q. **[23]** Bien, prenez le temps de nous l'expliquer  
6 comme il faut pour pas qu'on se trompe dans notre  
7 preuve dans quelques instants.

8 R. En remettant à trente-sept quatre-vingt-neuf  
9 (37,89), ce qu'on fait c'est qu'on s'assure  
10 ultimement, par exemple, si j'ai un million de  
11 mètres cubes (1 M m<sup>3</sup>) de prévus au tarif 9, bien si  
12 mon pouvoir calorifique est plus élevé, je ne  
13 vendrai plus un million de mètres cubes (1 M m<sup>3</sup>) à  
14 mon client, je vais y vendre neuf cent cinquante  
15 mille mètres cubes (950 000 m<sup>3</sup>) à mon client. Donc,  
16 il va me manquer des revenus de distribution par  
17 rapport à ce que j'ai prévu.

18 C'est pour ça qu'on vient toujours remettre  
19 à trente-sept quatre-vingt-neuf (37,89) le volume  
20 de gaz. Ça fait que moi, ma prévision, c'est après,  
21 c'est pas avant.

22 Q. **[24]** Je m'excuse, je vous ai fait une fausse joie,  
23 j'ai oublié de tourner la page, il y avait une  
24 autre question sur un autre sujet. Ça va être  
25 court. Mais j'ai quand même éliminé quelques

1 questions, je vous le confirme.

2 Alors, processus pour la révision de la  
3 méthode d'élaboration du plan de développement.

4 Alors, l'ACEFO a exprimé son point de vue à l'effet  
5 que les questions concernant la révision de la  
6 méthode d'élaboration du plan de développement, et  
7 je cite ici :

8 Devraient être examinées beaucoup plus  
9 hâtivement et l'échéancier proposé  
10 devrait être significativement  
11 devancé.

12 C'est dans la preuve de l'ACEFO, donc à la page 9 .

13 En réponse à la question 3.1 de la DDR  
14 numéro 3 de l'ACEFO à la pièce B-0151, vous avez  
15 indiqué :

16 Gazifère n'est pas disposée à  
17 entreprendre ce processus de manière  
18 plus hâtive. Gazifère considère que le  
19 traitement de cette question, tel que  
20 proposé, permettra d'assurer une  
21 préparation adéquate des séances de  
22 travail ainsi que la prise en compte  
23 des résultats dans le cadre du  
24 prochain dossier tarifaire, soit celui  
25 de 2021.

1 Selon ce que vous proposez actuellement.

2 Alors question, qu'est-ce qui empêche  
3 exactement Gazifère d'amorcer ce processus de  
4 réflexion et de consultation plus hâtivement, dans  
5 un premier temps.

6 R. J'essaie de le dire gentiment ou de manière  
7 différente...

8 Q. **[25]** Dites-le crûment, il n'y a pas de problème.

9 R. Peut-être pas crûment mais, ultimement, on revient  
10 toujours au phénomène PME. Vous savez, il n'y a pas  
11 longtemps, chez Gazifère, j'étais le seul  
12 représentant et responsable des affaires  
13 réglementaires. On est rendus avec une équipe, on  
14 est maintenant trois à s'occuper des affaires  
15 réglementaires, marché du carbone, efficacité  
16 énergétique, relations intergouvernementales. Chez  
17 Gazifère, lorsqu'on porte un chapeau on le porte de  
18 manière très large donc il y a des priorités qui  
19 doivent être faites et on doit travailler pour y  
20 arriver.

21 (14 h 18)

22 On a des jeunes ressources qui sont  
23 arrivées au bureau; donc l'objectif est également  
24 de monter de la relève parce qu'une des  
25 problématiques qu'on a dans une entreprise comme

1 chez nous, c'est de pas avoir suffisamment de  
2 relève.

3 Alors, pour permettre à des gens de pouvoir  
4 prendre la relève, il faut que ces gens-là soient  
5 capables de travailler. Donc, s'ils font juste  
6 suivre, ils n'apprennent pas. Il faut qu'ils  
7 prennent du temps pour travailler, pour être  
8 capables de se préparer et de prendre leur place  
9 dans les dossiers. Ça, c'est un des éléments.

10 Le deuxième élément c'est qu'on n'a pas que  
11 ça. J'ai parlé tantôt du gaz naturel renouvelable.  
12 Ma priorité, j'ai un règlement qui me pend au bout  
13 du nez, où est-ce que je devrais probablement avoir  
14 un pour cent (1 %) de gaz naturel renouvelable au  
15 premier (1er) janvier vingt vingt (2020). Ça  
16 devient une priorité pour moi qui dépasse le plan  
17 de développement qui est fonctionnel depuis  
18 plusieurs années.

19 Alors, si on revient un petit peu en  
20 arrière, pourquoi Gazifère a proposé de revoir le  
21 plan de développement? Parce qu'on s'est aperçus  
22 que dans le plan de développement, il y avait des  
23 éléments qui fonctionnaient mal, ce qui veut pas  
24 dire que le plan de développement est erroné mais,  
25 simplement, qu'il n'est pas nécessairement up to

1 date.

2 Les modalités, la mise en place du plan de  
3 développement sont relativement vieilles, elles  
4 n'ont pas été dépoussiérées.

5 (14 h 20)

6 Un des exemples qu'on donnait, à titre  
7 d'exemple - ça fait exemple deux fois, en tout cas  
8 - un des exemples qu'on donnait c'est les ajouts de  
9 charge. Et on a fait certaines comparaisons avec ce  
10 qui se passe chez Énergir et eux ils sont capables  
11 d'identifier les ajouts de charge qu'ils ont dans  
12 une année et ils ont non seulement les ajouts de  
13 charge mais ils ont également les renforcements de  
14 réseau. Chez Gazifère... Et eux, ils sont capables  
15 d'identifier les ajouts de charges qu'ils ont dans  
16 une année et ils ont, non seulement les ajouts de  
17 charges, mais ils ont également les renforcements  
18 de réseaux.

19 Chez Gazifère, nous, on est très, très  
20 bons, on a les renforcements de réseaux mais on n'a  
21 pas les ajouts de charges. Donc, on a des coûts  
22 mais on n'a pas de revenus. Donc, ça fait en sorte  
23 que les plans de développement sont plus difficiles  
24 à rentabiliser, d'une certaine manière. Donc, il y  
25 a une certaine petite chose comme ça, qui démontre

1 qu'on doit faire un travail. On a commencé à  
2 préparer ce travail-là, et là, ce qu'on comprend,  
3 c'est que le projet n'est plus le même projet parce  
4 qu'initialement, ce qu'on voulait, c'était nettoyer  
5 notre analyse.

6 Maintenant, on ne veut plus seulement  
7 nettoyer notre analyse, et d'ailleurs ça a été  
8 nommé, notamment par l'autre intervenant SÉ-AQLPA  
9 où est-ce qu'on demande de revoir certains éléments  
10 dans le même enlignement que le dossier d'Énergir.  
11 Ce qui veut dire de revoir les modalités du plan de  
12 développement. Non seulement la durée, mais est-ce  
13 qu'il y a des coûts additionnels qu'on doit  
14 reprendre? Est-ce qu'il y a une baisse tendancielle  
15 qu'on doit évaluer dans les volumes? Est-ce que...  
16 et caetera, et caetera, et caetera. Je vous dirais  
17 que je ne suis pas tout à fait d'accord avec toute  
18 cette décision-là. Et donc, nécessairement, on veut  
19 prendre le temps de pouvoir monter un dossier qui  
20 va permettre des discussions et qui va emmener un  
21 éclairage, quant à nous, qui mènera le dossier vers  
22 la bonne place.

23 Ce qui veut dire que, un, il faut ramasser  
24 de l'information à l'interne. Deux, il faut former  
25 les gens à travers ces dossiers-là, également, à



1 l'interne. Trois, ça va nous prendre des experts,  
2 ou en tout cas, à tout événement, des consultants  
3 qu'on va sûrement aller chercher pour faire ce  
4 travail-là. Quatre, on a le projet GNR qui est  
5 prioritaire. Ce qui nous mène à dire qu'on a deux  
6 (2) ans, exactement, pourquoi on a mis en place des  
7 projets. Un dossier tarifaire sur deux ans, c'est  
8 de nous donner le temps pour pouvoir faire les  
9 travaux. Donc, on va prendre le deux (2) ans pour  
10 le faire correctement. C'est pour ça qu'on n'est  
11 pas disposé à aller plus rapidement.

