

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE DE MODIFIER LES TARIFS DE  
SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTROPOLITAIN  
À COMPTER DU 1er OCTOBRE 2001  
Cause tarifaire 2002 de SCGM

DOSSIER : R-3463-2001

RÉGISSEURS : M. JEAN A. GUÉRIN, président  
Me LISE LAMBERT  
M. JEAN-NOEL VALLIÈRE

AUDIENCE DU 18 JUILLET 2001

VOLUME 1

JEAN LAROSE  
STÉNOGRAPHE OFFICIEL

COMPARUTIONS

Me PHILIPPE GARANT  
procureur de la Régie

REQUÉRANTE :

Me NATHALIE LONGVAL  
procureur de Société en commandite Gaz Métropolitain  
(SCGM)

INTERVENANTS :

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

Me MICHEL DAVIS  
procureur de Centre d'études réglementaires du Québec  
(CERQ)

Me HÉLÈNE SICARD  
procureur de Fédération des associations coopératives  
d'économie familiale du Québec (FACEF) et Action  
Réseau Consommateur (ARC)

Me ANDRÉ TURMEL  
procureur de Fédération canadienne de l'entreprise  
indépendante (FCEI) et Association des consommateurs  
d'affaires à moyen débit de gaz naturel et de petite  
et moyenne puissances en électricité du Québec  
(ACAGNEQ)

Me LOUISE TREMBLAY  
procureur de Gazifère inc. (GI)

M. PHI P. DANG  
représentant de Gazoduc Trans Québec & Maritimes inc.  
(Gazoduc TQM)

M. RÉJEAN BENOIT  
représentant de Groupe de recherche appliquée en  
macroécologie (GRAMÉ) et Union pour le développement  
durable (UDD)

Me DOMINIQUE NEUMAN  
procureur de Groupe STOP

M. GUY ROY  
représentant de Hydro-Québec (HQ)

Me ÉRIC McDEVITT DAVID  
procureur de Option consommateurs (OC)

Me PIERRE TOURIGNY  
procureur de Regroupement national des conseils  
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ)

Me EVE-LYNE H. FECTEAU  
procureur de Regroupement des organismes  
environnementaux en énergie (ROÉÉ)

---

Dossier R-3463-2001  
18 juillet 2001  
Volume 1

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES .....	7
<b>YVES D'AMOUR</b> <b>ANDRÉ BOULANGER</b> <b>LYNE MERCIER</b>	
INTERROGÉS PAR Me NATHALIE LONGVAL .....	22
<b>SOPHIE BROCHU</b> <b>RENÉ CHOUINARD</b>	
INTERROGÉS PAR Me NATHALIE LONGVAL .....	44
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT .....	64
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT .....	124
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MICHEL DAVIS .....	126
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL .....	141
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN .....	163
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID ...	187
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PHILIPPE GARANT .....	188
<b>MICHEL LIA</b> <b>LUCIE GERVAIS</b> <b>PIERRE MANDEVILLE</b>	
INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL .....	243
SERMENT .....	272

**LISTE DES ENGAGEMENTS**

<u>ENGAGEMENT 1</u>	: Clarifier les dispositions des articles 3.4.1 et 3.4.2 .....	110
<u>ENGAGEMENT 2</u>	: Fournir le nombre de clients en tarif 1, 3 et (m) qui sont en mode de versements pré-autorisés et en mode de versements égaux ..	118
<u>ENGAGEMENT 3</u>	: Nombre et consommation annuelle et consommation moyenne du résidentiel par type, subdivisé le plus possible .....	141
<u>ENGAGEMENT 4</u>	: Fournir le libellé de la question du sondage en date d'avril 2001	
ayant	trait aux mesures mises de l'avant	
par	les clients pour contrer la hausse	
du	prix du gaz, ainsi que les pourcentages de réponse aux différents choix offerts dans cette question .....	166
<u>ENGAGEMENT 5</u>	: Donner la position corporative de SCGM sur l'évolution des prix du gaz sur les trois prochaines années .....	169

Dossier R-3463-2001  
18 juillet 2001  
Volume 1

**LISTE DES PIÈCES**

<u>ACIG-1</u>	: Évolution du prix du gaz naturel .....	64
<u>ACIG-2</u>	: Canadian Gas Price Reporter de juillet 2001 .....	65
<u>SCGM-1 doc.1.47</u>	: État actuel gaz de réseau variable.....	119
<u>RÉGIE-1</u>	: Tableau intitulé SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTROPOLITAIN - Grille prix/volumes annualisée (volet régulier d'utilisation des dérivatifs financiers) au 1er juillet 2001 .....	189

Dossier R-3463-2001  
18 juillet 2001  
Volume 1

PRÉLIMINAIRES

(9 h 30)

L'AN DEUX MILLE UN, ce dix-huitième (18e) jour du  
mois de juillet :

PRÉLIMINAIRES

LE PRÉSIDENT :

Bonjours mesdames et messieurs, madame la  
greffière.

LA GREFFIÈRE :

Audience du dix-huit (18) juillet 2001, dossier  
numéro R-3463-2001, demande de modifier les tarifs  
de Société en commandite Gaz Métropolitain à  
compter du premier (1er) octobre deux mille un  
(2001), cause tarifaire 2002 de SCGM.

Les régisseurs désignés dans ce dossier sont  
monsieur Jean A. Guérin, président, de même que  
maître Lise Lambert et monsieur Jean-Noël  
Vallière.

Le procureur de la Régie est maître Philippe  
Garant.

La requérante est Société en commandite Gaz  
Métropolitain (SCGM), représentée par maître  
Nathalie Longval.

Les intervenants sont :

Association des consommateurs industriels de gaz (ACIG), représentée par maître Guy Sarault.

Centre d'études réglementaires du Québec (CERQ), représenté par maître Michel Davis.

Fédération des associations coopératives d'économie familiale du Québec et Action Réseau Consommateur (FACEF/ARC), représentés par maître Hélène Sicard.

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et Association des consommateurs d'affaires à moyen débit de gaz naturel et de petite et moyenne puissances en électricité du Québec), représentées par maître André Turmel.

Gazifère incorporée, représentée par maître Louise Tremblay.

Gazoduc TransQuébec & Maritimes incorporée, représentée par monsieur Phi P. Dang.

Groupe de recherche appliquée en macroécologie et Union pour le développement durable, représentés par monsieur Réjean Benoit.

Groupe STOP, représenté par maître Dominique Neuman.



Hydro-Québec, représentée par monsieur Guy Roy.

Option consommateurs, représentée par maître Éric McDevitt David.

Regroupement national des conseils régionaux de l'environnement du Québec, représenté maître Pierre Tourigny.

Regroupement des organismes environnementaux en énergie, représenté par maître Eve-Lyne H. Fecteau.

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

LE PRÉSIDENT :

Bonjour, maître Longval, êtes-vous prête à procéder?

Me NATHALIE LONGVAL :

Bonjour. Avant de débiter la présentation des témoins, on aimerait obtenir certaines clarifications sur le document qui a été déposé par maître Turmel pour le groupe FCEI/ACAGNEQ. Pour une raison encore inexplicquée, on n'a pris connaissance qu'hier en fin d'après-midi du document qui avait été transmis à la Régie et on aimerait obtenir les mêmes clarifications ou précisions concernant ce document que les

demandes, ce qu'on a fait parvenir à la Régie concernant le document du CERQ et de l'ARC/FACEF, à savoir est-ce qu'il s'agit de la preuve du groupe FCEI/ACAGNEQ ou l'argumentation écrite de maître Turmel? Parce que si on lit les paragraphes introductifs, on est un peu perplexe quant à la nature de ce document-là.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour. Premièrement, quant à la réception tardive que je m'explique mal de SCGM de notre documentation, hier, en fin de journée, c'est-à-dire premièrement le treize (13) juillet, tel que prévu, j'ai acheminé nos commentaires à la Régie et à tous les intervenants, à la Régie par voie par original et à tous les intervenants et SCGM par voie de courriel, et celui-ci est adressé à maître Allard. Et, habituellement, quand le courriel ne se rend pas, j'ai, ce qu'on appelle un \* delivery failure +.

Je n'ai eu aucune contre-indication, ce n'est qu'hier, en prenant connaissance de la lettre tardive de maître Longval sur, se questionnant sur les commentaires de la preuve du CERQ que j'ai dit, ah! tiens, elle ne parle pas de la FCEI/ACAGNEQ, alors

j'ai dit, je ne le prends pas personnel, je vais appeler maître Longval pour voir parce que j'avais un pressentiment, et comme de fait, elle me dit : \* Je n'ai rien reçu. + Alors, écoutez, j'ai été très étonné qu'elle ne reçoive rien, alors je lui ai envoyé *illico* les documents qu'elle a reçus, je pense.

Me NATHALIE LONGVAL :  
Oui, effectivement.

Me ANDRÉ TURMEL :  
Par ailleurs... Donc, écoutez, et j'ai pris la peine de vérifier notamment avec mon collègue, mon confrère maître Sarault qui a fait partie de l'envoi en nombre le treize (13) juillet s'il avait reçu par courriel. Il dit, sauf erreur, il m'a confirmé qu'il l'avait bien reçu. Alors, écoutez, je m'explique mal. Je m'en excuse infiniment mais c'est dans ce genre de contexte que la technologie parfois fait défaut.

Par ailleurs, quant à la teneur de notre envoi du treize (13) juillet, si vous voyez bien, d'entrée de jeu, on mentionne qu'on envoie les commentaires preuve de FCEI/ACAGNEQ et on stipule, deuxième paragraphe, que :

*En outre des commentaires que nous*

*formulons dans ce document, nous  
aurons trois témoins.*

Qui seront présents cet après-midi, trois témoins.  
Et un peu plus loin, on indique :

*La FCEI/ACAGNEQ a aussi l'intention  
de contre-interroger les témoins.*

Et enfin, on mentionne :

*FCEI/ACAGNEQ entend diviser ses  
commentaires.*

Alors, cette lettre-là, qui a été envoyée, ce sont un peu comme à l'habitude un peu les commentaires, la vision de FCEI/ACAGNEQ qui - comment dire - afin d'expédier le tout plus rapidement a été fait sous ma signature mais ce sera l'analyste, madame Lucie Gervais, qui va expliquer la position. Et nos deux autres témoins sont, je n'ai pas fait de cachette aux gens de SCGM, ce sont des courtiers qui viennent témoigner sur des faits.

Donc, ce ne sont pas des témoins experts qui auraient pu ou auraient dû présenter une preuve écrite avec leur opinion, c'est deux personnes, monsieur Mandeville de ECNG, qui est un de plus gros joueurs,

là, sauf erreur, comme courtier, et monsieur Michel Lia de sa compagnie Gigacon, qui sont deux courtiers actifs sur le marché, deux des trois courtiers sauf erreur, qui vont simplement venir expliquer cet après-midi à la Régie par un témoignage ce qu'ils font, ce qu'est le marché et c'est quoi la réalité. Donc, ce n'est pas là, ma foi, et surtout dans le contexte un peu précipité où on est tous, les délais sont rapprochés, d'obtenir de ces gens-là, de les faire sortir de leur marché, de venir témoigner un après-midi. Je pouvais difficilement autrement demander de mettre leur témoignage par écrit surtout que ce sont des faits.

Alors, c'est un peu donc la teneur. Il faut donc tenir en compte que ce qui est indiqué, sont les commentaires, la vision de FCEI/ACAGNEQ sur le dossier, et les témoins vont témoigner sur une question purement de faits.

Me NATHALIE LONGVAL :

Si je pouvais rajouter quelque chose. Je croyais que la procédure édictée par la Régie consistait à ce que tous les intervenants aient déposé leur preuve, je crois que c'était pour le treize (13) juillet, de façon à ce que le distributeur puisse se préparer en conséquence, valider les faits relatés et, au besoin, préparer la documentation ou les témoins, les

questions en conséquence.

Si les faits qui vont être rapportés par les témoins qu'entend faire, présenter maître Turmel diffèrent de ce qu'il y a dans la lettre, je peux vous avouer que nous avons de fortes objections puisque nous n'aurons pas eu le temps de prendre connaissance de ces faits-là et de se préparer en conséquence. Si on s'en tient aux faits relatés dans la lettre, passe toujours. Mais si ça déborde le contenu de la lettre, nous pensons que nous aurons, nous subirons un préjudice du fait qu'on n'aura pas eu le temps de se préparer et qu'on serait pris par surprise.

Me ANDRÉ TURMEL :

Bref commentaire. De deux choses l'une, ou bien notre lettre, ce sont des commentaires, les témoins qui sont des témoins de faits vont dire, vont dire purement des faits. De toute façon, je veux dire, ils sont libres comme témoins de dire ce qu'ils ont à dire, mais SCGM n'a pas à craindre, les gens, les témoins qui seront amenés ici diront sensiblement la réalité du marché et décriront sensiblement ce qu'il y a dans la lettre. Mais il n'y a pas de lien à faire. Ou bien ce sont nos commentaires, et on nous demande que ce soit des commentaires, donc prenons notre lettre comme de pures commentaires et ajoutons-y le témoignage des deux témoins, puis ça finira là,

quant à nous, là, je pense.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. On va entendre maître Davis maintenant, oui.

Me MICHEL DAVIS :

Bonjour. Michel Davis pour le CERQ. J'ai pris connaissance ce matin de la lettre de ma consœur concernant notre document envoyé le treize (13) juillet dernier de préciser. Comme on le mentionnait le treize (13) dans la lettre qui joignait le mémoire, ce qu'on a appelé le mémoire, on disait :

*Le CERQ n'entend pas présenter de preuve d'expert sur ces différents sujets mais souhaite par ce mémoire présenter ses principales positions avant la tenue de l'audience.*

De mémoire, ça a déjà été demandé tant par le distributeur que par la Régie sans présentation de preuve d'expert, de présenter quand même les principales positions tant pour la Régie que le distributeur de connaître la position d'intervenants avant la tenue de l'audience. Et je vous référais même à la lettre de maître Longval du seize (16) juillet où, à la page 2, elle nous dit :

*Afin de permettre un déroulement efficace, il serait bien que ceux-ci nous fournissent la position qu'ils entendent défendre de façon à ce que la réplique de SCGM puisse être préparée avec célérité et efficacité.*

C'est ce qu'on a préparé le treize (13), c'est... on l'a appelé mémoire. Est-ce qu'on aurait dû l'appeler lettre seulement? C'est simplement, ce n'est pas une preuve d'expert, ce sont les principales positions du CERQ dans ce dossier pour aider tant la Régie que le distributeur, les intervenants, que tout ce monde-là connaisse notre position avant le début de l'audience.

Je suis surpris de la demande. Je ne sais pas si on doit ajouter ou enlever quelque chose de notre document, mais ce n'est pas une preuve d'expert et on n'a pas de témoins tel qu'il a été annoncé dans nos écrits. Merci.

LE PRÉSIDENT :  
Merci.

Me NATHALIE LONGVAL :  
Si le CERQ n'a pas de témoins, il s'agit donc, je dois comprendre, de leur plaidoirie écrite. Si le



document réfère à des faits qui ne sont pas déjà en preuve au dossier, la preuve étant amenée par des témoins, je vous sou mets que cette preuve devrait être retirée puisqu'il n'y a aucun témoin qui va venir apporter cette preuve.

Me LISE LAMBERT :

Est-ce qu'il y en a des faits?

LE PRÉSIDENT :

Maître Davis, voulez-vous ajouter quelque chose?

Me MICHEL DAVIS :

Bien, écoutez, comme je le mentionne, je me répète, c'est nos positions à partir de la preuve. Et à ce que je sache, l'audition n'est pas terminée, il y a des contre-interrogatoires qui s'en viennent, il y a des preuves de d'autres intervenants, il y aura peut-être des choses, mais je pense qu'on peut argumenter. Ce n'est pas une argumentation à ce stade-ci, c'est simplement une prise de position en fonction de la preuve présentée par SCGM pour... C'est peut-être pas nécessaire de le faire, mais je pense que ça peut être utile à tout le monde que ça a été fait avant le début de l'audition. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

Me NATHALIE LONGVAL :

Si vous permettez. À la lecture du document, on constate qu'il ne s'agit pas simplement d'une opinion mais on émet certaines propositions, notamment des pourcentages de réservation de blocs avec des affirmations qu'on aimerait bien pouvoir être en mesure de contre-interroger quelqu'un, à savoir de quelle façon a été établi ce pourcentage et sur quelle prémisse.

Me MICHEL DAVIS :

Écoutez, c'est vrai que cette ligne-là, il y a un pourcentage. Effectivement, si on lit bien le texte, et on le précisera en argumentation, il y aura des questions aussi dans les contre-interrogatoires, c'est qu'on prend position, puis c'est depuis le départ dans nos demandes de renseignements également qu'une portion soit réservée aux petits consommateurs, un nombre important; on a mis comme exemple pour mettre quelque chose soixante-quinze pour cent (75 %), mais je ne crois pas que ça a besoin d'être appuyé par une preuve, je pense que la Régie est en mesure de... en fonction de la preuve qui va survenir lors des contre-interrogatoires, des questions qui vont être posées de voir un portrait de consommation des petits clients, et pour se donner une idée, c'est une idée plus qu'autre chose. Je pense que ça fait partie de notre position. Et ça n'a

pas à faire l'objet d'une preuve d'expert ce genre d'indication-là.

(9 h 45)

Me NATHALIE LONGVAL :

Juste pour terminer, concernant la lettre de maître Turmel, juste vous rappeler que pour le traitement accéléré du dossier, la Régie avait vu le court délai, avait enlevé à Gaz Métropolitain le droit de poser des questions sur les preuves des intervenants de façon à le faire lors de l'audience. Mais là, si on n'a même pas eu la preuve de maître Turmel avant, on ne peut même pas se préparer pour poser les questions lors de l'audience.

Me ANDRÉ TURMEL :

Écoutez, ce que j'ai fait parvenir, c'est les commentaires ou, comment dire, la position de FCEI/ACAGNEQ. Et notre preuve, elle sera déposée cet après-midi par des témoins sur des questions de fait. On a... loin de nous l'idée de surprendre Gaz Métro. Bien sûr, il y a eu l'incident d'hier mais écoutez, on peut donner plus de temps si SCGM en a besoin mais ce n'est pas très compliqué, c'est mieux d'expliquer comment fonctionne le marché, qui sont les joueurs. On ne parle pas d'un marché immense, le marché du Québec, les courtiers, ce qu'ils font, tarif fixe ou

pas.

Je pense, écoutez, sauf erreur là, je ne sais pas pourquoi SCGM ce matin semble accrocher sur cette question-là. Mais, dans nos commentaires, on peut lire déjà ce que les courtiers, sans doute, diront, en voulant dire que: non, non, il y a des courtiers qui existent et qui ont des tarifs fixes et qui ont des vrais clients dans le CII et pas plus compliqué que ça.

LE PRÉSIDENT ;

Maître Longval, on a adopté une procédure accélérée, comme il est souligné dans la lettre de monsieur Allard du douze (12) juin, principalement pour accommoder la requérante SCGM, concernant une demande prioritaire sur les tarifs fixes pour une durée également déterminée.

Il est mentionné également, dans la lettre de maître Allard, du douze (12) juin, que cette procédure exceptionnelle est moins problématique si le questionnement et les preuves ne portent que sur un des sujets et non sur les quatre sujets. Or, moi, je constate que le questionnement des gens ne porte que sur un sujet. Et les preuves ou les positions des intervenants, puisqu'on ne peut pas les appeler des preuves, les positions des intervenants ne portent

que sur un de ces documents, qui est l'objet de votre demande prioritaire.

Alors, je pense que l'on devrait procéder sur cette base-là. Et les délais étaient tellement rapides, pour vous accommoder, que la requérante elle-même a eu de la misère à rencontrer les échéanciers concernant la réponse aux questions notamment. Alors, je pense qu'on est un peu tous dans le même calendrier et on essaie d'accommoder la requérante. Alors, si vous voulez également procéder avec rapidité ce matin.

Me NATHALIE LONGVAL :

On pourrait, à tout le moins, peut-être réserver nos droits de préparer une contre-preuve, le cas échéant, à la lumière de la preuve établie par maître Turmel, qui viendra peut-être ultérieurement, lors d'une autre audience.

Me ANDRÉ TURMEL :

D'accord. Merci.

Me NATHALIE LONGVAL :

Alors, on va débiter par le volet du tarif de fournitures fixes.

L'AN DEUX MILLE UN (2001), ce dix-huitième (18e) jour du mois de juillet, ont comparu :

**YVES D'AMOUR**, chef de service principal, Gaz Métropolitain, 1717 du Havre, Montréal,

**ANDRÉ BOULANGER**, vice-président, ventes et marketing, Gaz Métropolitain, 1717 du Havre, Montréal,

**LYNE MERCIER**, directrice, approvisionnement gazier, 1717 du Havre, Montréal,

LESQUELS, après avoir fait une affirmation solennelle, déposent et disent ce qui suit :

INTERROGÉS PAR Me NATHALIE LONGVAL :

- 1 Q. Monsieur Boulanger, avez-vous préparé ou fait préparer, sous votre contrôle ou votre direction, les pièces suivantes, et là j'y vais d'une énumération: la pièce SCGM-1, document 1; document 1.1; documents 1.3 à 1.6; document 1.7, réponse (c); document 1.7, réponse (d); documents 1.8 à 1.22; document 1.24, réponses 2.1 et 2.2; documents 1.25 à 1.35; documents 1.37 à 1.42; document 1.43, qui est la présentation d'aujourd'hui et document 1.44, qui est votre curriculum vitae.

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui.

2 Q. Je vais remettre à la Régie copie des présentations, la présentation de monsieur Boulanger.

LE PRÉSIDENT :

Maître Longval, la copie qu'on a reçue ce matin est illisible.

Me NATHALIE LONGVAL :

C'est la raison pour laquelle...

LE PRÉSIDENT :

Merci beaucoup. Et, puisque j'ai déjà le micro, quelques points d'intendance peut-être. On a consulté, par une voie... par une lettre, c'est-à-dire, du secrétaire, le seize (16) je crois, à savoir quel était le temps qui serait requis de la part des intervenants. J'aimerais donner quelques règles, peut-être, pour permettre aux gens de planifier le bon déroulement de la journée.

Je comprends qu'on va entendre d'abord le témoignage de vos deux panels, qui devrait, en tout, prendre environ une heure. C'est bien ça que vous avez suggéré dans votre lettre, trente (30) minutes par...

Me NATHALIE LONGVAL :

Je crois qu'on pensait procéder avec le panel pour le prix fixe.

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me NATHALIE LONGVAL :

Permettre le contre-interrogatoire du panel avec tout le processus, contre-preuve et autres. Et, ensuite, passer aux autres sujets.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Alors, c'est pourquoi je soulève le point tout de suite, pour que les gens se préparent en conséquence. J'allais suggérer que l'on entende d'abord la présentation des deux panels de témoins et que les questions suivent par la suite, adressées à l'ensemble des membres des deux panels puisque, dans l'esprit de la Régie, ces questions sont interreliées. Et que, si je prends nos questions à nous, par exemple, nos questions sont divisibles mais, pour l'instant, elles sont indivisibles.

Alors, ça sera plus facile d'avoir l'ensemble des témoins disponibles pour répondre aux questions une fois qu'on aura entendu tous vos témoins, c'est ce que je suggère. Et, en même temps, je suggère, selon



Dossier R-3463-2001  
18 juillet 2001  
Volume 1

PANEL SCGM  
Interrogatoire  
Me Nathalie Longval

les réponses qu'on a entendues, selon les réponses qu'on a lues dans les lettres que vous nous avez envoyées, de réserver environ trente (30) minutes par intervenant pour faire leur contre-interrogatoire.

Me NATHALIE LONGVAL :  
D'accord.

LE PRÉSIDENT :  
O.K. Alors, si on peut procéder sur cette base-là, je pense que ça va aider au bon déroulement. Oui, Maître Sarault, oui?

Me GUY SARAULT :  
Si vous me permettez, nous ne présenterons pas de preuve pour l'ACIG. Ça m'est souvent arrivé, dans des dossiers précédents, la vérité ressort souvent du contre-interrogatoire des témoins de Gaz Métro et, comme annoncé dans la lettre que j'ai fait parvenir à la Régie, c'est surtout et avant tout sur cette base-là que nous entendons faire notre preuve.

Et les papiers roses que vous voyez, ici, dans mon cartable, sont autant de questions et de sujets que j'entends aborder avec nos amis. Alors, trente (30) minutes, dans mon cas, ce n'est pas suffisant. J'aurais besoin à peu près d'une heure.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Est-ce qu'il y a d'autres représentations de cet ordre-là, sur ce sujet-là?

Me NATHALIE LONGVAL :

Alors, on va continuer.

- 3 Q. Monsieur Boulanger, avez-vous des corrections à apporter à une ou plusieurs des pièces que nous venons d'énumérer?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Non.

- 4 Q. Adoptez-vous le tout comme étant votre témoignage en l'instance?

R. Oui, absolument.

- 5 Q. Etes-vous prêt à être contre-interrogé, le tout après votre présentation?

R. Oui, absolument.

- 6 Q. Madame Mercier?

Mme LYNE MERCIER :

R. J'aurais une correction à apporter. Si vous voulez bien prendre la pièce...

- 7 Q. Je vais vous faire adopter les pièces avant.

R. O.K. Pardon.

- 8 Q. Avez-vous préparé ou fait préparer, sous votre contrôle ou votre direction, les pièces que j'ai énumérées à monsieur Boulanger, à l'exception de la

pièce SCGM-1, document 1.45, qui est votre propre curriculum vitae. Et, dans votre cas, j'ajoute la pièce SCGM-1, document 2 et SCGM-1, documents 2.1 à 2.24 et document 1.24, la réponse 2.3 et 1.36?

R. Oui.

9 Q. Avez-vous des corrections ou précisions à apporter à une ou plusieurs de ces pièces?

R. Oui. Alors, j'aimerais que les gens prennent la SCGM-1, document 1.24, la question 2.3. Alors, au lieu de ce qui est écrit, il faudrait lire :

\* Voir la réponse donnée à SCGM-1, document 1.36, pour le marché ontarien +.

Pour ce qui est des pratiques de Bristish Columbia Gaz et Central British Columbia Gaz, il n'y a pas de prix fixe. Pour ce qui est de SASK Energy, nous n'avons pu rejoindre le personnel mais le site Internet nous laisse croire qu'il n'y a pas de prix fixe non plus offert en Saskatchewan.

10 Q. Adoptez-vous le tout comme étant votre témoignage en l'instance?

R. Oui.

11 Q. Etes-vous prête à être contre-interrogée sur le tout après la présentation du dossier?

R. Oui.

12 Q. De monsieur Boulanger?

R. Oui.

13 Q. Monsieur D'Amour, avez-vous préparé ou fait préparer,

sous votre contrôle ou votre direction, les pièces que j'ai énumérées à monsieur André Boulanger, à l'exception de la pièce SCGM-1, document 1.46, qui est votre propre curriculum vitae?

M. YVES D'AMOUR :

R. Oui.

14 Q. Avez-vous des corrections à apporter à une ou plusieurs de ces pièces?

R. Non.

15 Q. Adoptez-vous le tout comme votre témoignage en l'instance?

R. Oui.

16 Q. Etes-vous prêt à être contre-interrogé sur le tout après la présentation de monsieur Boulanger?

R. Oui.

17 Q. Merci. Vous pouvez y aller.

M. ANDRÉ BOULANGER :

Alors, bonjour, Monsieur le Président. Bonjour, membres du banc. La présente requête, Monsieur le Président...

LE PRÉSIDENT :

Est-ce qu'on peut avoir les textes? Excusez-moi.  
Merci.