12 Q. [26] Et pour reprendre juste les derniers mots que  
13 vous avez utilisés là, mais il ne faut pas le  
14 prendre de façon très négative là, mais comme il  
15 est incorrect, actuellement, le plan de  
16 développement là. Vous avez dit : « Correctement »,  
17 « faire les choses correctement », mais le plan de  
18 développement a certaines lacunes ou, en tout cas,  
19 du moins a un certain niveau de nettoyage à faire  
20 et un certain niveau de réflexion à faire, puis des  
21 nouveaux intrants que vous parlez qui viennent de  
22 dossiers d'Énergir par exemple, je vous entends  
23 dire tout ça. Qu'est-ce qu'on fait en attendant? Le  
24 développement qui se fait, en attendant, avec le  
25 plan de développement, appelons-le « incorrect »

1           entre guillemets et ce n'est pas péjoratif là, je  
2           le dis tout simplement, qui doit être ajusté, mis à  
3           jour, et caetera, comme vous venez de le dire parce  
4           qu'il y a quand même un certain délai, maintenant,  
5           qui s'installe, d'autant plus qu'on est sur un deux  
6           (2) ans maintenant.

7                       Alors, j'aimerais vous entendre là-dessus  
8           parce qu'on va parler de ça en deux mille vingt et  
9           un (2021), dans le fond.

10       R. Le plan de développement n'est pas garant du  
11       développement réel de Gazifère, d'une part. Hein?  
12       C'est un plan de développement. C'est expectatif,  
13       c'est à peu près, c'est ce qu'on envisage. C'est un  
14       budget qui est fait huit (8) à dix (10) mois avant  
15       le début de la prochaine année, sur ce qu'on  
16       prétend faire. Donc, les clients ne sont pas  
17       identifiés un à un là et on ne connaît pas les  
18       adresses précisément.

19                       Dans la vraie vie, ce qui se passe chez  
20       Gazifère, c'est que chaque projet est évalué de  
21       manière individuelle et doit atteindre le taux de  
22       rentabilité minimum. Ça veut dire que le plan de  
23       développement là, quand bien même il serait erroné,  
24       ce qui serait malheureux parce que ça emmène une...  
25       On pourrait autoriser, par exemple, un budget trop

1 important par rapport à la réalité parce qu'il y  
2 aurait des projets qui ne se feraient pas. Mais  
3 quand on va tomber dans la réalité, seuls les  
4 projets rentables vont se faire.

5           Donc, ultimement, l'effet réel... Il y a un  
6 effet dans l'appréciation du budget déposé à la  
7 Régie. Est-ce que vraiment ce budget-là va être  
8 rentable? C'est une question qui est... On sait  
9 qu'il y a des lacunes. On ne dit pas nécessairement  
10 qu'il y a des lacunes juste, qui vont faire en  
11 sorte qu'il est non rentable là. On vous dit qu'il  
12 y a des éléments, par exemple, dont on ne tient pas  
13 compte d'un revenu, donc ça va sur les deux côtés  
14 là, il va falloir le nettoyer. Mais dans la vraie  
15 vie, quand on fait un projet quelconque, on branche  
16 une maison, on branche dix-huit (18) maisons. On  
17 fait un projet de développement de quatre cent  
18 cinquante mille (450 000 \$) chez Gazifère. On fait  
19 une analyse de rentabilité individuelle qui  
20 nécessite la rentabilité minimale.

21           Donc, mon plan de développement, lui, qui  
22 est beaucoup plus global, à peu près, basé sur  
23 l'historique des ajouts passés, l'historique des  
24 coûts passés, et caetera, versus l'analyse précise  
25 de chacun des projets, c'est l'analyse précise qui

1 a toute la valeur dans l'application du processus.

2           Donc, bien que c'est un exercice qui est  
3 valable et louable puis qui a toute sa force là, on  
4 ne dit pas ici qu'il n'est pas bon. On dit juste  
5 qu'il n'est pas aussi précis qu'on voudrait qu'il  
6 le soit. Donc, ça reste un guide, actuellement, qui  
7 est tout à fait acceptable. Mais par ailleurs, ce  
8 guide-là est totalement appuyé en arrière par les  
9 analyses individuelles qui, elles, sont cent pour  
10 cent (100 %) on va dire, « profitability proof ».  
11 Je ne sais pas si c'est acceptable à dire comme ça,  
12 mais c'est comme ça que c'est fait.

13           Donc, c'est la même chose pour un projet de  
14 quatre cent cinquante mille (450 000 \$). Si vous  
15 prenez un projet de quatre cent cinquante mille  
16 (450 000 \$), je n'aurai pas la même problématique.  
17 Je n'ai pas de renforcement associé à un projet de  
18 quatre cent cinquante mille (450 000\$). Si c'est le  
19 cas, il est dans le projet le quatre cent cinquante  
20 mille (450 000 \$). Donc, quand je fais un projet  
21 individuel, j'ai la même chose. Si j'ai un  
22 renforcement à faire, il est dans le projet de  
23 développement associé aux un ou dix-huit (18)  
24 clients qu'il est associé.

25 (14 h 24)

1           Donc, ce risque-là peut avoir un effet négatif  
2           ultimement, de prendre des mauvaises décisions au  
3           niveau individuel n'est pas. Maintenant, est-ce que  
4           ça pourrait mener à une évaluation négative ou  
5           positive différente si on avait un meilleur plan de  
6           développement au niveau du dossier tarifaire? Ça,  
7           on le sait. Puis ça fait plusieurs années que c'est  
8           su. Puis c'est des choses qu'on va évaluer. On dit  
9           que ça fait plusieurs années que c'est su.

10                   Ça a commencé nécessairement par une  
11           question de la Régie qui nous a demandé d'évaluer  
12           sur peut-être notre cinquante-cinq (55) ans au  
13           niveau résidentiel. Bien, peut-être que ce n'est  
14           plus cinquante-cinq (55) ans. Peut-être qu'on  
15           devrait évaluer autre chose. On a regardé. On nous  
16           a demandé de repousser à une date ultérieure. Donc,  
17           on attendait des décisions pour y arriver. C'est  
18           quelque chose qui va avoir utilité d'être fait,  
19           mais qui n'a pas une incidence, je ne veux pas dire  
20           réelle, mais pratiquement réelle sur la réalité  
21           d'affaires de Gazifère et sur la protection des  
22           consommateurs par l'analyse individuelle de chacun  
23           des projets.

24           Q. [27] Je vous remercie. Juste un instant. Pour vrai,  
25           c'est terminé nos questions. Merci beaucoup. Merci,

1 Monsieur Trahan.

2 R. Plaisir.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Merci, Maître Cadrin. Maître Neuman. Vous n'avez  
5 pas de questions. Donc ça avance bien. Questions de  
6 la part de maître Rondeau pour la Régie?

7 INTERROGÉ PAR Me PIERRE RONDEAU :

8 Q. **[28]** Bonjour, Monsieur Trahan.

9 R. Bonjour, Maître Rondeau.

10 Q. **[29]** Quelques questions seulement. La première  
11 question serait sur le SPEDE. Est-ce qu'il vous  
12 serait possible de déposer, toujours sous pli  
13 confidentiel évidemment, une mise à jour de votre  
14 stratégie d'achat au premier (1er) octobre deux  
15 mille dix-huit (2018)?

16 R. Comment puis-je répondre non? Ce que je peux  
17 vous... Si c'est nécessaire. Je ne sais pas à quel  
18 point vous... Ce que je peux vous dire, c'est  
19 qu'elle est suivie complètement. Ça, ça n'a pas  
20 d'incidence sur rien. Je suis correct en disant ça.  
21 Mais je peux vous dire qu'elle est suivie  
22 complètement à ce jour, à zéro unité près.

23 Me ADINA GEORGESCU :

24 Je pense qu'il y aurait lieu de prendre un  
25 engagement à cet effet-là.

1 LE PRÉSIDENT :

2 Q. [30] Est-ce que c'est quelque chose qui est lourd à  
3 préparer?

4 R. Je ne crois pas, non.

5 Q. [31] Alors si on y allait avec l'engagement numéro  
6 1? C'est une très bonne suggestion.

7 Me ADINA GEORGESCU :

8 Engagement numéro 1 pour la mise à jour?

9 Me PIERRE RONDEAU :

10 Déposer la mise à jour de la stratégie d'achat au  
11 premier (1er) octobre deux mille dix-huit (2018).

12

13 E-1 (GI) : Déposer la mise à jour de la stratégie  
14 d'achat au 1er octobre 2018 (demandé  
15 par la Régie)

16

17 Me ADINA GEORGESCU :

18 Petite question pratique. Pour quand?

19 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

20 R. Je vais référer à Gatineau. Dans les plus brefs  
21 délais. Est-ce que c'est quelque chose que vous  
22 avez besoin pour d'autres questions ici?

23 Me ADINA GEORGESCU :

24 Dans le cadre de l'audience.

25

1 Me PIERRE RONDEAU :

2 Non.

3 R. On va le faire dans les plus brefs délais. Mais je  
4 comprends que s'il advient que ça prend une journée  
5 ou deux de plus... disons, au plus tard, c'est sûr  
6 vendredi, il n'y aura aucun malheur. Et peut-être  
7 même demain.

8 Me ADINA GEORGESCU :

9 On va s'informer.

10 LE PRÉSIDENT :

11 Selon votre disponibilité.

12 Me ADINA GEORGESCU :

13 C'est ça. On va s'informer.

14 LE PRÉSIDENT :

15 On en reparlera demain.

16 Me ADINA GEORGESCU :

17 Exact. Puis on pourra vous en informer demain.

18 Me PIERRE RONDEAU :

19 Merci.

20 Q. **[32]** La deuxième question porterait sur  
21 l'ajustement du pouvoir calorifique. Et je vous  
22 réfère à cet égard-là à votre preuve, la B-0126  
23 page 4 ainsi qu'à la réponse à la question 2.2 de  
24 l'ACEFO, à la pièce B-0151 page 12.

25 (14 h 29)



1 Q. [33] Vous avez les références? D'accord.

2 R. Oui, oui.

3 Q. [34] Alors, à la B-0126, vous indiquez que :

4 [...] à compter de 2019, Gazifère  
5 propose d'ajuster annuellement le  
6 pouvoir calorifique des achats de gaz  
7 naturel afin d'éliminer ces écarts, le  
8 tout à l'avantage de la clientèle, qui  
9 paiera une facture plus précise. [...]

10 Par ailleurs, à la réponse à la question de  
11 l'ACEFO, à la question 2.2, la réponse, on demande  
12 de :

13 [...] expliquer comment Gazifère  
14 prévoit traiter, le cas échéant, les  
15 écarts entre la valeur calorifique du  
16 gaz naturel établie sur une base  
17 prospective et la valeur calorifique  
18 réelle constatée a posteriori.

19 Et la réponse d'Enbridge, monsieur Kacicnik  
20 j'imagine, indique que ça ne... que la mise à jour  
21 ou l'ajustement ne devrait pas entraîner de  
22 changement à la méthodologie.

23 Alors, la question est : considérant qu'il  
24 peut exister des écarts entre les prévisions  
25 relatives à la valeur calorifique du gaz naturel et

1 la valeur réelle observée a posteriori, est-ce que  
2 l'actualisation du pouvoir calorifique du gaz  
3 naturel, telle que demandée par Gazifère, permettra  
4 de réduire les écarts captés dans le compte  
5 d'ajustement, mais pas de les éliminer  
6 complètement?

7 J'essaie juste d'avoir... de réconcilier un  
8 peu les deux. Il n'y a pas de changement  
9 méthodologique et, d'un autre côté, vous nous  
10 indiquez que vous les éliminez. Alors, est-ce que  
11 vous pourriez élaborer et réconcilier un peu les  
12 deux aspects?

13 R. Oui. Quand on parlait d'éliminer l'écart, c'était  
14 d'éliminer l'écart avec quelque chose qui était  
15 statique, c'était pas d'éliminer l'écart  
16 complètement. Donc, je vous suis en disant que  
17 c'est de réduire l'écart entre ce qui est prévu et  
18 ce qui arrive.

19 Donc, de manière un peu plus claire, c'est  
20 que c'était quelque chose qui ne bougeait pas  
21 depuis longtemps. La valeur calorifique a augmenté  
22 dans les dernières années. Et quand on regarde ce  
23 qui s'en vient dans les prochaines années, il y a  
24 des bonnes chances que ça évolue aussi, hein,  
25 c'est...

1                   Le matin, on commence à rentrer du gaz  
2 naturel renouvelable dans le réseau. Si on rentre  
3 de l'hydrogène dans le réseau, le pouvoir  
4 calorifique peut changer.

5                   Un des éléments qui expliquent les  
6 changements également, c'est les approvisionnements  
7 à d'autres endroits que dans l'ouest, donc tout le  
8 brassage de gaz qu'on retrouve à Dawn. Donc, c'est  
9 des changements qui peuvent avoir d'autres  
10 variations dans le futur.

11                   Alors, ce système-là va faire en sorte que,  
12 peu importe ce qui va arriver dans le futur, on va  
13 toujours avoir tendance à être beaucoup plus près  
14 de la réalité qu'un point statique qui, lui, peut  
15 ne plus être à jour à un moment donné.

16 Q. **[35]** D'accord. La troisième question porte sur les  
17 programmes commerciaux. Vous avez longuement  
18 élaboré, je crois, dans vos commentaires  
19 additionnels en début d'audience sur les programmes  
20 commerciaux. Alors, dans votre... à la pièce B-  
21 0027, page 6, soit sur les programmes commerciaux,  
22 à la page 6, je vous réfère :

23                   Au cours des deux prochaines années,  
24 Gazifère continuera à colliger les  
25 données nécessaires [...]

1 et caetera.

2 ... Et de plus entrevoit qu'il sera  
3 possible de faire un bilan plus  
4 détaillé des programmes dans le cadre  
5 de la cause tarifaire de vingt, vingt  
6 et un (20-21).

7 Et c'est là que vous faites la distinction entre le  
8 programme résidentiel, le programme commercial et  
9 le programme multilogement.

10 Alors, je comprends que l'historique de  
11 consommation et le nombre de clients devra  
12 permettre la réalisation d'analyses suffisamment  
13 représentatives au point de vue statistique en ce  
14 qui concerne le programme de diversification de  
15 l'utilisation du gaz naturel du secteur  
16 résidentiel. Et que ça ne sera pas le cas, et que  
17 vous ne pourrez pas le faire pour les deux autres  
18 programmes.

19 Est-ce que vous pourriez élaborer un petit  
20 peu sur...

21 R. Je ne suis pas tout à fait d'accord et, en réalité,  
22 je pense que l'analyse, on est dans un projet  
23 pilote, je pense que l'analyse ne se limite pas  
24 uniquement à évaluer la rentabilité du projet. Il y  
25 a aussi les modalités du projet.

1 (14 H 34)

2 Je prenais, par exemple, dans le cas des  
3 constructeurs, ils n'ont pas les mêmes règles. On  
4 donne, par exemple, un montant, si je parle d'une  
5 cuisinière, on donne un cent dollars (100 \$) pour  
6 mettre la ligne de gaz, il y a un cinquante dollars  
7 (50 \$) qui va aller par la suite au propriétaire si  
8 jamais il installe une cuisinière. Bien, ça va être  
9 intéressant de voir : il y a-tu des cuisinières qui  
10 sont installées. S'il n'y en a pas, par exemple,  
11 bien, ça va nous dire que c'est peut-être pas une  
12 bonne idée cette histoire-là.

13 Donc, il y a des éléments comme ça qui  
14 nécessitent pas nécessairement de longs volumes  
15 mais qui nécessitent plusieurs participants. Alors,  
16 pour ce qui est du résidentiel, on va commencer à  
17 avoir une bonne idée de plusieurs programmes mais  
18 peut-être pas de tous. On sait qu'il y a certains  
19 appareils qui, actuellement, par exemple, si je  
20 prends les sècheuses, ça semble pas lever bien,  
21 bien. Donc, peut-être que ça va être aussi ça. Ça  
22 va peut-être être de dire bien, écoutez, c'est  
23 simplement inutile ou peut-être qu'on va en avoir  
24 dans les prochaines années puis on n'aura pas  
25 encore de données fiables sur ceux-là.

1 Si on s'en va dans le marché  
2 multilogements, il y a quand même deux  
3 multilogements qui ont entré. Donc, il y avait une  
4 analyse de rentabilité ici qui prend diverses  
5 formes qui avait été requise par la Régie.

6 Une des formes c'est la rentabilité du  
7 projet en tant que tel. Donc, est-ce que le projet  
8 qui était prévu est rentable? Donc ça, on va être  
9 capables de le faire donc on va avoir au moins  
10 deux, disons, un échantillon court de deux mais,  
11 quand même, on va avoir deux projets pour se mettre  
12 sous la dent.

13 Également, les programmes résidentiels  
14 d'ajout de charge qui se sont intégrés dans ces  
15 immeubles-là et ça, ça risque d'être intéressant  
16 puisqu'on va peut-être être capables de faire  
17 d'autres types d'analyses, par exemple, un logement  
18 sans cuisinière, un logement avec une cuisinière.  
19 On va être capables de faire d'autres types  
20 d'analyses pour peut-être découvrir quelque chose  
21 aussi.

22 Donc, il y a certains petits éléments comme  
23 ça qui vont pouvoir nous être rapportés via le  
24 programme multilogements. Donc, l'analyse  
25 multilogements pour deux unités, ça, ça va être

1 possible. Dans le résidentiel, ça va être, je  
2 dirais, une analyse multifactorielle incluant  
3 également l'efficacité qui va devoir être prise  
4 dans laquelle on va commencer à avoir des données.