M. ANDRÉ BOULANGER :

Alors, la présente requête, Monsieur le Président, vise à offrir à notre clientèle une option en gaz de réseau à prix fixe en plus de l'option gaz de réseau actuellement en place, dont le prix varie mensuellement. Notre requête découle, Monsieur le Président, des besoins qui sont exprimés par notre clientèle qui, en un peu moins d'un an, a été, si vous me permettez l'expression, a été malmenée tant par la volatilité du prix du gaz naturel que par son prix absolu.

Notre requête, également, découle du besoin pour Gaz Métro, pour l'entreprise de maintenir ses clients au gaz naturel. Offrir du gaz de réseau à prix fixe, c'est un moyen permettant d'assurer une plus grande loyauté de notre clientèle.

Pendant plusieurs années, le prix du gaz naturel et le prix du gaz de réseau ont évolué entre un dollar cinquante (1,50 \$) et trois dollars (3,00 \$) le gigajoule, alors que, depuis environ un an, le prix s'est complètement décroché de la fourchette historique pour atteindre un sommet de six dollars (6,00 \$) ou huit dollars et soixante-quatre (8,64 \$) le gigajoule, au cours du mois d'avril dernier, alors que la moyenne arithmétique des douze (12) derniers mois a été de six dollars quatre-vingt-cinq (6,85 \$)

le gigajoule.

Nous le savons, cette hausse découle d'un déséquilibre entre l'offre et la demande, ce qui a affecté essentiellement le prix absolu du gaz naturel. De plus, en raison de l'intégration continentale des marchés de la déréglementation, nous vivons aujourd'hui dans un marché où les prix sont sensibles à la température, pour ce qui est de la demande. Lorsqu'on a un hiver plus froid ou plus chaud, il y a davantage de retraits ou moins de retraits, ou moins de livraisons.

Également, sujet aux conditions climatiques, si on a des ouragans dans le golfe du Mexique, par exemple, ça vient affecter l'offre de gaz naturel. La même chose si on a un hiver qui est tardif dans l'Ouest Canadien, les plates-formes ou les équipements de forage ne peuvent accéder les sites pour forer. Donc, la température et le climat affectent, d'une façon importante, le prix du gaz naturel également.

Bref, Monsieur le Président, nous sommes dans un marché du quasi juste à temps, dont les marges de manoeuvre physiques sont plus faibles et où le signal économique est rapide et fort, ce qui se traduit, pour notre clientèle, en des conditions de prix qui sont volatiles et variables.

La perception de notre clientèle, Monsieur le Président, à l'effet que le gaz naturel est une énergie qui est économique et relativement stable, vous comprendrez que cette perception-là s'en trouve gravement affectée. Nous croyons toujours qu'un signal économique approprié est le stimuli nécessaire pour apparier l'offre et la demande. Toutefois, nous croyons essentiel que nos clients aient accès à des outils leur permettant de temporiser les effets d'un signal économique qui peut être fort et volatile.

Au cours des dernières semaines, Monsieur le Président, le signal économique est clairement positif pour le gaz naturel par rapport à l'historique. Toutefois, les prix demeurent relativement élevés et demeurent toujours volatiles. Alors, si on regarde le prix spot, c'est des variations de dix à quinze pour cent (10-15 %) sur une base journalière et les prix d'un an sont de l'ordre de quatre dollars cinquante (4,50 \$) à quatre dollars soixante-quinze (4,75 \$) le gigajoule, ce qui est, évidemment, moins élevé que ce qu'on a connu comme sommet au cours de l'hiver dernier. Mais, ça demeure des prix qui sont relativement élevés.

Prenons quelques instants, Monsieur le Président, pour bien saisir l'impact de cette hausse du prix du gaz naturel chez notre clientèle. Alors, depuis deux

ans, la marchandise gaz s'est accrue de deux cent dix pour cent (210 %) et sur une base d'une seule année, de cent trente pour cent (130 %) qu'on devrait lire, au lieu de cent trente-trois (133), Monsieur le Président, mais de l'ordre de cent trente (130) ou cent trente-trois pour cent (133 %) sur une année.

Cette hausse de la marchandise, Monsieur le Président, a amené une hausse de la facture au client, de l'ordre de quarante pour cent (40 %) pour le client résidentiel typique et de l'ordre de cinquante-trois pour cent (53 %) pour un client de type commercial, institutionnel ou petit industriel, moyennes entreprises et cela pour une année seulement.

Cette situation, vous comprendrez, a provoqué l'insatisfaction générale de nos clients, de l'incompréhension, de l'inquiétude et, évidemment, des tracas budgétaires importants. Nous avons mesuré, Monsieur le Président, cette insatisfaction. Premièrement, par un accroissement des appels à notre service à la clientèle, un accroissement de trente-six pour cent (36 %) au cours des derniers six mois. Également, le pourcentage des appels qui avaient trait au prix du gaz ont passé, pour cette même période, de l'ordre de dix (10) à cinquante pour cent (50 %).



Le comportement des prix du gaz naturel de la dernière année a défié la planification budgétaire de nos clients, comme je le mentionnais tout à l'heure. Alors, les clients, qui planifiaient, en début d'hiver, un certain budget pour leurs dépenses énergétiques, ont vu leurs projections défiées à plus qu'une reprise au cours de l'hiver.

La perception des clients face au gaz naturel a rapidement changée. Ainsi, en octobre dernier, cinquante-neuf pour cent (59 %) des clients indiquaient le gaz naturel comme étant l'énergie la moins chère. Aujourd'hui, c'est seize pour cent (16 %) des clients qui ont cette opinion. Il y a trente pour cent (30 %) des clients qui nous ont indiqué qu'ils avaient appliqué des mesures d'économie ou d'efficacité énergétique.

Ce qui est le plus inquiétant, Monsieur le Président, il y a vingt-trois pour cent (23 %) des clients qui se sont dit disposés à envisager une conversion à une autre énergie, d'autant plus qu'un de nos concurrents fait la promotion de la stabilité tarifaire. Des données troublantes qui nécessitent une action.

(10 h 10)

M. ANDRÉ BOULANGER :

- R. Un des éléments exprimés par notre clientèle touchait la stabilité et la prévisibilité. À défaut de rencontrer le prix, on pense que c'est un élément important qui est demandé par la clientèle. Nous avons donc validé ce point par un sondage effectué en mai dernier qui révèle que cinquante-cinq pour cent (55 %) de nos clients ont indiqué qu'ils aimeraient adhérer, adhèreraient certainement ou envisageraient d'adhérer, à un tarif à prix fixe.

Nous constatons, Monsieur le Président, que la différence de qui est accessible aux grands clients, que le marché n'offre pas d'une façon efficace et accessible ce que les petits ou moyens clients, que ce soit les clients résidentiels, commerciaux ou institutionnels, nous demandent.

Faisons ici un petit historique, Monsieur le Président, et je vous référerai au tableau de l'évolution du gaz de réseau; vous n'êtes pas obligé de retourner à la pièce mais je vais vous la nommer, la SCGM-1, document 3, page 23. C'est un tableau où on voit essentiellement la progression dans le temps des volumes en gaz de réseau.

Alors en mil neuf cent quatre-vingt-douze (1992), le volume en gaz de réseau était de l'ordre de trente

(30) bcf alors que les livraisons de l'entreprise étaient au marché résidentiel, commercial et institutionnel de l'ordre de quatre-vingt (80) bcf. On avait donc, à ce moment-là, Monsieur le Président, moins de quarante pour cent (40 %) des clients en volume qui s'approvisionnaient auprès de Gaz Métropolitain directement.

Aujourd'hui, en deux mille un (2001), nous approvisionnons quatre-vingt-deux point trois (82,3) bcf de ce même marché. Si on se réfère à la pièce SCGM-1, document 1.7, page 2 de 4, sur des livraisons de quatre-vingt-seize (96) bcf, soit près de quatre-vingt-dix pour cent (90 %) des clients en volume. Alors que s'est-il passé entre ces deux périodes ou ces deux années? Essentiellement, quelque deux ou trois facteurs viennent expliquer ce changement.

Premièrement, le marché financier s'est structuré et aujourd'hui, nous avons des marchés qui sont liquides et transparents. Ainsi, le gaz naturel est une commodité dont on peut connaître d'heure en heure, sinon de minute en minute, son prix d'une façon précise. Également, Monsieur le Président, Gaz Métropolitain offre un gaz de réseau de mois en mois, dont le prix reflète le prix de marché, avec très peu ou pas de décalage dans le temps.

Et d'une façon générale également, Monsieur le Président, c'est une tendance des marchés qui sont efficaces de voir à avoir le minimum d'intermédiaires pour pouvoir livrer un service, si les services qui sont procurés n'ont pas de valeur ajoutée suffisante pour justifier le prix qui serait réclamé.

Ainsi, en pratique, Monsieur le Président, nos clients, que ce soit résidentiel, commercial ou institutionnel, sont contraints d'opter pour le gaz de réseau. Alors on l'a dit dans une réponse à une question, on a mille sept cent quarante et un (1741) clients qui sont en gaz de réseau, ce qui représente une consommation moyenne par client de deux cent cinquante mille (250 000) mètres cubes annuels par client. Excusez, en achat direct plutôt qu'en gaz de réseau qu'il aurait fallu comprendre.

Alors (2), je vais répéter, mille sept cent quarante et un (1741) clients en achat direct, ce qui représente deux cent cinquante mille (250 000) mètres cubes par année pour, en moyenne pour ces clients. Tandis qu'en gaz de réseau, nous avons cent cinquante mille (150 000) clients, avec une consommation moyenne de quinze mille (15 000) mètres cubes par année.

Ce n'est pas notre intention, Monsieur le Président,

avec notre requête d'un tarif à prix fixe, de concurrencer les fournisseurs. Notre intention est de répondre au besoin des clients, qui n'est pas satisfait. C'est le premier objectif qu'on a. Le deuxième objectif, c'est de se doter d'un outil, un outil additionnel, afin d'accroître la loyauté de nos clients.

Nous proposons, Monsieur le Président, pour les deux types de gaz de réseau, une gestion globale qui est assujettie à la politique des dérivatifs financiers. Dans le cadre de cette politique, nous procéderons à des transactions à prix fixe qui deviendront disponibles auprès de la clientèle en gaz de réseau. Un client qui n'est pas en gaz de réseau sera assujetti à certaines conditions d'entrée et de disponibilité.

Le client, avec notre proposition, aura donc deux options de gaz de réseau, soit un prix variable dont une certaine proportion sera fixe et un prix fixe pour des périodes de douze (12), vingt-quatre (24) ou trente-six (36) mois, selon la disponibilité.

Monsieur le Président, en préparant les audiences et en relisant les réponses aux questions, cela nous a amenés à requestionner différentes options et différentes façons de faire les choses. Et je pense

important de souligner ici que l'offre de prix fixe pourrait, sinon devrait, tenir compte de la portion déjà fixée dans la composante prix variable. Cette façon de faire nous semble plus équitable et ne pose pas de problèmes techniques particuliers.

Ainsi, un client pourrait choisir entre un tarif à prix variable, qui est essentiellement le choix par défaut s'il ne décide pas de prendre un tarif à prix fixe, il va demeurer au prix variable, dont une partie est fixée, ou un tarif à prix fixe où cent pour cent (100 %) des volumes sont fixés, dont une partie serait la portion fixe du tarif variable qu'on transporterait dans l'offre pour un prix fixe et le reste au prix d'un bloc spécifique ou d'une transaction spécifique.

J'attire également votre attention, Monsieur le Président, sur une réponse à une question que la Régie nous a posée, soit la question 9, qu'on retrouve la réponse de Gaz Métro à SCGM-1, document 1.11-B, la page 2 de 2. Je vais lire la réponse et poser la question également. La Régie se questionnait ou était préoccupée de voir l'option prix fixe s'accaparer un outil de stabilisation des prix au détriment de l'option variable en empêchant potentiellement la constitution d'un portefeuille optimal. Alors ce qu'on retrouve à la réponse 1.11-B,

le dernier paragraphe à la page 2 de 2, on dit :

*Une avenue pourrait être d'appliquer la politique des dérivés sur le volume restant en prix variable. Cela pourrait neutraliser l'effet de l'octroi de prix fixe à des clients particuliers sur les pourcentages de prix fixes autorisés par la politique sur le gaz de réseau résiduel demeurant à prix variable.*

Cette façon de faire, Monsieur le Président, donnerait plus de flexibilité, alors possibilité d'offrir davantage de volume à prix fixe tout en permettant au prix variable d'avoir également sa part de prix fixe, sans accroître significativement le risque global associé avec la proportion de volume à prix fixe dans le gaz de réseau à prix variable.

Le risque ici, Monsieur le Président, est celui de voir des clients se déplacer en achat direct dans l'éventualité d'une offre plus concurrentielle ou que nous perdions des clients à des énergies concurrentes ou que des clients décideraient carrément de fermer boutique. Dans le cas du tarif fixe, le déplacement en achat direct ne sera pas permis avant l'échéance de la période convenue.

Il est à signaler que cette façon de faire intègre au calcul de la politique des dérivés la réserve de vingt pour cent (20 %) qu'on mentionne dans notre preuve, à SCGM-1, document 1, page 10, à la ligne 46, où on met une réserve de vingt pour cent (20 %) du volume à prix fixe dans le prix variable, de façon à pouvoir suivre les variations volumétriques.

Alors ainsi, le fait de fixer pour une période déterminée ne découpe pas le lien entre les deux gaz de réseau puisque le gaz de réseau variable rencontre les variations volumétriques du tarif à prix fixe, ces variations pouvant être à l'avantage comme au désavantage d'une partie, en fonction de l'évolution du prix dans le marché.

Ainsi, Monsieur le Président, les clients demeurant au tarif en gaz de réseau variable sont tenus neutres face à l'offre de gaz de réseau à prix fixe. Dans un tel contexte, nous procéderons graduellement à répondre à la demande des clients désirant fixer leur prix, afin de respecter l'esprit de la politique sur les dérivatifs et ne pas transférer au gaz de réseau variable des volumes importants qui auraient été contractés pour satisfaire la demande en gaz de réseau fixe et qui ne seraient pas contractés.