5 Pour ce qui est du programme commercial  
6 pour le commercial, je dirais, si on est chanceux,  
7 on va peut-être avoir un dix (10) mois, une année  
8 peut-être pour un projet, deux projets. Donc, on va  
9 commencer uniquement à avoir une idée de ce qui se  
10 passe.

11 Q. [36] Dans les faits, quant à ces projets pilotes,  
12 l'horizon vingt vingt et un (2021), ce qui est  
13 réaliste c'est il pourrait l'être pour un programme  
14 et non pour les deux autres ou est-ce que tout  
15 devrait être complété pour vingt vingt et un  
16 (2021).

17 R. Ultimement, à un moment donné, tu sais, là-dedans,  
18 c'est qu'est-ce qu'un projet pilote versus un  
19 programme qui va être présent puis qu'on pourra  
20 ajuster en cours de route. Ultimement, c'est un peu  
21 ça l'écart puis, bien franchement, c'est un peu  
22 flou quant à moi.

23 Je veux dire, on pourrait avoir un  
24 programme qui est effectif dans lequel on demande  
25 des ajustements réguliers puis on arrêterait de

1 demander la reconduction mais on aurait des  
2 obligations d'ajustement puis d'évaluation en cours  
3 de route.

4 À un moment donné, il va falloir se poser  
5 cette question-là puis je pense que ça vaudra la  
6 peine de se poser cette question-là sur l'ensemble  
7 des programmes en vingt vingt et un (2021).

8 Donc, même s'il n'y a pas de résultats  
9 tangibles, je pense qu'on pourra peut-être même se  
10 permettre de se poser cette question-là. J'ai pas  
11 de réponses aujourd'hui. Il y avait une volonté de  
12 la Régie initialement d'aller dans le sens du  
13 projet pilote, vous vous souviendrez que notre  
14 preuve initiale c'était d'autoriser le projet et  
15 non pas d'aller en projet pilote.

16 On avait absolument rien contre le fait  
17 d'évaluer en cours d'année puis de, pas d'année  
18 mais sur plusieurs années, de faire des  
19 aménagements au programme mais je pense que ça va  
20 prendre une discussion pour un peu clarifier ça  
21 puis peut-être simplement avoir un processus  
22 d'amélioration du programme.

23 Q. [37] D'accord, je vous remercie Monsieur Trahan. Je  
24 n'aurai pas d'autres questions.

25



1 LE PRÉSIDENT :

2 Merci Maître Rondeau.

3 INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

4 M. FRANÇOIS ÉMOND :

5 Q. [38] Une question très rapide, Monsieur Trahan, une  
6 sous-question, en fait, à maître Rondeau. Vous avez  
7 dit dans l'évaluation des programmes commerciaux  
8 que vous n'étiez pas fermés à ajouter un critère  
9 éventuellement d'efficacité des équipements, c'est  
10 bien ça?

11 R. Tout à fait. Tout à fait puis non seulement on  
12 n'est pas fermés mais on propose de le faire donc  
13 je pense que c'est quelque chose qu'il faut prendre  
14 le temps. Je vous dirais que chez Gazifère, de  
15 manière générale, quand ça vient de chez nous les  
16 équipements, on les pousse déjà au-dessus des  
17 normes qui sont en place. Donc, on n'a pas de gêne  
18 à aller dans ce sens-là.

19 Mais est-ce qu'on pourrait évaluer d'autre  
20 chose, est-ce qu'on pourrait évaluer, par exemple,  
21 les équipements qui ne sont pas de chez nous? Je  
22 pense que ça vaut la peine de regarder ça puis  
23 c'est dans l'air du temps, on est dans la  
24 transition énergétique alors pourquoi s'opposer à  
25 ça? Au contraire, je pense que ça fait partie de ce

1 qu'on devrait accomplir.

2 Q. [39] Merci.

3 LE PRÉSIDENT :

4 Q. [40] Bonjour Monsieur Trahan.

5 R. Bonjour.

6 (14 h 39)

7 Q. [41] La première question porte sur la question qui  
8 a été soulevée par l'ACEFO. J'ai à peu près pas de  
9 notions comptables et... J'ai pas de formation  
10 comptable, c'est peut-être un défaut ou une  
11 qualité, à tout événement, je voulais juste  
12 m'assurer quant au traitement comptable du fameux  
13 cinq cents dollars (500 \$), deux cent cinquante  
14 dollars (250 \$). Est-ce que j'ai compris qu'il n'y  
15 a pas d'alternative, c'est comme ça que ça doit se  
16 faire et que le montant n'est pas important, ce  
17 n'est pas grave, mais il n'y a pas d'autres  
18 alternatives? C'est ce que je comprends. Est-ce que  
19 c'est conforme au traitement comptable? Je cherche  
20 souvent des compromis lorsqu'une problématique est  
21 soulevée et je comprends que dans ce cas-ci, c'est  
22 un petit montant, mais est-ce que c'est conforme?  
23 C'est la question que je me pose.

24 R. Bien. Ultimement, je vous dirais... On va parler  
25 ici de comptabilité réglementaire, je ne suis qu'un

1 humble économiste là.

2 Q. **[42]** Oui. Alors... Vous me comprenez. Hein? Vous  
3 n'êtes pas en avance sur moi là.

4 R. Ça ne veut pas dire que je suis capable d'écrire  
5 les chiffres correctement, mais au moins je les  
6 comprends.

7 Q. **[43]** Oui.

8 R. Mais à la base, au niveau comptabilité  
9 réglementaire, habituellement, la première des  
10 choses, c'est que l'entreprise doit être  
11 responsable de ses budgets et des écarts associés à  
12 ses budgets. C'est pourquoi d'ailleurs... Parce  
13 qu'on pourrait avoir un compte de frais reportés ou  
14 un compte d'écarts plutôt, excusez-moi là, sur  
15 l'ensemble des écarts budgétaires d'une année. Ce  
16 n'est pas comme ça qu'on fonctionne puisqu'on  
17 considère qu'il y a un avantage à ce que le  
18 Distributeur gère ses budgets.

19 Et à partir de là, lorsqu'on décide de  
20 mettre un artifice réglementaire pour venir limiter  
21 les effets d'un écart budgétaire, donc c'est la  
22 mise en place d'un compte d'écart sur un élément.  
23 Habituellement, il y a certains critères qu'on va  
24 évaluer. Donc, un des critères qu'on va évaluer,  
25 c'est l'ampleur. Un autre, ça va être comment est-

1 ce que le Distributeur est responsable ou peut  
2 prévoir un élément. Donc, une autre chose, c'est  
3 est-ce que c'est prévisible? Est-ce que c'est  
4 quelque chose que le Distributeur est capable de  
5 prévoir.

6           Donc, je vais prendre un exemple bien  
7 simple. On a fait mettre en place, l'année  
8 dernière, un compte de frais reportés pour les  
9 inondations. Lorsqu'on a fait la demande pour les  
10 inondations, on ne savait pas le montant qu'on vous  
11 demandait, on en avait aucune idée parce qu'on  
12 était dans l'eau. Est-ce que c'était prévisible?  
13 Non. Est-ce que c'était logique de faire la  
14 demande? Oui, parce qu'on n'avait pas budgété. Puis  
15 si je vous budgète dans mes charges d'exploitation  
16 à chaque année, un budget pour les inondations, je  
17 pense que vous ne serez pas de bonne humeur, et  
18 avec raison. À partir de là, vous avez autorisé un  
19 compte de frais reportés.

20           Lorsqu'on est arrivé à la fin, on avait  
21 deux comptes de frais reportés. Un qui traitait des  
22 capitaux et l'autre qui traitait des dépenses  
23 d'exploitation. En ce qui concerne les capitaux, on  
24 a dit : « Oubliez ça. On ne l'applique pas le  
25 compte de frais reportés. Le montant est trop

1 petit, l'actionnaire va supporter les frais  
2 associés à ça. » Il y a eu à peu près pour dix  
3 mille dollars (10 000 \$) de frais. Bon. Amortis, et  
4 caetera, on parle de quelques centaines, mille  
5 dollars (1 000 \$).

6 En ce qui concerne les dépenses  
7 d'opération, on parle de deux cent soixante-quinze  
8 (275 000 \$), quatre cent mille (400 000 \$), je ne  
9 m'en souviens plus, donc ça a dépassé un certain  
10 niveau. Le seuil habituellement, chez Gazifère,  
11 c'est le seuil de cent mille dollars (100 000 \$)  
12 qui est considéré un élément qui devient suffisant  
13 pour mettre en place un artifice réglementaire.