En tout temps, Monsieur le Président, le client sera



responsable d'évaluer le risque associé au fait de fixer ou de ne pas fixer, n'ayant pas la possibilité de revenir au prix variable avant l'échéance.

Le processus que nous proposons se veut le plus simple possible dans la perspective du client. Dans un premier temps, Monsieur le Président, nous informerons nos clients sur la disponibilité d'un nouveau tarif de fourniture et nous les inviterons à nous contacter afin qu'ils puissent connaître la disponibilité des blocs, soit des blocs d'un an, deux ans ou trois ans, ainsi que leur prix évidemment et la possibilité d'adhérer à un bloc selon la politique du premier arrivé - premier servi. Une fois l'adhésion du client acquise, ce dernier est engagé pour une période choisie. Toutefois, son engagement n'est pas transférable et un client ne pourra pas combiner les deux tarifs de gaz de réseau.

L'introduction, Monsieur le Président, d'un tarif de fourniture comme celui proposé demande une bonne logistique opérationnelle. Nous croyons, dans l'éventualité d'un prix d'introduction relativement bas par rapport à l'historique de l'an dernier, que le nouveau tarif soit populaire et il se peut que nous recevions plusieurs milliers de demandes et d'adhésions.

À l'instar de certains programmes commerciaux, un tel niveau de demandes nous impose d'étaler dans le temps l'information à notre client, à notre clientèle, pardon, afin de répartir autant que faire se peut, sur une certaine période, l'affluence des demandes et nous donner la possibilité de satisfaire adéquatement la clientèle.

Nous nous proposons ainsi d'aviser l'ensemble de nos clients via un encart dans la facturation cyclique. Ce faisant, la presque totalité de nos clients auront été informés à l'intérieur d'un mois, et cela de façon graduelle. Nous ne débuterions l'envoi de l'encart que quelques jours avant la mise en place du premier bloc à prix fixe.

Nous croyons que le fait d'étaler l'information aux clients et d'appliquer la règle du premier arrivé - premier servi ne brimera pas indûment les derniers informés puisque le deuxième bloc de gaz à prix fixe, pouvant être offert dans l'éventualité de l'épuisement du premier, pourrait être à un meilleur prix que le premier.

Nous voulons proposer aux clients également, Monsieur le Président, d'utiliser autant que faire se peut le courrier électronique afin de libérer le Service à la clientèle pour les clients n'ayant pas un accès

facile à Internet.

L'information que nous nous proposons de transmettre aux clients sera de deux ordres : premièrement opérationnelle afin de décrire le processus d'adhésion; et deuxièmement, factuelle pour décrire l'engagement du client ainsi que des balises référentielles de prix, alors prix annuel moyen de l'an dernier ainsi que la fourchette possible du prix moyen pour le gaz de réseau variable pour l'année à venir.

Nous croyons, Monsieur le Président, qu'un tarif de fourniture à prix fixe répondra adéquatement aux besoins exprimés par la clientèle et nous demandons donc à la Régie d'approuver le tarif de fourniture à prix fixe proposé. Je vous remercie de votre attention.

(10 h 20)

Me NATHALIE LONGVAL :  
Maintenant, on va faire la présentation sur la politique des dérivatifs financiers. Je demanderais aux témoins de venir, s'approcher.

-----

L'AN DEUX MILLE UN, le dix-huitième (18e) jour de juillet :

**SOPHIE BROCHU**, vice-présidente, Développement des affaires et approvisionnement gazier, Gaz Métropolitain inc., 1717, rue du Havre, Montréal;

ET :

**RENÉ CHOUINARD**, directeur, Stratégies de développement, Gaz Métropolitain inc., 1717, rue du Havre, Montréal;

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

INTERROGÉS PAR Me NATHALIE LONGVAL,  
Procureur de la requérante SCGM :

- 18 Q. Madame Brochu, avez-vous préparé ou fait préparer sous votre contrôle ou votre direction les pièces suivantes que je vais énumérer : la pièce SCGM-1, document 3, documents 3.01 à 3.06, document 1.2, document 1.7, réponses A et B, document 1.23, document 3.07, qui est la présentation aujourd'hui, et le document 3.08, qui est votre curriculum vitae; j'ajoute également à cette liste l'étude comparative qu'on a transmise à la Régie le treize (13) juillet dernier, et aux intervenants, et que nous avons cotée

sous la pièce SCGM-1, document 4?

Mme SOPHIE BROCHU :

R. Oui.

Me NATHALIE LONGVAL :

Je vais remettre également copie de la présentation, qui est la pièce 3.07.

19 Q. Avez-vous des corrections à apporter à une ou plusieurs des pièces que nous venons d'énumérer, ou des précisions?

R. S'il vous plaît. La première modification se retrouve aux pièces, parce que c'est un terme qui est utilisé dans plusieurs pièces alors je vais énumérer les pièces pour débiter : la pièce 1.2, 1.7A et 1.7B. Alors pour les fins de l'exemple, si nous prenons la pièce 1.2, on retrouve à la fin de la page une terminologie qui dit \* prix fixe avec maximum +; on devrait lire \* prix fixe à remboursement maximum +. Et donc à la pièce 1.7A et 1.7B, lorsque l'on trouve la même terminologie, il faudrait apporter la même correction.

J'aimerais, par ailleurs, apporter une précision à SCGM document 3, qui est notre témoignage, à l'annexe C, qui est à la page 19 de 27, où il est fait mention \* à la balise temporelle jusqu'en octobre deux mille quatre (2004) + et où on devrait lire \* jusqu'à

trente-six (36) mois +. Et je vais avoir l'occasion d'expliquer la nuance lors de ma présentation.

20 Q. Avez-vous d'autres précisions ou corrections à apporter?

R. Ça complète nos précisions, merci.

21 Q. Adoptez-vous ces pièces comme étant votre témoignage en l'instance?

R. Oui.

22 Q. Êtes-vous prête à être contre-interrogée sur le tout après votre présentation?

R. Oui.

23 Q. Monsieur Chouinard maintenant, avez-vous préparé ou fait préparer sous votre contrôle ou votre direction les pièces que j'ai énumérées à madame Brochu, à l'exception évidemment de la pièce SCGM-1, document 3.09, qui est le curriculum vitae?

M. RENÉ CHOUGINARD :

R. Oui.

24 Q. Avez-vous des corrections ou précisions à apporter à une ou plusieurs de ces pièces?

R. Non.

25 Q. Adoptez-vous le tout comme étant votre témoignage en l'instance?

R. Oui.

26 Q. Êtes-vous prêt à être contre-interrogé après la présentation de madame Brochu?

R. Oui, je le suis.

Me NATHALIE LONGVAL :

Merci.

Mme SOPHIE BROCHU :

R. Alors, Monsieur le Président, Madame, Monsieur, je serai aussi brève que possible et ma présentation vise à résumer l'essentiel des propositions de Gaz Métropolitain à l'égard de notre programme de dérivés financiers.

Pour débiter, rappelons l'architecture du programme actuel, lequel s'articule autour de deux volets : le volet régulier, qui est en place depuis mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995) et qui est constitué de contrats d'échange à prix fixe sur la base d'une grille de prix d'exercice axée sur les fondamentaux de marché; nous avons également, dans le programme actuel, ce que nous avons appelé le volet spécifique, qui est en place depuis en fait l'automne dernier, depuis deux mille/deux mille un (2000/2001).

Et ce volet spécifique-là a vu l'ajout d'options d'achat et l'ajout d'options de vente, de même que la combinaison des ces outils. Le volet spécifique a également vu la mise en place de contrats d'échange, ou la possibilité de mise en place de contrats d'échange, à prix supérieurs à ceux qui sont prévus par la grille fondamentale qui était alors en

vigueur. Rappelons ici que le volet spécifique a été développé par vagues au fil de quatre requêtes auprès de la Régie et de décisions corollaires.

Notre témoignage est assez explicite quant à l'évolution des marchés gaziers et à la nécessité, aux yeux de Gaz Métropolitain, de revoir certains aspects de notre programme de dérivés financiers. Aux fins d'efficience, à nos yeux, il convient aujourd'hui de globaliser notre approche, c'est-à-dire de ne plus gérer en deux blocs mais en un seul bloc, d'être en mesure de pouvoir moduler nos stratégies en fonction des réalités de marché qui sont expliquées à notre témoignage et en conséquence, de développer et d'arrimer des balises volumétriques et des balises financières plus appropriées et qui viendraient encadrer l'utilisation des dérivés financiers, tel que proposé par Gaz Métropolitain.

Alors évidemment, à la base même d'un programme de dérivés financiers, on retrouve les objectifs. Pour Gaz Métropolitain, le programme de dérivés financiers en compte trois. Le premier, celui de réduire la volatilité du prix d'acquisition auprès de nos fournisseurs qui fournissent à Gaz Métropolitain le gaz de réseau, limiter, autant que faire se peut, l'impact de l'augmentation des prix lorsque nous sommes en cycle haussier, et autant que faire se peut



aussi, capturer les opportunités qui se présentent pour venir cristalliser une position concurrentielle qui serait favorable lors des cycles baissiers.

Il est très, très important de souligner que l'utilisation des dérivés financiers par Gaz Métropolitain n'est jamais faite et ne doit pas être faite à des fins spéculatives. L'utilisation de dérivés financiers par Gaz Métropolitain se veut en fait une approche d'assurance.

Pour cette raison-là, le programme de dérivés financiers n'est pas un centre de profits et les gains qui peuvent résulter de positions de couverture qui ont été prises par Gaz Métropolitain résultent de la matérialisation des positions adverses, pour lesquelles on s'est assurés.

Alors un exemple simple : vous avez une maison, par exemple de cent cinquante mille dollars (150 000 \$), vous l'assurez contre le feu; il vous en coûte mille dollars (1000 \$) par année. Si la maison ne passe pas au feu, vous avez payé mille dollars (1000 \$), vous avez eu un débours, un coût, et vous allez retrouver vos cent cinquante mille dollars (150 000 \$) dans l'éventualité où la maison passe effectivement au feu.

Alors c'est vraiment un programme d'assurance qui est mis en place ici et l'idée n'est pas de faire des bénéfices financiers. Alors SCGM, pour cette raison-là, ne cherche pas à battre le marché mais bien à baliser le prix qu'elle paie pour son gaz de réseau.

Le programme de dérivés financiers est constitué de deux grands morceaux, si vous voulez, le premier étant les outils financiers comme tels et le second étant les balises financières et volumétriques qui encadrent l'utilisation de ces outils-là. Les outils que nous proposons, en fait, ce que nous proposons, c'est la reconduction de ce qui existe présentement, des mêmes outils, à savoir les contrats d'échange à prix fixe, les options d'achat et les options de vente, ou la combinaison des outils précités, par exemple un collier ou, par exemple, un contrat d'échange à prix fixe avec remboursement maximum.

Alors si vous le voulez, on va prendre quelques petites minutes pour expliquer le fonctionnement de chacun de ces outils-là, et on va le faire de façon succincte. Alors SCGM passe avec ses fournisseurs de gaz des contrats dont le prix à payer est fonction d'un indice qui varie selon l'évolution des marchés. Alors pour cette raison-là, le prix que paie mensuellement Gaz Métropolitain pour le gaz qu'elle achète est un prix flottant.

Comme son nom l'indique, et c'est ce dont on va parler pour l'instant, un contrat d'échange à prix fixe vient annuler la variabilité du prix qui est effectivement payé par SCGM pour son gaz naturel. Alors prenons l'exemple à l'écran, SCGM passe avec une institution financière un contrat d'échange à prix fixe au montant de cinq dollars (5 \$) du gigajoule.

SCGM continue de payer son fournisseur sur la base de l'indice mensuel, peu importe quel est le prix, elle continue de payer son fournisseur. Mais elle a passé avec une institution financière un contrat à cinq dollars (5 \$). Lorsque le prix de marché ou l'indice flottant est effectivement sous la barre des cinq dollars (5 \$), Gaz Métropolitain compense l'institution financière pour la différence entre l'indice et le contrat de cinq dollars (5 \$). Lorsque l'indice flottant passe au-delà de la barre des cinq dollars (5 \$), c'est l'institution financière qui vient compenser Gaz Métropolitain pour la différence entre le prix de marché et la barre des cinq dollars (5 \$).

Alors la conséquence directe de ça, c'est que quelles que soient les conditions de marché, peu importe où se retrouve l'indice, le prix effectivement payé par Gaz Métropolitain est de cinq dollars (5 \$). Il n'y a

pas de prime à payer pour la mise en place d'un contrat d'échange à prix fixe.

Voyons maintenant une option d'achat, l'exemple ici illustré étant à huit dollars (8 \$). Le prix indiciel est toujours flottant puis il est ici encore illustré par la ligne rouge. Alors ici, SCGM a acheté, auprès d'une institution financières, donc une option d'achat à huit dollars (8 \$). Elle se verra, SCGM se verra compenser par l'institution financière lorsque le prix de marché va aller au-delà de ces huit dollars (8 \$) là. Au dessous des huit dollars (8 \$), personne ne compense personne, Gaz Métropolitain payant le prix de marché.

Alors qu'un contrat d'échange vient cristalliser le prix quelles que soient les conditions de marché, une option d'achat vient mettre un plafond sur le prix que Gaz Métropolitain a effectivement à payer. Contrairement à un contrat d'échange, la mise en place d'une option requiert le versement d'une prime, le prix de cette prime-là étant en fonction de divers paramètres, entre autres la volatilité du marché et le prix d'exercice de l'option en question.

On comprendra que toutes choses étant égales par ailleurs, plus le prix d'exercice de l'option est bas, plus le coût de cette option-là va être élevé,

parce que sa probabilité d'occurrence va être plus élevée.