14 Alors, je reviens à l'élément qu'on parle.  
15 On parle dans le cas, par exemple, des  
16 multilogements... Euh... pas multilogements, c'est-  
17 à-dire des programmes commerciaux pour le  
18 commercial, on parle de cinq mille dollars  
19 (5 000 \$), si on le prend ferme, et lorsqu'on  
20 regarde dans le budget, on parle de cinq cents  
21 dollars (500 \$) dans le budget. On est très, très  
22 loin du cent mille dollars (100 000 \$).

23 Est-ce que c'est possible, pour vous, de  
24 mettre un artifice-réponse? Oui. Est-ce que c'est  
25 possible, pour vous, de modifier aussi l'élément.

1 Alors, au lieu de mettre cinq mille (5 000 \$), on  
2 va mettre juste deux mille cinq cent (2 500 \$)  
3 cette année ou on va mettre dix mille (10 000 \$)  
4 cette année. On pense qu'il va en faire plus, on va  
5 en mettre plus. La Régie a toujours le loisir de  
6 faire ce pas là. Donc, c'est plutôt rare par en  
7 haut, c'est souvent plus par en bas, mais  
8 ultimement, ça fait partie du jeu, il est présent  
9 et c'est possible. Bien.

10           Moi, je vous dirais, vous avez deux  
11 options, vous avez trois options, soit que vous  
12 acceptez tel que c'est là, soit que vous mettez en  
13 place un compte d'écart, soit que vous décidez de  
14 modifier le budget qui est associé parce que vous  
15 ne le considérez pas raisonnable, le budget qui est  
16 en place, donc vous réduisez le budget. Ce sont les  
17 trois options, à mon avis, que vous avez.

18 Q. **[44]** Merci pour votre réponse, elle est assez  
19 claire. Dernière question. Vous avez parlé de la  
20 situation que vous vivez. Il y a comme une sorte de  
21 goulot d'étranglement avec les dossiers qui  
22 s'accumulent puis c'est un discours que j'ai  
23 entendu également l'an dernier, puis j'ai un second  
24 défaut, je vous ai parlé de celui que je n'étais  
25 pas comptable, maintenant c'est celui où est ce que

1 j'ai parfois, pas parfois, mais j'ai un petit peu  
2 d'empathie et je me dis : Bon. Est-ce que vous  
3 voyez une porte de sortie à cette situation-là de  
4 goulot d'étranglement? Est-ce que vous avez une  
5 équipe qui est en formation? Est-ce que vous  
6 avez... Je sais que vous avez un plan, pas de  
7 redressement, mais un plan de... De redressement,  
8 c'est en matière de faillite, mais un plan de... En  
9 tout cas, vous me le direz quels genres de plans  
10 là. Mais à tout événement, est-ce que vous voyez  
11 quelque chose arriver pour vous aider? Est-ce que  
12 vous avez du support d'une équipe de relève? Vous  
13 me suivez?

14 (14 h 44)

15 R. Tout à fait. Bien, je vous invite à lire une partie  
16 de mon témoignage dans le cadre de la phase 4...

17 Q. **[45]** Ah!

18 R. ... qui va traiter de ce phénomène-là.

19 Q. **[46]** O.K.

20 R. Mais, fondamentalement, oui. Donc, on arrive à un  
21 point où justement, là, les ressources reviennent.  
22 On a des nouvelles ressources. On a fait une  
23 analyse précise. On améliore les compétences à  
24 l'intérieur de l'entreprise. Beaucoup beaucoup  
25 beaucoup de changements. Je reviens au phénomène

1 PME, là, il y a beaucoup de changements.

2 Q. [47] Hum, hum.

3 R. On était une entreprise locale, on est rendu une  
4 entreprise régionale. On fait des métiers qu'on ne  
5 faisait pas auparavant, donc ça a demandé beaucoup  
6 de choses. Et quand on regarde la réalité ou les  
7 résultats, malgré ces difficultés-là qui sont... on  
8 va dire, c'est des difficultés humaines, là, puis  
9 c'est peut-être pas dans tous les domaines où est-  
10 ce qu'on a la chance de venir s'épancher sur nos  
11 difficultés humaines en public. Mais, quand on  
12 regarde les résultats de Gazifère, c'est  
13 merveilleux. Quand vous allez voir la phase 4, on a  
14 une augmentation de volume de manière importante  
15 qu'on n'a pas eue depuis plus de douze (12) ans,  
16 treize (13) ans. On n'a pas des nombres de clients  
17 comme on en avait précédemment puisque les clients  
18 changent.

19 Mais, on vous disait tantôt que, par  
20 exemple, au lieu d'avoir vingt-quatre (24) clients,  
21 on en a un, mais avec un plus gros volume, ça aussi  
22 ça marque le développement de Gazifère.

23 Donc, fondamentalement, cette tournure-là,  
24 elle est bien prise et on voit finalement le... la  
25 lumière au bout du tunnel. J'avais un mot de



1 bouchon, je ne sais pas pourquoi, mais... en tout  
2 cas. Peut-être parce que je suis à Montréal. Mais,  
3 on voit la lumière au bout du tunnel.

4 Mais, cependant, ça reste quelque chose qui  
5 reste toujours quand même relativement, je dirais,  
6 sensible puisque, à une ou deux ou trois personnes  
7 dans une petite équipe comme ça et ça peut  
8 déstabiliser d'une manière relativement importante.  
9 Mais, somme toute, je vous dirais qu'on est  
10 beaucoup mieux outillé qu'on ne l'était il y a deux  
11 ans à peine.

12 Q. [48] Le message que j'ai compris, c'est « laissez-  
13 nous du temps pour mieux faire sur... » L'an  
14 dernier, c'était la question de l'efficacité  
15 énergétique, il y avait des problématiques. Là  
16 c'est le plan de développement. Vous êtes en train  
17 de les travailler un par un, c'est ce que je  
18 comprends.

19 R. Tout à fait. Puis même, c'est peut-être dans un  
20 autre dossier, mais simplement pour parler du  
21 phénomène, bien, bon, bien il y a un programme du  
22 PGEÉ qui va très bien. On va atteindre les  
23 objectifs ou, en tout cas, on ne sera pas loin  
24 cette année. Là on est en train d'implanter un  
25 deuxième. Donc, on est en train de les passer un

1 après l'autre, là, donc... On ne peut pas tous les  
2 faire en même temps, mais on est en train de les  
3 passer un après l'autre et c'est bien lancé à ce  
4 niveau-là.

5 Q. [49] Et il y a moins de cônes oranges.

6 R. Il y a moins de cônes oranges par chez nous.

7 Q. [50] Alors, je vous remercie, nous avons... Pas  
8 d'autres questions, c'est complet? Alors, pas  
9 d'autres questions. Donc, à moins que vous ayez un  
10 réinterrogatoire, tout est complet?

11 Me ADINA GEORGESCU :

12 C'est complet. Merci.

13 LE PRÉSIDENT :

14 Bon. Alors, si je comprends bien, on est rendu à la  
15 preuve de - oui, vous êtes libéré, oui,  
16 effectivement - la preuve de l'ACEFO.

17 M. JEAN-BENOÎT TRAHAN :

18 R. Merci.

19 LE PRÉSIDENT :

20 Est-ce que vous avez besoin d'une pause ou...

21 Me STEVE CADRIN :

22 Juste un petit dix (10) minutes, pas un quinze  
23 (15).

24 LE PRÉSIDENT :

25 Bien, oui, on va recommencer à trois heures

1 (15 h 00), je vous en donne douze (12). Voyez-vous,  
2 on y arrive entre les deux. C'est bien ça douze  
3 (12)? Oui. Alors, on se revoit à trois heures  
4 (15 h 00). Merci.

5 SUSPENSION

6 LE PRÉSIDENT :

7 Bonjour.

8 PREUVE DE L'ACEF DE L'OUTAOUAIS

9 Me STEVE CADRIN :

10 Bien le bonjour. Alors, Steve Cadrin pour l'ACEF de  
11 l'Outaouais. Je suis en compagnie de monsieur Jean-  
12 François Blain qui a déjà pris place et qui est  
13 prêt à faire sa présentation dès qu'il aura été  
14 assermenté.

15

16 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce septième (7e)  
17 jour du mois de novembre, A COMPARU :

18

19 JEAN-FRANÇOIS BLAIN, analyste, ayant une place  
20 d'affaires au 2267, boulevard Perrot, Notre-Dame-  
21 de-l'île-Perrot (Québec);

22

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

25

1 INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :

2 Q. **[51]** Alors, Monsieur Blain, ma première question va  
3 porter sur l'adoption de la preuve dans un premier  
4 temps. La pièce C-ACEFO-0025 qui est, dans le fond,  
5 votre mémoire que vous avez rédigé, je présume et  
6 que vous adoptez pour tenir lieu de votre  
7 témoignage écrit en la présente instance. C'est  
8 exact?

9 M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN :

10 R. C'est exact.

11 Q. **[52]** Et vous m'avez fait part à la pause qu'il y  
12 avait quelques petites corrections mineures à  
13 apporter audit mémoire. Je vous invite peut-être à  
14 procéder immédiatement avec ceci en nommant les  
15 pages, si vous voulez.

16 R. Oui. Il y avait, en fait, deux corrections très  
17 mineures, mais quand même pour permettre une  
18 interprétation adéquate. La première, en page 5, au  
19 paragraphe du bas de la page, on peut lire :

20 [...] Le suivi déposé pour l'année  
21 2017 présente des informations un peu  
22 plus détaillées des deux projets menés  
23 en 2017. [...]

24 (15 h 02)

25 Il faudrait lire deux mille seize (2016) dans ce

1 cas-là. Il s'agit des deux projets, les deux seuls  
2 projets en fait du programme destiné aux  
3 multilogements, donc deux mille seize (2016) plutôt  
4 que deux mille dix-sept (2017). Et ensuite à la  
5 page 6, dans le milieu de la page, il y a un  
6 paragraphe qui commence par :

7 Pour leur part, aucun des deux autres  
8 programmes ne présentent pour les  
9 années 2018, 2017 et 2018 [...].

10 Bien évidemment, c'était deux mille seize (2016),  
11 deux mille dix-sept (2017) et deux mille dix-huit  
12 (2018) (neuf mois) qu'il fallait lire. Et c'est les  
13 seules corrections.

14 Q. **[53]** Merci beaucoup. Je vous laisse maintenant y  
15 aller avec la présentation de... les faits  
16 saillants de votre preuve.

17 R. Merci, Maître Cadrin. Alors, je ne reprendrai pas  
18 le contenu du rapport qui est assez succinct, qui  
19 est assez clair. Les conclusions, les  
20 recommandations sont toutes maintenues telles  
21 qu'elles étaient. Je veux simplement réagir à  
22 chaud. En fait, c'est presque un dialogue en direct  
23 avec le témoignage de monsieur Trahan sur les trois  
24 sujets de notre preuve écrite pour lesquels on  
25 avait des questions de clarification à soumettre en

1 contre-interrogatoire.

2 D'abord, en ce qui concerne les programmes  
3 commerciaux. Il y avait deux préoccupations qui  
4 demeuraient pour nous. On espérait en fait obtenir  
5 du témoin de Gazifère, sinon des clarifications,  
6 peut-être un rapprochement. D'abord, je vais  
7 prendre quelques secondes pour mentionner en  
8 introduction que, comme intervenant, l'ACEF de  
9 l'Outaouais, on est tout à fait conscient de la  
10 capacité limitée de Gazifère de l'incidence sur le  
11 temps d'exécution qui est requis pour satisfaire  
12 différentes attentes réglementaires, la  
13 superposition des exigences, des imprévus avec  
14 lesquels la Direction des affaires réglementaires  
15 aux ressources très limitées doit composer.

16 Donc, ce n'est pas dans un esprit  
17 d'antagonisme ou de reproche de quelque façon  
18 péjorative qu'il faut interpréter nos interventions  
19 et nos attentes comme intervenant représentant les  
20 intérêts des clients résidentiels.

21 Il demeure que la franchise de Gazifère  
22 repose très largement sur une proportion  
23 exceptionnellement élevée de clients résidentiels.  
24 C'est quatre-vingt-treize pour cent (93 %) de toute  
25 la clientèle pour une proportion disons deux fois

1 moins grande des volumes, mais tout de même  
2 significative. Et que plusieurs des décisions de  
3 Gazifère, au niveau de la gestion de ses affaires  
4 courantes, reposent sur ces caractéristiques-là et  
5 sur... en fait, je pourrais même ajouter, le fait  
6 que, par définition une clientèle résidentielle est  
7 une clientèle beaucoup moins fragile et beaucoup  
8 plus pérenne en général pour un distributeur, qu'il  
9 s'agisse de gaz naturel ou d'électricité.

10 C'est des choses qu'on soumet souvent,  
11 nous, comme représentant des intérêts des clients  
12 résidentiels qui devraient être considérés d'un  
13 point de vue réglementaire comme constituant un  
14 moindre risque quant à la pérennité des revenus  
15 provenant d'un secteur de clientèle par rapport à  
16 un autre.

17 Bon. Cette introduction étant faite, je  
18 vais poursuivre tout de suite avec, dans l'ordre  
19 certaines des réponses données par monsieur Trahan  
20 à nos questions sur justement la question des  
21 programmes commerciaux.

22 Notre première de deux préoccupations était  
23 en fait la façon de disposer de la demande de  
24 reconduction d'un point de vue réglementaire.

25 Notre conclusion à nous, c'était que, bien,

1 malgré... en fait compte tenu des ressources  
2 limitées de Gazifère, il y a eu très peu de  
3 résultats dans le cas du programme destiné aux  
4 immeubles multilogements, deux projets seulement en  
5 deux mille seize (2016), rien depuis. Aucun  
6 résultat à ce jour dans le programme destiné au  
7 secteur commercial. Alors que du côté du programme  
8 de diversification dans le secteur résidentiel, il  
9 commence à y avoir des résultats en nombre  
10 significatif, peut-être pas encore statistiquement  
11 significatif, mais qu'on peut espérer en venir à  
12 des conclusions probantes dans un horizon disons  
13 rapproché ou raisonnable.

14 C'est pour ça qu'on a différencié notre  
15 recommandation. On n'a pas dit, reconduisez ces  
16 trois programmes-là indifféremment les uns des  
17 autres juste sur une base provisoire. On a dit,  
18 non, dans le secteur résidentiel, il y a déjà des  
19 progrès significatifs pour justifier une  
20 reconduction pour un an. Mais pour les deux autres  
21 programmes commerciaux, il y a tellement peu de  
22 résultats, et en fait on constatait, on se disait  
23 d'autant plus qu'en conclusion de la phase 2, la  
24 Régie, dans sa décision D-2018-134, a convenu,  
25 c'est ses propres mots, convenu d'attendre le dépôt



1 du troisième suivi, celui pour l'année deux mille  
2 dix-huit (2018), avant de se prononcer pour la  
3 suite des choses.

4 (15 h 07

5 Alors, c'est aucunement dans un esprit de  
6 court-circuiter, d'entraver la poursuite des  
7 programmes en question, de signifier un arrêt de  
8 mort, que l'ACEFO remet cette préoccupation-là sur  
9 la table, en vient à la proposition qui est faite  
10 qu'on considère comme assez sage, pour ne pas dire  
11 même conservatrice mais, de toute façon, il y a un  
12 suivi pour l'année deux mille dix-huit (2018) qui  
13 est prévu en fermeture deux mille dix-huit (2018),  
14 la fermeture deux mille dix-huit (2018) est déjà  
15 prévue comme étant la phase 5 du présent dossier.

16 Il me semble que d'un point de vue  
17 raisonnable, prudent, reconduire les deux autres  
18 programmes de façon provisoire jusqu'à tant qu'on  
19 puisse prendre connaissance du suivi, ça ne crée  
20 aucun préjudice à Gazifère, ça n'empêche pas du  
21 tout de poursuivre le début de sa promotion du  
22 programme commercial, de commencer peut-être à  
23 avoir des résultats qu'on peut apprécier et je vois  
24 pas en quoi ça pourrait être problématique. Ça  
25 m'apparaît être la solution dans les circonstances

1 la plus sage et la plus raisonnable d'un point de  
2 vue réglementaire.

3 Je rappellerais que c'est à titre de projet  
4 pilote que la Régie a approuvé ça initialement dans  
5 la décision D-2016-014 puis ce n'était pas pour une  
6 durée illimitée. On peut comprendre les contraintes  
7 de Gazifère mais là, s'il n'y a pas de résultat à  
8 se mettre sous la dent avant deux mille vingt et un  
9 (2021), selon la proposition de Gazifère, une  
10 reconduction sans conditions pour deux années, bien  
11 ça va faire six années complètes que ces projets  
12 pilotes là tout de même ont été autorisés avant  
13 même qu'on puisse soupeser des données, espérons-  
14 le, qui nous permettent de valider la rentabilité.

15 Puis la rentabilité, la démonstration de  
16 rentabilité, c'était les conditions de base pour  
17 lesquelles la Régie avait autorisé initialement le  
18 lancement de ces projets pilotes là. Alors oui, que  
19 Gazifère continue ses efforts, qu'il procède mais  
20 il faut tout de même poser des balises temporelles.