Un autre exemple, l'exemple du collier. Le collier, en fait, c'est la combinaison de deux outils : la combinaison de l'achat d'une option d'achat et de la vente d'une option de vente. L'exemple qui est ici illustre un prix plancher du collier à six dollars (6 \$), et à neuf dollars (9 \$) le plafond du collier. Entre les deux balises, donc entre le six (6 \$) et le neuf dollars (9 \$), SCGM paie le prix de marché et aucune compensation n'est effectuée entre l'institution financière et Gaz Métropolitain, Gaz Métropolitain continue toujours de payer par ailleurs son fournisseur sur la base indiciaire. Et ça, c'est vrai dans tous les cas de figure.

Par ailleurs, lorsque le marché passe sous la barre des six dollars (6 \$), donc sous le plancher, Gaz Métropolitain compense l'institution financière pour la différence entre le marché et le plancher de six dollars (6 \$). À l'inverse, quand le marché passe au-delà des neuf dollars (9 \$), c'est l'institution financière qui vient compenser Gaz Métropolitain pour l'écart entre le marché et le prix plafond. L'effet net de ça, c'est que Gaz Métropolitain s'engage à payer au moins six dollars (6 \$) mais se voit assurée de ne jamais payer plus de neuf dollars (9 \$).

Il existe des colliers sans frais mais il arrive régulièrement que Gaz Métropolitain, comme d'autres contreparties, souhaite verser le paiement de primes pour rétrécir le collier ou abaisser son plancher ou abaisser son plafond.

Le dernier exemple que nous souhaitons illustrer est celui du contrat d'échange à prix fixe avec remboursement maximum, qui lui aussi est une combinaison d'outils, c'est-à-dire celle de l'achat d'un contrat à prix fixe et de la vente d'une option d'achat. Alors ici, le prix du contrat d'échange est acheté à six dollars (6 \$); c'est le contrat d'échange à prix fixe qui est acheté à six dollars (6 \$), celui de l'option d'achat vendue par SCGM étant de neuf dollars (9 \$) aux fins de l'exemple.

Il en découle ce qu'on appelle un remboursement maximum qui est établi entre les deux prix, donc de trois dollars (3 \$). Alors cet outil-là, il fonctionne comment? Il fonctionne comme suit : jusqu'à ce que l'indice de marché (qui est illustré toujours en rouge) atteigne neuf dollars (9 \$), SCGM paiera toujours six dollars (6 \$). Mais lorsque le marché atteint neuf dollars (9 \$), c'est ce qu'on appelle en anglais le \* trigger +, c'est à ce moment-là que le remboursement prend effet et l'institution financière compensera Gaz Métropolitain

systématiquement de trois dollars (3 \$) entre la valeur du marché et le prix qu'elle donnera à Gaz Métropolitain.

Alors, je m'explique. Jusqu'à neuf dollars (9 \$), Gaz Métropolitain paie six dollars (6 \$). Lorsque le marché atteint dix dollars (10 \$), Gaz Métropolitain paiera dans les faits sept dollars (7 \$) parce qu'elle se verra remboursée trois dollars (3 \$) qui constitue la différence entre le prix de marché de dix (10 \$) et la valeur du remboursement par l'institution financière, qui est à sept (7 \$).

Alors ça fait le tour de manière succincte des outils que Gaz Métropolitain a utilisés et des deux exemples des combinaisons que nous avons mises en place au cours des derniers mois.

Ça nous amène, ça, donc on quitte les aspects, les outils financiers comme tels et venons-en aux balises, parce qu'il convient de baliser l'utilisation des dérivés financiers par Gaz Métropolitain. Alors ce que nous proposons d'abord, ce sont des prix d'exercice maximum qui affèrent aux contrats d'échange à prix fixe, d'une part, et au plancher des colliers dont on a vu le fonctionnement, d'autre part.

Nous fixons donc un prix maximum, et évidemment on pourrait utiliser tous les prix inférieurs à ce prix maximum-là, à l'équivalent aujourd'hui de sept dollars cinquante (7,50 \$) du gigajoule livré à Montréal, la motivation de Gaz Métropolitain ici étant de s'assurer que lorsque l'on utilise des contrats d'échange à prix fixe, le prix ainsi fixé, le prix qui serait cristallisé, ne soit jamais supérieur à la position concurrentielle requise pour le gaz naturel pour concurrencer l'électricité dans tout le marché commercial de Gaz Métropolitain. Et aujourd'hui, cet estimé-là est à sept dollars cinquante (7,50 \$) du gigajoule livré à Montréal.

Alors si on se compare avec ce qui prévaut présentement, ce qui prévaut présentement, les contrats d'échange ont été fixés en fonction d'un prix AECO. Mais demain matin, Gaz Métropolitain, avec le développement des outils, pourrait fixer du gaz naturel dans la région de Dawn; alors pour ne pas se retrouver avec une matrice qui serait ingérable et qui serait très, très développée, on part dans le fond du fondamental qui est la position concurrentielle en franchise dans CII et on en découlera les positions que Gaz Métropolitain prendra.

Ce que nous vous proposons, c'est de soumettre



annuellement à la Régie quel est ce prix-là, en fonction de la position du concurrent énoncé. Alors ce sept dollars cinquante (7,50 \$) là constituerait également le prix maximum du plancher des colliers qui pourraient être mis en place.

Pour ce qui est des options d'achat, nous proposons la reconduction du plafond qui prévaut en fonction du programme actuel et qui est de dix dollars (10 \$) du gigajoule équivalent AECO, et nous avons proposé à notre preuve un ajustement annuel en fonction de la valeur temporelle des contrats d'échange un an pour voir à une indexation de ce montant-là de dix dollars (10 \$).

Une autre balise importante, celle de l'enveloppe budgétaire octroyée pour le paiement de primes. En cette matière, nous proposons de majorer de un à deux pour cent (1 % - 2 %) l'enveloppe disponible. Cette augmentation, qui apparaît significative, il est vrai, n'est-ce pas, de cent pour cent (100 %), découle par ailleurs de quelque chose de fondamental, qui est l'accroissement notoire de la volatilité des marchés gaziers.

Or, le prix d'une option est fonction notamment de la volatilité anticipée des marchés. Plus le marché gazier anticipe que la volatilité va être forte,

plus, toutes choses étant égales par ailleurs, le coût des options va être élevé. Alors si on se reporte à l'automne dernier, où on vous a proposé l'utilisation d'une enveloppe maximale de un pour cent (1 %) de la valeur analysée du gaz de réseau, le marché anticipait beaucoup moins de volatilité que ce que le marché anticipe aujourd'hui.

À preuve est que le coût des options, à ce moment-là, était relativement peu cher; tandis qu'aujourd'hui, le marché incorpore une grande volatilité dans son analyse prospective et en conséquence de quoi les options sont plus chères. Alors pour faire simple, un pour cent (1 %) faisait l'affaire l'année dernière mais un pour cent (1 %) aujourd'hui s'avère très restrictif.

Autre balise, la balise temporelle, et ça va me permettre d'apporter la nuance que je vous ai promise lorsque j'ai fait la modification à notre annexe C de notre preuve tout à l'heure. Nous proposons qu'une opération de couverture ne dépasse jamais trente-six (36) mois, et c'est en fait la même période temporelle que celle qui prévaut en fonction du volet régulier du programme actuel.

Alors à notre preuve, nous avons écrit \* octobre quatre-vingt-quatorze (94) + mais on pouvait, en fait

dans l'annexe, mais on pouvait laisser percevoir de ça qu'il s'agissait d'un programme fermé qui mourrait en octobre quatre-vingt-quatorze (94). Alors que dans les faits, ce que l'on propose, c'est vraiment une approche, et je m'excuse de l'anglicisme, c'est vraiment une approche \* rolling + trois ans.

(10 h 40)

Deux mille quatre (2004). Pardon. Deux mille quatre (2004). Je voulais rajeunir de dix ans. Je m'en excuse. Merci. Les dernières balises sont des balises volumétriques. Et là aussi, ce sont des balises qui sont différentes de celles qui prévalent actuellement compte tenu de la manière dont nous souhaitons utiliser les dérivés financiers pour le bien des clients en gaz de réseau.

En colonne, ce que l'on retrouve ici d'abord, c'est la période de trois ans que je viens juste d'expliquer. Ce que je vous propose, c'est de regarder d'abord l'an 1 du programme. Et on verra tantôt comment fonctionnent l'an 2 et l'an 3. Tout d'abord, SCGM souhaite pouvoir confirmer à la Régie, par exemple, le premier (1er) octobre de chaque année, quel sera le niveau attendu des ventes en gaz de réseau. Vous comprendrez qu'il y a migration parfois du gaz de réseau et des achats directs, et le

niveau absolu des volumes vendus en gaz de réseau doit être cristallisé pour la gestion du programme. Alors, c'est ce que nous proposons faire avec vous le premier (1er) octobre de chaque année.

Le tableau utilisé ici suppose quatre-vingt-cinq (85) Bcf pour les douze premiers mois du programme, donc pour l'an 1. Nous proposons que, pour l'année 1 du programme, il y ait une protection minimale de vingt pour cent (20 %) et une protection maximale de soixante-quinze pour cent (75 %) des volumes vendus en gaz de réseau. Compte tenu des quatre-vingt-cinq (85) Bcf expliqués plus haut, les volumes qui pourraient faire l'objet de protection à l'an 1 sont donc au moins de dix-sept (17) Bcf mais au plus de soixante-quatre (64) Bcf.

Nous proposons finalement une nouvelle balise, celle des engagements totaux qui peuvent être pris en un mois donné, ces derniers ne pouvant excéder un sixième des volumes annuels. Ce que l'on cherche à éviter ici, c'est une surpondération que Gaz Métropolitain pourrait être, entre guillemets, tentée de faire à l'intérieur d'un mois donné sur l'ensemble de l'année. Alors, ce que l'on cherche à faire, c'est qu'en un mois donné, on ne puisse pas couvrir pour les douze mois suivants davantage que un sixième des volumes annuels.

Alors, on va maintenant voir les mécanismes qui s'appliquent pour l'an 2 et l'an 3 du programme. Alors, comme c'est expliqué à notre témoignage, nous avons d'abord modélisé mathématiquement le comportement du gaz de réseau, gaz de réseau qui peut, comme on le sait, migrer, voir une certaine partie de son portefeuille migrer soit vers des achats directs ou soit faire les formes d'énergie alternative.

Pourquoi on cherche à modéliser le comportement du gaz de réseau? C'est qu'il ne faut dans aucun cas se retrouver dans la situation où on protégerait avec des dérivés financiers davantage de volume que nous avons effectivement en vente parce que, là, on rentrerait dans un univers spéculatif. On ne veut pas faire plus de transactions financières que ce qu'on a de transactions commerciales. Alors, il faut éviter ça à tout prix.

Alors, pour se faire, on a fait une modélisation sévère de quel serait le pire des cas de l'érosion du gaz de réseau, encore une fois que ce soit vers les achats directs parce que, par exemple, le gaz de réseau pourrait être moins compétitif qu'un achat direct ou carrément vers une forme d'énergie alternative. Alors, je vous souligne qu'il ne s'agit pas d'une prévision de Gaz Métropolitain sur

l'évolution de ses ventes en gaz de réseau mais bien d'une modélisation d'un cas extrême, et c'est fait à des fins de conservatisme.

Deuxièmement, ce qu'on a fait, c'est que nous avons calculé mathématiquement un facteur d'incertitude des marchés financiers, incertitude et facteur qui s'accroît en fonction du temps. Alors, on regarde quelle est la capacité du marché financier à se deviner lui-même plus le temps avance. On comprendra que plus l'horizon temporel est loin, plus le facteur d'incertitude est grand; plus l'horizon temporel est proche, moins le facteur d'incertitude sera grand.

En fonction de ces deux modélisations-là, la première génère des volumes minimum vendus en gaz de réseau de soixante (60) Bcf à l'an 2 et de quarante-six (46) Bcf à l'an 3 du programme. On ajoute à ça le facteur d'incertitude des marchés et la réponse de la combinaison de ces deux calculs-là fait en sorte que nous proposons des couvertures maximales pour l'an 2 et l'an 3 du programme qui seraient de soixante-trois pour cent (63 %) et de quarante pour cent (40 %) respectivement.

Alors, ça nous amène ça à des volumes annuels de trente-huit (38) Bcf au maximum à l'an 2 du programme et de dix-huit (18) Bcf maximum à l'an 3 du

programme. On applique, encore là pour l'an 2 et l'an 3, les mêmes ratios pour éviter la surpondération de un sixième. Ce qui fait que sur une base mensuelle, six et trois Bcf pour l'an 2 et l'an 3 respectivement du programme seraient des couvertures maximales qui pourraient être prises à l'intérieur d'un même mois donné.

Cela complète, et je m'excuse de l'aridité de cette présentation-là, mais cela complète notre présentation, Monsieur le Président, Madame, Monsieur.

Me NATHALIE LONGVAL :

Alors, ça complète notre présentation pour ces deux sujets.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Longval. Merci aux témoins. Alors, on va faire une pause de quinze minutes et on va reprendre à onze heures et trois minutes (11 h 3).  
Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

LE PRÉSIDENT :

Alors, Maître Sarault, on va procéder selon les

règles d'intendance convenues ce matin, à savoir que vous aurez une heure pour le contre-interrogatoire et trente minutes pour les autres intervenants.

Me GUY SARAULT :  
O.K.

LE PRÉSIDENT :  
Ça va. Vous n'avez pas changé d'avis?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :  
Monsieur le Président, pour les fins de mon contre-interrogatoire, j'ai apporté deux documents auxquels je vais référer. Alors on est aussi bien de les distribuer tout de suite. Le premier, c'est un extrait du site Internet de Gaz Métro sous la rubrique *Évolution des prix du gaz naturel* pour la grande entreprise et c'est extrait d'hier. On pourrait le coter comme pièce ACIG-1. J'en ai apporté trente (30) copies de chaque, ça devrait être suffisant.

ACIG-1 : *Évolution du prix du gaz naturel*.