21 En fait, le témoin de Gazifère, monsieur  
22 Trahan, a dit : bon, bien la fixation des tarifs  
23 sur deux ans ça compromet pas du tout, de toute  
24 façon, la fixation des tarifs sur deux ans qui a  
25 déjà été approuvée par la Régie, ça compromet pas

1 le cours, l'avancement des phases successives du  
2 dossier, c'est déjà prévu qu'il y aura un suivi,  
3 c'est déjà prévu que ça soit en phase 5. Et pour ce  
4 qui est de la charge réglementaire additionnelle,  
5 bien, écoutez, on va de toute façon examiner le  
6 suivi, c'est-à-dire le dossier de fermeture deux  
7 mille dix-huit (2018), en phase 5, ça crée pas une  
8 incidence dramatique.

9 Enfin, toujours pour terminer avec la  
10 question de la reconduction des programmes  
11 commerciaux, deux petites mentions. En deux mille  
12 vingt et un (2021), d'abord, ça fera déjà six ans,  
13 c'est beaucoup, que ces programmes-là vont de  
14 l'avant. Et l'autre mention, c'est une toute petite  
15 observation concernant l'ajout d'un critère  
16 d'efficacité des équipements qui font l'objet  
17 d'appui financier.

18 On a aucune objection à ça, tant mieux si  
19 les appuis financiers peuvent être destinés à des  
20 équipements les plus performants qu'on puisse  
21 offrir puis il y a une espèce d'arrimage avec les  
22 objectifs d'efficacité énergétique.

23 Seulement, c'est juste une mention que je  
24 fais, pour ce qui est de l'évaluation de la  
25 rentabilité, eh bien, là, s'il y a un changement

1 générationnel significatif dans les appareils  
2 offerts, pour des bonnes raisons, par rapport à la  
3 consommation de référence antérieure par rapport à  
4 laquelle on essaie d'évaluer les ajouts de charge,  
5 ça va un petit peu complexifier, je pense,  
6 l'appréciation. C'est pas une raison pour ne pas  
7 offrir les appareils les plus efficaces mais je le  
8 mentionne au passage.

9 Le deuxième sujet qui avait fait l'objet de  
10 notre preuve écrite, c'était la question de  
11 l'ajustement du pouvoir calorifique. Notre ligne de  
12 question on l'a raccourcie à un moment donné parce  
13 que la deuxième réponse de monsieur Trahan était à  
14 l'effet qu'il n'y avait pas d'incidence, c'est-à-  
15 dire l'écart entre le pouvoir calorifique réel du  
16 gaz naturel livré qui s'est amélioré petit à petit  
17 au cours des dernières années, et le pouvoir  
18 calorifique qu'on dirait, entre guillemets, de  
19 référence qui est utilisé dans l'exercice de  
20 prévision des volumes de vente n'a pas d'effet sur  
21 la validité des prévisions, dans la mesure où c'est  
22 une valeur, un pouvoir calorifique de référence qui  
23 est utilisé année après année, toujours le même, de  
24 façon statutaire.

25 (15 h 12)

1                    Soit, tant que le pouvoir calorifique, dit  
2 de référence, continue d'être considéré comme  
3 acceptable, même s'il est inférieur en fait au  
4 pouvoir calorifique réel qu'on connaît aujourd'hui,  
5 ça va. Mais au moment où ce pouvoir calorifique-là,  
6 de références, qui est utilisé sur une base  
7 statutaire deviendra trop éloigné du pouvoir  
8 calorifique réel qu'on peut constater juste a  
9 posteriori, bien il va falloir l'ajuster. Et à ce  
10 moment-là, bien, il y aura nécessairement une  
11 rupture dans la continuité de l'historique des  
12 prévisions et des données réelles de volumes de  
13 consommation versus... Il va y avoir une marche là.

14                    Donc, la ligne de question de l'ACEFO était  
15 basée sur la présomption. On se disait : « Bien. Si  
16 Gazifère, dans les faits, avait fait des prévisions  
17 de ses volumes de ventes basées sur le pouvoir  
18 calorifique réel le plus récent qu'elle connaît,  
19 nécessairement, il y aurait toujours eu un petit  
20 écart entre le volume consommé à condition normale  
21 sur la base du pouvoir calorifique courant réel.  
22 Par rapport au pouvoir calorifique précédent qui  
23 était inférieur, on a vu une augmentation  
24 constante.

25                    D'années en années, c'est une toute petite

1 marge qui n'a pas une incidence majeure. Mais si on  
2 la prenait comme au niveau d'une marche, une  
3 différence de... On a dans ce cas-ci, deux point  
4 vingt-cinq pour cent (2,25 %) ou presque entre la  
5 valeur de référence du pouvoir calorifique qui est  
6 utilisé dans l'exercice prévisionnel et la valeur  
7 du pouvoir calorifique ajusté qu'on nous demande  
8 d'adopter maintenant comme correspondant à la  
9 valeur réelle, la plus récente, bien, le résultat  
10 c'est qu'on sous-estimerait... Si le pouvoir  
11 calorifique est plus élevé, en fait, on  
12 surestimerait les volumes requis pour produire la  
13 chaleur nécessaire, particulièrement au chauffage  
14 de l'espace et de l'eau, et donc, on aurait un  
15 facteur dans la prévision des volumes qui aurait  
16 tendance à contribuer à un manque à gagner plus  
17 qu'à un trop-perçu. Ce n'est pas le cas, du fait  
18 qu'ils utilisent un facteur de référence constant.  
19 Mais au moment où ce facteur-là devra être  
20 reconsidéré, c'est une question qui va devoir se  
21 poser. C'est pour ça qu'on a raccourci notre ligne  
22 de questions, elle était rendue inapplicable du  
23 fait de la réponse de monsieur Trahan, on l'a bien  
24 compris. Je voulais quand même expliquer cette  
25 question-là même si elle n'est pas une question à

1 résoudre de façon immédiate là, dans la phase  
2 actuelle du présent dossier, c'est une question  
3 délicate qui va peut-être surgir à un moment donné.

4 Pour terminer sur ce sujet-là, bien, on  
5 convient avec Gazifère que l'écart entre le pouvoir  
6 calorifique utilisé dans l'exercice prévisionnel et  
7 le pouvoir calorifique réel est de toute façon  
8 capté dans le compte d'écart du coût du gaz et  
9 disposé de façon adéquate d'un point de vue de la  
10 comptabilité réglementaire, on n'a pas de problème  
11 avec ça.

12 Le dernier élément, ça concernait la  
13 pertinence de devancer l'exercice de révision de la  
14 méthode d'élaboration du plan de développement de  
15 Gazifère. Bien, encore là, ce qui est soulevé par  
16 monsieur Trahan, c'est qu'il y a des exigences  
17 additionnelles qui s'imposent à Gazifère, notamment  
18 celles de respecter le volume, la proportion  
19 minimale de volume de gaz naturel renouvelable à  
20 inclure dans le gaz livré dans la franchise. On  
21 comprend tout ça, on comprend les capacités  
22 limitées, mais on maintient notre conclusion à  
23 l'effet qu'il aurait été souhaitable, si possible,  
24 d'entreprendre cet exercice-là de façon plus  
25 hâtive, pour les motifs qu'on a mentionnés.

1 D'ailleurs, ce n'est pas la première fois qu'on  
2 aborde cette question-là dans notre preuve écrite.  
3 Notamment, il y a plusieurs projets d'extension de  
4 réseaux, majeurs par rapport à l'étendue actuelle  
5 de la franchise, par rapport au volume ajouté, par  
6 rapport au nombre de clients. Et on constate, de  
7 façon répétée, que les derniers projets principaux,  
8 les derniers plus grands projets de Gazifère, ont  
9 donné lieu à des délais dans les raccordements  
10 réels des clients par rapport à l'échéancier  
11 initialement prévu. Ça se traduit chaque fois par  
12 une légère, des fois significative, surestimation  
13 de la valeur moyenne de la base de tarification  
14 pour l'année prévisionnelle qui, elle-même, se  
15 traduit par un rendement sur une base de  
16 tarification, rendement à l'actionnaire, calculé  
17 sur une valeur moyenne de la base de tarification  
18 légèrement surestimée. Puis dans certains des  
19 derniers dossiers, cette surestimation-là s'est  
20 traduite par une proportion importante du trop-  
21 perçu.

22 (15 h 17)

23 Et donc, on est revenu justement en fin de  
24 présentation de monsieur Trahan sur la question des  
25 critères à utiliser pour juger s'il y a lieu de



1 créer un compte d'écart pour capter justement les  
2 portions d'un budget autorisé qui ne sont pas  
3 dépensées. Alors, les deux critères principaux qui  
4 sont venus à l'esprit de monsieur Trahan, c'était  
5 l'importance des montants puis la prévisibilité de  
6 cette dépense-là.