Alors, pendant que madame la greffière circule le premier document, je vais identifier le deuxième, que je vais coter comme pièce ACIG-2. Il s'agit de la publication complète du Canadian Gas Price Reporter



pour le mois de juillet deux mille un (2001), publication bien connue chez Gaz Métro, à la Régie, et caetera, c'est la publication de Enerdata. Ce sera la pièce ACIG-2, Madame la greffière.

ACIG-2 : Canadian Gas Price Reporter de juillet 2001.

Alors, est-ce que les témoins et les membres de la Régie ont les deux documents en question? Alors, je vais commencer par des questions sur le témoignage principal au soutien de la proposition d'un tarif de fourniture à prix fixe, pièce SCGM-1 document 1.

- 27 Q. Et je commence par votre introduction à la page 3 où vous nous expliquez aux lignes 4 et suivantes que votre demande origine de l'analyse des besoins de la clientèle suite à une tendance prononcée à la hausse et d'une grande volatilité des prix du gaz naturel au cours de la dernière année. Je voudrais vous demander si, à votre avis, la tendance prononcée à la hausse que nous avons connue au cours de la dernière année en l'an deux mille (2000) est un phénomène conjoncturel ou ponctuel, si vous préférez, ou plutôt une tendance lourde qui va se maintenir au cours des prochaines années?

M. ANDRÉ BOULANGER :

- R. Je pense l'avoir donné en introduction, Monsieur le

Président, que le signal qu'on a actuellement, le signal économique que je faisais allusion dans mon introduction, c'est un discours qui était favorable au prix du gaz. Alors, c'est sûr qu'on a vu au cours de la dernière année un prix qui était décroché, si on veut, totalement de l'historique comme je le mentionnais de l'historique, la fourchette historique et qui résultait d'un déséquilibre entre l'offre et la demande.

Ce déséquilibre-là tend à se résorber actuellement, et on devrait normalement retrouver des prix qui sont davantage en ligne avec ce qu'on a connu dans le passé. Avec l'exception comme je voulais le souligner, avec l'exception d'une volatilité qui va demeurer présente dans le marché en raison de l'organisation même de la structure du marché aujourd'hui qui fonctionne davantage dans du quasi juste à temps, comme je le mentionnais, à l'ouverture.

28 Q. Donc, si je comprends bien votre réponse, ce qu'on a connu l'année dernière, c'était une situation beaucoup plus ponctuelle et non pas une tendance lourde?

R. Au niveau des prix absolus, c'est ce que l'on croit, oui.

29 Q. Oui. J'attire votre attention à la pièce ACIG-1. On constate effectivement pour le mois de janvier deux

mille un (2001) qu'il y avait un prix de référence pour Gaz Métro de huit et quarante-huit (8,48 \$) qui est assez près du niveau le plus élevé de huit et soixante-quatre (8,64 \$) qu'on a connu au mois d'avril deux mille un (2001), et je remarque que, pour ce même mois de janvier deux mille un (2001), que le prix mensuel à Empress, donc le prix court terme, était de douze et quatre-vingt-dix (12,90 \$). Et ce qui est intéressant de noter ici, Monsieur Boulanger, c'est que, contrairement à ce qui prévaut en juin deux mille un (2001), le prix mensuel était plus élevé que le prix annuel. Est-ce que ceci, selon votre expérience dans le domaine gazier, témoigne d'une situation de volatilité ponctuelle du prix, soit différentiel mois versus année? Je vous suggère que oui, ça témoigne de ça.

R. Écoutez, Maître Sarault, à mon sens, ça n'a rien à voir avec la volatilité. Il y a une inversion des deux courbes...

30 Q. Oui.

R. ... qui s'est produit. Alors, tout ce qu'on voit, c'est que le gaz de réseau qui reflète l'intégration d'un certain nombre de blocs de gaz qui ont été fixés fait en sorte que le prix peut, un mois donné, être en haut ou en bas; finalement, il se récupère sur une base, sur une base mensuelle d'un mois après l'autre.

31 Q. Je vais vous arrêter maintenant, là. Comparons plutôt non pas le gaz de réseau avec le prix mensuel, mais

plutôt le prix un an versus le prix mensuel à  
Empress. Alors, les marchés nous disent, sur un an  
qu'on est à six dollars et trente-sous du  
gigajoule (6,30 \$/GJ) versus douze et quatre-  
vingt-dix (12,90 \$/GJ), plus que le double, pour  
le mensuel. Donc, malgré ce prix mensuel très  
élevé, le prix à un an demeure à la moitié, alors  
que, en ce moment, au mois de juin deux mille un  
(2001), le prix annuel est légèrement plus élevé  
que le prix mensuel. Est-ce que ce n'est pas une  
indication que ce qui se produisait en janvier  
deux mille un (2001) aux yeux des marchés, c'est  
une situation temporaire qui ne reflétait pas une  
tendance à long terme?

R. Peut-être un élément de réponse, Maître Sarault.  
Ce que je comprends de ce qui s'est produit en  
janvier dernier, Monsieur le Président, c'est que  
c'était une période où, effectivement, les prix  
ont connu des sommets qu'on n'a jamais connus dans  
le passé. Et je le mentionnais tout à l'heure, le  
prix a carrément décroché de la fourchette  
historique justement dans cette période-là qu'on  
parle de janvier, février, avant qu'il redescende  
légèrement par la suite. Il n'en demeure pas moins  
que, effectivement, le prix a eu des sommets douze  
(12 \$), treize dollars (13 \$), même je pense que  
le maximum a été jusqu'à quatorze dollars (14 \$)  
le gigajoule du prix spot.

32 Q. Certains jours, oui.

R. Lorsqu'on regarde la fluctuation quotidienne qu'on  
a

aujourd'hui lorsqu'on parle de volatilité, il demeure que c'est un marché qui est beaucoup plus volatile que ce qu'on a connu dans le passé. De voir le prix du mois de janvier qui a monté en flèche, c'est un mois qui est exceptionnel. Alors, c'est un mois qui est décroché par rapport à ce qu'on a comme historique. Mais ce qu'on voit depuis quelque temps, depuis quelques années, c'est la volatilité des prix dans le marché. Des variations importantes d'une façon quotidienne, on parle de variations de dix, quinze pour cent (10/15 %) et même plus si on recule de quelques mois en arrière, ce sont des variations qui sont significatives. C'est sûr que le mois de janvier, on le voit sur la courbe, c'est un point qui est carrément décroché par rapport aux autres. Mais si on regardait les points jour après jour, on verrait qu'il y a une volatilité qui est importante dans le marché.

33 Q. Si je devais compléter le tableau de la pièce ACIG-1 en me référant au Canadian Gas Price Reporter, pièce ACIG-2, pour le mois de juillet deux mille un (2001), est-ce qu'il n'est pas exact que le prix mensuel à Empress serait de l'ordre de quatre et vingt-trois (4,23 \$)? Et je vous réfère à la page 3 de ACIG-2 \* Month Average Spot (One Month) Firm (100 %) +. Average pour juillet : quatre et vingt-trois du gigajoule (4,23 \$/GJ). Ça fait du sens?

R. Oui, ça fait du sens.

(11 h 20)

- 34 Q. C'est ça. Alors si on avait, par-dessus le mois de juin deux mille un (2001), ajouté juillet deux mille un (2001), le prix mensuel Empress serait de quatre et vingt-trois (4,23 \$) du gigajoule, pour juillet deux mille un (2001). Exact? En utilisant comme source, évidemment, la pièce ACIG-2. Vous connaissez le document ACIG-2, le Canadian...

M. ANDRÉ BOULANGER :  
Pardon, Maître Sarault...

Me GUY SARAULT :  
... Gas Price Reporter?

- R. Il y a juste un point que je veux m'assurer, je veux m'assurer que la courbe que l'on fait, on prend l'information dans...
- 35 Q. Page 3, The Canadian Gas Price Reporter, vous avez dans la colonne de gauche, si vous voulez regarder, je l'ai mis en jaune sur la copie, vous avez \* Monthly Average Spot, firm, cent pour cent (100 %) +, alors vous avez une fourchette de trois vingt-trois (3,23 \$) à cinq et quatre-vingt-un (5,81 \$) que l'on... donc, qui procure une moyenne de quatre et vingt-trois (4,23 \$).
- R. Mais mon interrogation, Maître Sarault, c'est à savoir si la courbe est tracée à partir du CGPR ou si

c'est tracé à partir du...

36 Q. Non, je...

R. ... juste pour compléter, que c'est dans l'ordre de grandeur du prix qu'on avait sur la courbe.

37 Q. Bon. Excellent. Et si, toujours en utilisant le Canadian Gas Price Reporter, pièce ACIG-2, je devais donner le prix d'un an à Empress, novembre à octobre, je vois encore une fois, à la page 3, on voit : \* Border (Empress), Direct (One-Year), Firm +. Et on définit \* One-Year + dans le bas de la page, avec l'astérisque, comme étant de novembre deux mille un (2001) à octobre deux mille deux (2002), ce qui semble être le cas pour vous également. Alors, on voit un prix de cinq et vingt-trois (5,23 \$). Alors, si j'ajoutais ce prix-là sous la rubrique \* Prix NI Empress +, pour le mois de juillet deux mille un (2001), est-ce que ça fait du sens?

R. Oui.

38 Q. Maintenant, votre prix de référence chez Gaz Métro pour juillet deux mille un (2001), c'est quoi?

R. Cinq dollars et quinze (5,15 \$).

39 Q. Alors, on met cinq et quinze (5,15 \$) pour compléter la page Web d'hier, pour le prix de référence. Alors, je vous amène maintenant à la page 6 de la pièce ACIG-2 et dans le deuxième tableau qui est intitulé \* Canadian Gas Association Storage Survey +. Pour l'Est, la zone \* East +, on mentionne que pour la semaine du vingt-deux (22) juin, les niveaux

d'entrepasage dans l'Est étaient de cent quarante-trois point deux (143.2) Bcf, donc cinquante-trois point neuf un pour cent (53.91 %) full par rapport à cent deux (102) Bcf ou trente-huit point quatre-vingt-deux pour cent (38.82 %) full pour la même époque, l'année dernière.

Basé sur votre expérience des marchés gaziers, attachez-vous une certaine signification à cette différence-là entre cette année et l'année dernière?

R. C'est un élément qui est positif, le fait de voir le niveau d'entrepasage augmenter par rapport à l'an dernier et par rapport à il y a deux ans également, c'est un signe qui est très positif et qui fait partie, qui explique, entre autres, en partie, la raison pour laquelle le prix du gaz a baissé. Alors, comme je le mentionnais tout à l'heure, il y a tendance à avoir un rééquilibrage dans les prix et le déséquilibre se résorbe, le déséquilibre qu'on a connu se résorbe. On le voit dans les capacités ou les niveaux des réservoirs.

40 Q. O.K. Maintenant, vous avez parlé vous-même dans votre témoignage de ce matin, de prix d'un an dans une fourchette de quatre (4 \$), quatre soixante-quinze (4,75 \$) et pourtant, je lisais vos prévisions officielles pour l'année témoin deux mille un (2001), deux mille deux (2002), selon la pièce SCGM-3, et on parle de six et quatre-vingt-quatorze (6,94) du



gigajoule. Est-ce que c'est une prévision que vous maintenez toujours aujourd'hui?

R. Excusez, pour?

41 Q. SCGM-3. Vous pouvez aller...

Me STÉPHANIE MYRE :  
Ça vient d'où?

Me GUY SARAULT :  
De vos pièces.

Me STÉPHANIE MYRE :  
Qui sont déposées à la Régie? Avez-vous la pièce dans le présent dossier?

Me GUY SARAULT :  
3463-2001, SCGM-3, document 1.

Me STÉPHANIE MYRE :  
Ça, c'est une pièce qui n'est pas encore déposée à la Régie, le dossier de la cause tarifaire n'a pas été déposé.

Me GUY SARAULT :  
Ah! bon.

Me STÉPHANIE MYRE :  
Et c'est confidentiel.

Me GUY SARAULT :

Excusez-moi, je ne voudrais pas vous offenser, n'ayant pas participé aux réunions confidentielles moi-même. Alors, je m'excuse et je retire cette question. Étant donné que j'en avais une copie, je pensais que ce n'était pas confidentiel.

Me STÉPHANIE MYRE :

Ça serait préférable de l'étamper sur chaque page.

Me GUY SARAULT :

Non, non, ça, va. Vous n'avez plus besoin de l'étamper, maintenant je...

- 42 Q. Je vous amène maintenant à la page 7 de SCGM-1, document 1, où vous décrivez les alternatives envisagées pour répondre aux besoins de la clientèle. Je vous amène à la troisième alternative que vous décrivez, à compter de la ligne 36 :

*Une autre alternative envisagée était d'inciter les clients à utiliser les mécanismes existants d'achat direct, pour leur permettre de négocier la structure de prix leur convenant, directement avec les fournisseurs.*

Pourriez-vous nous décrire les efforts concrets que

vous avez déployé pour pousser cette alternative en particulier? Si effort il y a.

Mme LYNE MERCIER :

- R. Nous avons contacté trois fournisseurs.
- 43 Q. Qui?
- R. Les trois qui ont le plus de volume, qui ont le plus grand volume en achat direct, pour leur demander s'ils étaient intéressés à participer à un prix fixe. Et, compte tenu qu'on voulait que ce soit un système simple, parce qu'il y a un prix fixe avec pas de tracas administratifs, les gens n'étaient pas intéressés à donner ce service compte tenu du fait qu'il y a un risque de volume, déséquilibre volumétrique, et qu'il faut, en fait, amalgamer un certain volume pour être capable de conclure une transaction.
- 44 Q. Vous dites qu'il faut faire des regroupements de clients pour avoir des volumes suffisants. Mais les fournisseurs en question, que vous avez contactés, on a la liste à la pièce SCGM-1, document 1.35, est-ce qu'ils ont des noms, c'est qui ça?
- R. Oui, ils ont des noms mais, en fait, nous contactons régulièrement les fournisseurs pour échanger, sur le marché, la façon de faire les choses et ça fait partie des pratiques qu'on fait.
- 45 Q. Mais est-ce que c'est des *aggregators*, des courtiers que vous avez contactés, ou bien des producteurs,

fournisseurs?

- R. En fait, on a parlé à TransCanada Gas Services, à Dynergie et Duke.
- 46 Q. Alors, Duke Energy, si je vais à la liste qui est jointe à la pièce SCGM-1, document 1.35, on voit effectivement \* Duke Energy + dans la liste, page 1. Il y a une madame Marie-Josée Noël puis un monsieur Pierre Lacroix.
- R. Hum, hum.
- 47 Q. Alors, c'est à monsieur Lacroix ou à madame Noël que vous avez parlé?
- R. En fait, c'est pas moi personnellement qui a fait les démarches, c'est les gens de mon équipe là.
- 48 Q. Est-ce que vous savez à qui ils ont parlé?
- R. Oui, ils ont parlé à monsieur Claude Morneau.
- 49 Q. Claude Morneau.
- R. On a parlé de façon générale, on se comprend. On approche les gens, on pense de faire ça.
- 50 Q. Mais quand vous dites \* On a parlé de façon générale +, \* on + étant des membres de votre équipe, quelle instruction leur aviez-vous donnée, aux membres de votre équipe, pour mousser un tarif de fourniture de gaz fixe?
- R. On a plutôt validé leur intérêt à offrir ce service à des clients.
- 51 Q. Et en quoi a consisté la validation de l'intérêt exactement? Pouvez-vous être précise et concrète quant aux questions qui ont été demandées et les

réponses qui ont été obtenues?

R. Moi, je peux donner pas mal d'information mais j'aurais peur de porter préjudice aux fournisseurs qui ont des stratégies. Et je m'explique. Il y a des fournisseurs qui nous ont expliqué, présentement, qu'ils ont une stratégie par laquelle ils désirent approvisionner des clients de très, très grand volume, certains des fournisseurs, et s'éloigner des clients à plus petit volume.

52 Q. Hum, hum.

R. Ça fait que je peux donner ces informations mais je ne sais pas si les fournisseurs souhaitent qu'on mette ces choses publiques. Donc, je me trouve un petit peu prise là-dedans.

53 Q. On sait que dans le marché des plus petits débits, c'est plutôt des courtiers qui forment des groupes et qui sont intéressés à desservir ce marché-là. Avez-vous communiqué avec de tels courtiers dans vos efforts tangibles pour l'alternative numéro 3?

R. Non.

54 Q. Non.

R. On a fait trois fournisseurs puis on pensait, compte tenu qu'ils contrôlent une bonne partie du marché, que c'était une approche suffisante pour le moment.

55 Q. Par exemple, nous savons que, cet après-midi, la Fédération canadienne d'entreprises indépendantes compte faire entendre deux témoins. On mentionnait un monsieur Pierre Mandeville, qu'on retrouve à la page

2 de votre liste, de ECNG, ou je ne sais pas, monsieur Pierre Mandeville, on le retrouve à la page 2. Excusez-moi, il n'y a pas de nom particulier pour son entreprise. Connaissez-vous monsieur Mandeville?

R. Je connais très bien monsieur Mandeville, oui.

56 Q. Oui, c'est quelqu'un qui était chez Gaz Métro auparavant?

R. Oui.

57 Q. Bon, maintenant, il est courtier.

R. Oui.

58 Q. Vous n'avez pas communiqué avec monsieur Mandeville?

R. Non.

59 Q. Il ne vous intéressait pas?

R. Dans notre démarche...

60 Q. C'est quelqu'un qui s'intéresse à ce marché-là, il s'annonce comme courtier lui.

R. Oui.

61 Q. Il n'a pas été communiqué?

R. Un instant.

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Écoutez, je pense, Monsieur le Président, ce qu'on voit, comme je l'expliquais tout à l'heure en introduction, on voit qu'il y a eu... ça fait quinze (15) ans que le marché du gaz est dérèglementé. J'ai mentionné tout à l'heure, d'entrée de jeu, qu'en quatre-vingt-douze (92) on approvisionnait environ quarante pour cent (40 %) des volumes qui étaient

destinés aux clients résidentiel, commercial et institutionnel.

Aujourd'hui, on est rendu à quatre-vingt-dix pour cent (90 %). Alors, ça s'est fait graduellement, ça ne s'est pas fait *over night* ça, ça c'est fait graduellement, petit à petit. Et le constat qu'on fait, c'est qu'il y a peu de présence aujourd'hui auprès de la masse à notre clientèle. Alors, c'est un premier constat qu'on fait. Alors, c'est une question de disponibilité, d'option à offrir à notre clientèle.

Alors, ce qu'on constate aujourd'hui, c'est qu'il n'y en a pas de réelle option offerte à nos clients qui sont en gaz de réseau. La seule option qu'ils ont, comme je le mentionnais, c'est d'opter pour un gaz de réseau à prix variable, comme on l'offre, qui fluctue d'une façon mensuelle. Alors, les autres options ne sont pas réellement accessibles à notre clientèle. Alors, les chiffres que l'on amène le démontrent.

Alors, quand on contacte des courtiers ou des fournisseurs, on contacte les plus gros fournisseurs qui sont dans le marché, les plus actifs, ceux qui ont les meilleurs moyens, en principe, d'intervenir. Et l'information qu'on en recueille, c'est qu'ils se désintéressent de ce type de marché-là pour se

concentrer vers le marché des plus gros clients, des plus gros consommateurs.

Alors, en raison soit des marges qu'ils peuvent générer dans le service qu'ils offrent à leur clientèle, ou pour d'autres raisons, mais on pense que c'est en raison du bénéfice qu'ils peuvent aller chercher ou la marge de revenus qu'ils peuvent générer par les ventes qu'ils effectuent auprès des clients.

62 Q. Mais, Monsieur Boulanger, comment pouvez-vous conclure que les courtiers - et je distingue courtiers des gros fournisseurs qui ont été contactés - ne sont pas intéressés par le marché du petit débit si vous ne prenez même pas la peine de les appeler pour vérifier? C'est ce que madame Mercier nous a dit, vous n'avez pas appelé de courtiers.

R. Écoutez, je pense, Maître Sarault, la réponse me semble, en fait, les clients nous disent qu'ils n'en ont pas. Alors, le marché n'est pas occupé et ça ne date pas d'hier, le marché est ouvert depuis longtemps. Et d'aller voir un courtier qui nous aurait dit: \* Oui, oui, ça m'intéresse d'être dans le marché +, ça n'aurait rien changé au fait qu'ils ne sont pas présents dans le marché. Alors, je pense que ce qui est fondamental pour nous, pour l'entreprise, c'est de donner l'opportunité à nos clients d'avoir un choix, de ne pas laisser le client face à une



seule alternative, lui donner des outils de façon à pouvoir gérer ce qu'il fait, ses achats d'énergie.

- 63 Q. Écoutez, vous avez eu des appels, vous dites dans votre preuve, de clients qui étaient insatisfaits du prix du gaz, et caetera. Disons que la veuve Tremblay de la rue Panet vous appelle, puis elle trouve que son gaz il coûte cher, puis elle aimerait ça avoir des prix plus stables. Dans le cadre de la conversation que vos représentants ont avec la veuve de la rue Panet, est-ce qu'on lui dit: \* Écoutez, il existe des courtiers dans le marché qui s'intéressent à des marchés de petit débit. Il y a un monsieur qui s'appelle Pierre Mandeville, il y a un monsieur qui s'appelle Michel Lya, voici ses coordonnées, communiquez avec lui, ils vont se faire un plaisir de discuter de ces options-là avec vous +.

Est-ce que ce sont des efforts tangibles comme ça ou bien si vous vous contentez d'appeler les trois gros fournisseurs qui visent un marché industriel ou institutionnel. C'est la nuance que je veux déterminer, Monsieur Boulanger. Et je vous suggère que vous n'en faites pas d'effort à ce niveau-là.

- R. J'ai envie, Monsieur... Maître Sarault, de vous retourner un peu la question. Est-ce que monsieur Mandeville et monsieur Lya viennent faire des représentations, également, à Gaz Métro pour dire : \* Regardez, j'ai un service à offrir à la clientèle,

pouvez-vous nous aider à offrir ce service-là? +.  
A ma connaissance, il n'y en a pas eu. Alors, ce que l'on voit, il n'y a pas de présence actuellement dans le marché, ce n'est pas occupé et les clients sont tenus à une seule option.

64 Q. Bien, si vous ne détournez pas la question, la réponse c'est que, effectivement, vous ne redirigez pas ces gens-là vers des courtiers. C'est ça votre réponse à ma question.

R. Écoutez, quand les gens téléphonent pour se plaindre sur le prix du gaz, on ne leur donne pas la liste des courtiers où ils peuvent aller en achat/revente. Quand un client veut avoir de l'information sur les différentes options, il y a une liste qui est disponible et qu'on donne à l'ensemble de nos clients. Mais des téléphones qu'on a reçus, c'était pour des plaintes de dire que la facture était élevée. Il y en a un qui avait une facture à huit dollars soixante-quatre (8,64 \$) pour le mois d'avril, puis ça a commencé, évidemment, en décembre, janvier et février où on a eu des appels pour des prix qui étaient élevés.

65 Q. Maintenant, est-ce que vous êtes d'accord que, dans le contexte de dégroupement des tarifs, les clients vont pouvoir désormais identifier précisément le prix de la marchandise sur leur facture du gaz, par opposition aux autres éléments, transport, distribution, équilibrage?

- R. C'est déjà le cas depuis plusieurs années, Maître Sarault.
- 66 Q. Bon. Alors, les clients vont voir ça, ils sont en mesure de comparer vos prix avec ceux offerts sur le marché libre. Correct?
- R. Enfin, ce que le client a sur sa facture, c'est le prix du gaz de réseau. Alors, il n'y a pas d'autres références sur sa facture.
- 67 Q. Mais s'il va voir un courtier, il va pouvoir comparer le prix que le courtier pourra lui donner par rapport au gaz de réseau, qui est le prix de référence des achat/revente, n'est-ce pas?
- R. Je présume que oui.
- 68 Q. Maintenant, vous ajoutez, aux lignes 45 et suivantes, que les raisons du choix des clients en faveur du gaz de réseau, vous identifiez la simplicité d'une relation contractuelle unique avec le distributeur vis-à-vis la complexité accrue d'une relation contractuelle multiple qu'entraîne une entente d'achat direct avec la gestion des déséquilibres entre les livraisons du client et sa consommation. Est-ce qu'il n'est pas exact que, avec le dégroupement des tarifs, la gestion des déséquilibres entre les livraisons de clients et sa consommation va être captée dans le tarif d'équilibrage?

Mme LYNE MERCIER :

- R. Nous parlions ici du déséquilibre volumétrique annuel

qui fait en sorte qu'il y a un règlement financier en fin d'année parce qu'il y a plus ou moins de volume échangé à des prix différents, puis d'être remboursé, à facturer au client la part du courtier.

69 Q. Mais les déséquilibres entre les livraisons et la consommation, est-ce que ce n'est pas exact que c'est la raison d'être du tarif d'équilibrage?

R. C'est la raison d'être... la différence entre une livraison et la consommation quotidienne, c'est la raison d'être du tarif d'équilibrage. Mais la différence entre les volumes consommés annuellement et livrés annuellement, le déséquilibre volumétrique annuel, il y a une différence.

70 Q. Et vous pensez que c'est outrageusement compliqué ça?

R. C'est plus compliqué que le gaz de réseau, il y a des étapes de plus.

71 Q. Aux lignes 10 à 12, sur la page 8, maintenant. Vous dites:

*Il va sans dire que SCGM n'a nullement l'intention de faire compétition aux fournisseurs de gaz naturel actuellement présents dans le marché, mais de combler un besoin réel d'une certaine portion de la clientèle.*

Je vais vous demander, comme question de fait, est-ce qu'il n'est pas exact que le gaz de réseau

Dossier R-3463-2001  
18 juillet 2001  
Volume 1

PANEL SCGM  
Contre-interrogatoire  
Me Guy Sarault

a toujours

été, est en ce moment et continue d'être en concurrence avec la marchandise disponible sur le marché libre?

(11 h 35)

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Ce n'est pas uniquement en concurrence, Maître Sarault, on est également en même temps le fournisseur de dernier recours, alors si un client vient nous voir puis il dit : \* Je n'ai pas de gaz, je veux m'approvisionner +, bien il y a du gaz de réseau qu'on veut être, on veut que le gaz de réseau soit disponible pour un client qui vient nous voir.

Alors c'est sûr qu'on a un prix, le prix est affiché, le prix est connu, alors c'est facile pour un courtier qui est dans le marché de dire : \* Bien voici, vous avez un prix de gaz de réseau X, voici ce que je vous offre +, et de faire sa proposition. Mais il y a un élément de plus que le courtier n'a pas, c'est de vouloir livrer à un client, du gaz à un client qui est connecté sur un réseau de Gaz Métro.

72 Q. Mais la réponse à ma question précise, c'est que oui, il y a une concurrence, effectivement, entre les deux?

R. Bien, il y a une concurrence entre les deux, on ne fait pas un prix pour concurrencer, si on a

absolument, on a uniquement un prix qui suit le marché, qui est ajusté mensuellement, puis c'est un prix qui est connu. Je ne connais pas de courtiers qui affichent le prix qu'ils vendent à leurs clients au jour le jour ou mois par mois. Si vous les connaissez, moi, je n'en connais pas. Alors Gaz Métro a un prix, c'est un peu le prix à battre pour un courtier s'il veut déplacer Gaz Métro chez un client, mais c'est le prix qui est fourni.

- 73 Q. Maintenant, toujours à la page 8, sous la rubrique \* Gestion du gaz de réseau +, vous dites :

*Le gaz de réseau est offert à un prix qui est mis à jour sur une base mensuelle selon une méthodologie qui a été approuvée par la Régie du gaz naturel dans la décision D-9544 du 1er juin 1995.*

Est-ce que l'un quelconque d'entre vous était présent chez Gaz Métro à l'époque où Gaz Métro a fait sa proposition qui a mené à l'adoption des mécanismes qui ont été approuvés par la Régie dans cette décision-là?