7 Évidemment, le cas qu'on a soulevé, nous,  
8 de deux cent cinquante dollars (250 \$) pour une  
9 petite portion d'un budget non dépensé dans le cas  
10 d'un programme commercial, ça ne rencontre pas le  
11 critère d'importance. Mais on ne l'a pas soulevé  
12 par rapport à la valeur de deux cent cinquante  
13 dollars (250 \$) qui est en cause précisément dans  
14 ce cas-là, mais par rapport à une préoccupation  
15 qu'on a déjà soumise à la Régie, notamment par  
16 rapport à la surévaluation de la valeur moyenne de  
17 la base de tarification.

18 Et donc la prévisibilité, c'est... Au-delà  
19 de l'importance des dépenses, la prévisibilité doit  
20 être le critère qui sert de petite clochette  
21 d'alarme pour la Régie. Si, de façon répétée, il y  
22 a des dépenses significatives, des dépenses  
23 autorisées qui sont proportionnellement  
24 significatives dans l'ensemble du coût de service  
25 de Gazifère, des budgets qui se retrouvent à n'être

1 que partiellement dépensés puis des budgets qui  
2 sont sous le contrôle de Gazifère, dont la dépense  
3 incomplète disons, là, n'est pas liée à des  
4 événements exceptionnels ou imprévisibles, bien,  
5 là, il y a une indication que la latitude dont le  
6 Distributeur dispose pour établir son coût de  
7 service, ses dépenses sur une base prévisionnelle,  
8 lui permet d'avoir disons, on appelle ça un petit  
9 « buffer » additionnel dispersé entre différents  
10 postes de dépenses qui lui donne de la marge pour  
11 être plus souvent qu'autrement, fort probablement  
12 plus souvent qu'autrement, du côté d'un trop-perçu  
13 que d'un manque à gagner.

14 À ce moment-là, cette portion-là des  
15 dépenses autorisées qui n'est pas dépensée pour des  
16 raisons qui sont du contrôle, sous le contrôle du  
17 Distributeur ou qui relèvent uniquement de ses  
18 choix, nous semble, devrait faire l'objet d'un  
19 compte d'écart et ne pas donner lieu à des trop-  
20 perçus qui se traduisent en vertu du mode de  
21 partage par une augmentation de la rémunération de  
22 l'actionnaire pour cinquante pour cent (50 %) du  
23 trop-perçu en question, dans la mesure où ce trop-  
24 perçu-là provient de dépenses faites que  
25 partiellement pour des postes de dépenses qui

1 relèvent du contrôle de l'actionnaire.

2 C'est pour ça qu'on a soulevé cette petite  
3 question-là. Évidemment pour un montant de deux  
4 cent cinquante dollars (250 \$), on ne rencontre pas  
5 du tout le critère d'importance. Mais la question  
6 de prévisibilité est celle qui devrait capter  
7 l'attention de la Régie quand il s'agit de  
8 réfléchir à cette question-là.

9 (15 h 20)

10 Et ça complète les éléments que j'avais à  
11 ajouter aux conclusions et recommandations de notre  
12 preuve écrite.

13 Me STEVE CADRIN :

14 Le témoin est disponible pour répondre aux  
15 questions, pas d'autres questions de mon côté.

16 LE PRÉSIDENT :

17 Pas de question, Maître Neuman. Pas de question,  
18 Maître Georgescu?

19 Me ADINA GEORGESCU :

20 Non.

21 LE PRÉSIDENT :

22 C'est assez rapide. Maître...

23 Me PIERRE RONDEAU :

24 Pas de question, Monsieur le Président.

25

1 LE PRÉSIDENT :

2 Pas de question également.

3 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

4 LE PRÉSIDENT :

5 Q. **[54]** Sur le dernier point que vous avez soulevé,  
6 est-ce que vous avez une estimation? On parle, je  
7 comprends qu'on parle du trop-perçu de petits  
8 montants, cinq cents dollars (500 \$) dont deux  
9 cents dollars (200 \$). Mais, pour le reste, est-ce  
10 que vous avez une évaluation de combien qu'il  
11 pourrait y avoir de trop-perçu dans cette  
12 surestimation, surévaluation dans la base de  
13 tarification? On parle-tu d'un montant important?

14 M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN :

15 R. Bien, disons pour ce qui est de la base de  
16 tarification, il faudrait que je retourne dans les  
17 dernières phases des dossiers concernant la  
18 fixation des tarifs. Dans la prochaine phase du  
19 dossier actuel, la question va se poser parce que  
20 là il s'agit de la fixation des tarifs pour les  
21 deux prochaines années.

22 Ça sera probablement une belle occasion  
23 peut-être de discuter de façon plus large des  
24 différents postes de dépenses qui sont... sur  
25 lesquels le Distributeur exerce un contrôle, où il

1 n'y a pas d'éléments hors de son contrôle. Et peut-  
2 être d'identifier les principaux postes de dépenses  
3 qui sont susceptibles de contribuer à un trop-  
4 perçu.

5 En fait, c'est pas l'objet de la phase 3.  
6 On soulevait cette question-là parce que tôt ou  
7 tard il va falloir le... il nous semble, nous, du  
8 point de vue de l'ACEFO, il va falloir la  
9 considérer de façon large et éclairée. Mais, pour  
10 répondre directement à votre question, non, je n'ai  
11 pas de montant en tête. Il faudrait que je retourne  
12 dans les dossiers tarifaires précédents, dans les  
13 phases décisionnelles sur la fixation des tarifs.

14 Q. **[55]** Et ce que vous souhaitez, c'est que le  
15 chantier des séances de travail soit devancé, qu'on  
16 aborde de front.

17 R. Le chantier des séances de travail, ça c'est une  
18 question différente là, c'est...

19 Q. **[56]** Oui, c'est une question différente.

20 R. Oui, c'est l'élaboration du plan de développement.  
21 Bien, évidemment, si Gazifère trouve les ressources  
22 et le temps pour devancer cela, que cette révision-  
23 là de la méthode d'élaboration du plan de  
24 développement se fasse plus hâtivement que deux  
25 mille vingt et un (2021), tant mieux.

1                   Ceci dit, je conviens avec monsieur Trahan  
2 que ça n'a pas une incidence directe, ça n'a pas  
3 nécessairement une incidence directe sur la  
4 rentabilité du développement. Ce qui aura une  
5 incidence directe, plus directe, la plus directe  
6 sur la rentabilité du développement d'un projet en  
7 particulier, bien c'est la planification du projet  
8 comme tel. C'est la capacité de respecter les  
9 échéanciers de raccordement des premières années,  
10 notamment. Hein!

11                   Le report de la révision de la méthode, ça  
12 a juste une incidence sur notre capacité  
13 d'apprécier, d'un point de vue réglementaire, la  
14 validité ou la raisonnable, la probabilité que  
15 la rentabilité alléguée au niveau du plan de  
16 développement se concrétise effectivement dans le  
17 temps. Mais, ça n'a pas une incidence directe sur  
18 la rentabilité comme telle.

19 Q. [57] Je comprends. Je n'ai pas d'autres questions.  
20 Alors, ça complète la preuve.

21 Me STEVE CADRIN :

22 Ça complète la preuve de l'ACEFO. Merci.

23 LE PRÉSIDENT :

24 Donc, nous avons complété pour la journée. Ça a été  
25 assez expéditif. Je suis un petit peu en mode

1 surprise.

2 Me STEVE CADRIN :

3 Ça fait changement de...

4 LE PRÉSIDENT :

5 Oui. Oui. Exactement. Alors, bon, nous allons  
6 ajourner et reprendre demain. Nous avons dit neuf  
7 heures et demie (9 h 30). Ça aussi c'est une  
8 surprise. Alors, neuf heures et demie (9 h 30)  
9 demain matin.

10 Me STEVE CADRIN :

11 Surprise appréciée.

12 LE PRÉSIDENT :

13 Oui, surprise appréciée. Oui. On me demande  
14 toujours de libérer le témoin. C'est que j'ai une  
15 nouvelle technique, moi. Lorsque je dis que je suis  
16 satisfait, ça veut dire que c'est terminé. Libérez  
17 le témoin. Alors, vous êtes libéré. Merci.

18 AJOURNEMENT

19

---

20

1

2

SERMENT D'OFFICE :

3

Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,

4

certifie sous mon serment d'office, que les pages

5

qui précèdent sont et contiennent la transcription

6

exacte et fidèle des notes recueillies par moi au

7

moyen du sténomasque, le tout conformément à la

8

Loi.

9

10

ET J'AI SIGNE:

11

12

13

---

Sténographe officiel. 200569-7