- R. Lyne, Yves et moi, nous étions présents mais nous n'étions pas parties prenantes à ce dossier.
- 74 Q. Alors vous ne seriez pas capables, même au niveau de la connaissance corporative, de nous rappeler quel

était l'objectif de la démarche poursuivie par Gaz Métro à l'époque, parce que c'était une proposition de Gaz Métro, ça n'émanait pas des intervenants?

R. Non, on n'est pas en mesure, Maître Sarault.

75 Q. Alors j'en prends bonne note parce que moi, j'y étais à l'époque alors j'en parlerai dans mon argumentation de la décision D-9544 et du sens de la démarche qui était poursuivie par Gaz Métro. Alors je vous remercie beaucoup de votre réponse.

Est-ce que vous, dans la gestion quotidienne du gaz de réseau, en fonction des principes approuvés par la Régie dans cette décision D-9544, est-ce que vous éprouvez des problèmes particuliers au niveau de l'efficacité ou de la simplicité de gestion, est-ce que c'est un système qui fonctionne bien?

Mme LYNE MERCIER :

R. Oui, mis à part du fait que nous voulons changer la projection annuelle pour les trente (30) jours du mois versus les trois derniers jours du mois, ça va bien.

76 Q. Merci. Est-ce qu'il est exact, Madame Mercier, que l'un des gros avantages de la méthodologie qui a été adoptée dans D-9544, notamment au niveau des déséquilibres financiers et des ajustements en inventaire, est de refléter le plus fidèlement possible le coût d'acquisition selon le profil de



consommation de chaque client individuel, comme question de principe?

R. Pourriez-vous répéter, s'il vous plaît?

77 Q. Est-ce qu'il n'est pas exact que, selon la méthodologie approuvée dans la D-9544 et que vous administrez sur une base quotidienne, ça vous permet notamment au niveau des ajustements d'inventaire et des déséquilibres financiers de procurer un prix d'acquisition qui reflète la consommation individuelle de chaque client?

R. Je dirais que l'ajustement d'inventaire reflète le coût d'acquisition de chacun des clients.

78 Q. Que c'est un programme informatique...

R. Oui.

79 Q. ... c'est basé sur l'historique...

R. Oui.

80 Q. ... de la consommation de ce client en particulier, gros comme petit?

R. Oui.

81 Q. Merci. Maintenant, vous, au bas de la page 8, vous parlez d'une, à la ligne 39 :

*Dans le but d'assurer une gestion optimale de son approvisionnement et être ainsi en mesure d'offrir les meilleurs prix à la clientèle en gaz de réseau tout en permettant une meilleure stabilité des prix, SCGM a*

*présenté une politique d'utilisation des dérivatifs financiers à la Régie du gaz naturel, qui a été approuvée dans sa décision D-9549 du 29 juin 1995.*

Est-ce qu'il n'est pas exact que le but qui est recherché encore aujourd'hui par votre proposition à la pièce SCGM-1, document 3, c'est de procurer encore davantage de stabilité dans les prix du gaz de réseau, est-ce que je me trompe si je comprends ça comme ça?

Mme SOPHIE BROCHU :

- R. L'objectif du programme est de mieux baliser les prix. De mieux les baliser.
- 82 Q. Alors allons voir vos objectifs, trois objectifs poursuivis par le programme de dérivés, je suis à la pièce SCGM-1, document 3.07, page 2, fenêtre du bas. Premier objectif, et je cite :

*Réduire la volatilité du prix d'acquisition.*

Est-ce que c'est voisin du concept de stabilité des prix, ça?

- R. Alors voilà, c'est un des objectifs du programme. Alors quand vous dites \* l'objectif de votre

programme +, il y en a trois et c'est l'un des objectifs du programme de baliser le prix, c'est l'objectif du programme de réduire sa volatilité. Alors ce que vous évoquez, Monsieur Sarault, correspond à l'un des objectifs, l'un des trois objectifs du programme.

83 Q. Donc en réduisant la volatilité du prix d'acquisition, on procure une plus grande stabilité de prix, c'est un des objectifs?

R. C'est l'un des objectifs.

84 Q. Deuxième objectif :

*Limitier l'impact de l'augmentation  
des prix lors de cycles haussiers.*

Alors si je limite l'impact d'une augmentation dans un cycle haussier, est-ce qu'il n'est pas exact que je procure davantage de stabilité dans mes prix?

R. Si au moment où vous le faites, vous êtes convaincu que vous êtes en cycle haussier, oui. Mais il se pourrait très bien qu'il y ait renversement du marché et que le prix du marché comme tel soit à la baisse et que vous ayez pris une position dans le haut du marché.

85 Q. Mais est-ce qu'il n'est pas exact que le but de la démarche ici, par le système relativement nouveau et plus sophistiqué que vous proposez, est justement d'aller dans le bon sens, donc de procurer davantage

de stabilité dans vos prix, Madame?

R. C'est l'objectif, je dirais que c'est un objectif global poursuivi, oui.

86 Q. Donc deux objectifs sur trois que l'on retrouve pour votre nouvelle politique de dérivatifs financiers est de procurer davantage de stabilité dans les prix, on est d'accord?

R. Est-ce que c'était une question...

87 Q. Oui.

R. ... ou une affirmation, c'était une question?

88 Q. Oui, suggestive.

R. Nous sommes d'accord.

89 Q. Il arrive souvent, en contre-interrogatoire, Madame Brochu, qu'on pose des questions très suggestives. Maintenant, au niveau de votre proposition que vous décrivez à la page 10, d'abord, sous la rubrique \* Disponibilité du tarif de fourniture +, vous dites :

*Lorsqu'un bloc de gaz à prix fixe pour une période déterminée sera contracté conformément à sa politique de produits dérivés, SCGM propose de le rendre disponible à l'ensemble de sa clientèle. Le client pourra s'informer auprès du Service à la clientèle afin de connaître la disponibilité d'un tel produit.*

Est-ce qu'on doit comprendre que cette opportunité de tarif fixe va être faite seulement à partir des blocs futurs de gaz de réseau qui vont être négociés par Gaz Métro, et pas à partir des blocs existants, parce que vous avez déjà des blocs existants à prix fixe dans l'ensemble de votre portefeuille d'approvisionnement?

M. ANDRÉ BOULANGER :

- R. Oui, tout à fait, sous réserve de ce que je proposais, Monsieur le Président, d'entrée de jeu, où je mentionnais la possibilité pour, lorsqu'on offrait un tarif à prix fixe, de prendre une partie du volume qui a déjà été fixé dans la portion variable, parce que la théorie en arrière de ça, c'est que, essentiellement, les volumes de gaz de réseau qui sont déjà contractés ou qui sont déjà fixés l'ont été faits dans l'intérêt de tous les clients qui sont en gaz de réseau.

Alors on dit lorsqu'un client qui est en gaz de réseau à prix variable aujourd'hui opte d'aller en prix fixe, le prix fixe qu'on pourrait offrir au client incorporerait le coût de la transaction pour un bloc de gaz fixe et également la proportion qui est déjà fixée dans le prix variable actuellement. Alors le client aurait deux choix, le choix d'avoir un prix qui varie mensuellement mais avec une

certaine portion qui est fixée dans le cadre de la politique des dérivatifs financiers ou d'avoir une option où il peut fixer totalement son prix de gaz pour une période soit de un an, deux ans, trois ans, selon la disponibilité. Alors c'est la proposition...

90 Q. Pouvez-vous me donner une exemple pratico-pratique, je ne suis pas sûr que je comprends votre explication?

R. Pas sûr que vous comprenez quoi?

91 Q. Un exemple pratico-pratique du fonctionnement de ce que vous décrivez.

R. Bon, alors oui, très simplement. Alors on a actuellement environ quatre-vingt-cinq (85) Bcf de gaz de réseau, dont un certain pourcentage est déjà fixé pour une période de temps déterminée.

92 Q. Oui.

R. Alors un client qui désire fixer, qu'on recule un peu en arrière, on va dans le marché et on fixe un bloc de gaz...

93 Q. Hum, hum.

R. ... à un prix, mettons cinq dollars (5 \$) le gigajoule.

94 Q. O.k.

R. Et si j'ai des volumes qui sont fixés à six dollars (6 \$) le gigajoule dans le prix, dans le gaz de réseau, et que j'ai un dixième des volumes de gaz de réseau qui sont fixés à six dollars (6 \$), bien le client aura, dans son prix, une pondération égale à

un dixième (1/10) du prix à six dollars (6 \$) et à neuf dixièmes (9/10) du prix à cinq dollars (5 \$), le prix du bloc qu'on aura contracté dans le marché. C'est la proposition que j'ai faite à l'ouverture tout à l'heure.

- 95 Q. C'est une nouvelle proposition, dans le fond?  
R. C'est un raffinement, comme je le mentionnais tout à l'heure, suite à la lecture des témoignages et en répondant aux questions qui nous ont été soumises.
- 96 Q. Écoutez, je vais prendre un exemple, allons à la pièce SCGM-1, document 1.7, page 3. Vous nous donnez ici un tableau qui indique le \* Sommaire des quantités totales protégées incluses au rapport du coût du gaz 1er juin 2001 +, o.k.? Et vous avez là-dedans des prix qui sont fixés dans le temps. Et j'ai fait un calcul, il y a des quantités quand même assez appréciables.

Vous avez dix virgule quatre (10,4) Bcf de fixés pour trente-six (36) mois à six et vingt (6,20), première ligne. Et en bas, vous avez six point neuf (6,9) Bcf, cinq virgule deux (5,2) Bcf et cinq virgule neuf (5,9) Bcf, donc des quantités appréciables, dont le prix plancher est de six dollars (6 \$) ou plus.

Alors supposons qu'un client, mettons vous, vous achetez un nouveau bloc de gaz, à quatre et soixante-quinze (4,75) aujourd'hui, prix fixe, que vous pouvez

obtenir sur deux ans, et là, les clients ont accès à ça sur une base de premier arrivé - premier servi, et vous disposez de la totalité de ce bloc à quatre et soixante-quinze (4,75), est-ce que je comprends bien si je vous suggère que ceux qui sont laissés en arrière, avec le gaz à prix variable, vont avoir ce portefeuille, dont on voit la description à la pièce SCGM-1, document 1.7, page 3, alors c'est eux autres qui vont continuer à payer ces prix-là?

Mme SOPHIE BROCHU :

R. Alors je veux simplement apporter un éclaircissement à votre introduction. Quand vous regardez le tableau en question...

97 Q. Oui.

R. ... le seul contrat à prix fixe est celui qui est énoncé en haut du tableau...

98 Q. Oui.

R. ... à six dollars et vingt (6,20 \$), dix point quatre (10,4) Bcf, ça, c'est pour, on parle ici de trois ans.

99 Q. Oui.

R. Alors il faut prendre dix point quatre (10,4) Bcf divisés par trois pour trouver le volume annuel.

100 Q. Oui.

R. Je voulais quand même apporter cette clarification-là. C'est le seul contrat qui serait utilisé dans le cadre du calcul évoqué par mon collègue André.



101 Q. Maintenant, les clients qui demeurent en gaz de réseau variable continueraient de supporter le même contrat qu'ils supportent maintenant, moins la quote-part qu'assumerait le client qui migrerait vers un contrat fixe gaz de réseau, que lui partirait avec sa quote-part de sa consommation, sa tranche du six dollars et vingt (6,20 \$) qui est fixé dans le temps.

Alors quelqu'un qui part du système, et comme André le dit, c'est une question d'équité, celui qui quitte le système, Gaz Métropolitain a déjà pris des engagements pour lui, alors il part avec sa quote-part des engagements.

102 Q. Et est-ce qu'il partirait avec sa quote-part des trois contrats avec des prix planchers de six piastres (6 \$) et plus?

R. Lorsqu'on arrive dans le contrat de prix fixe avec remboursement maximum, ce que l'on a ici, c'est un contrat qui prévoit, comme je l'expliquais, un prix minimal qui va dans les exemples ici de quatre et vingt-cinq (4,25) à six et vingt (6,20), mais avec des situations où il peut y avoir un remboursement maximum. Donc ce ne sont pas des contrats à prix fixe purs.

À moins que Gaz Métropolitain choisisse, pour la gestion optimale de son portefeuille de dérivés financiers, de racheter l'option de vente qu'elle a

accordée à une tierce partie, parce que, par exemple, le prix des options serait beaucoup plus faible, et qu'il y aurait donc conversion par Gaz Métropolitain, dans sa gestion de programme de dérivés financiers, d'un contrat avec remboursement maximum en un contrat à prix fixe, ce qui se pourrait, si l'opportunité se présentait parce que le coût des options pour le faire serait attrayant compte tenu de l'objectif poursuivi, à ce moment-là, ces contrats-là deviendraient de purs contrats d'échange à prix fixe et réponse, oui, les gens qui quitteraient prendraient leur quote-part d'un contrat qui est dorénavant stipulé à prix fixe.

Alors il est possible que Gaz Métropolitain ait l'opportunité de le faire compte tenu de l'évolution des marchés; il est possible également que Gaz Métropolitain choisisse que d'investir trois cent cinquante mille dollars (350 000 \$) pour, par exemple, hypothétique, pour convertir un contrat avec remboursement et le ramener en prix fixe, compte tenu des probabilités d'occurrence que le contrat passe effectivement au dessus de dix dollars (10 \$), que c'est trop cher payé pour l'objectif poursuivi.

103 Q. Écoutez, il y a beaucoup de \* si +, de \* possible + ou de \* peut-être + dans votre longue réponse, là, mais ce à quoi je veux vous ramener, prenez votre contrat, là, prix fixe avec maximum, remboursement

maximum, de six et vingt (6,20 \$) à dix dollars (10 \$), qui est pour vingt-quatre (24) mois jusqu'en deux mille trois (2003), bon, vous avez six point neuf (6,9) Bcf.

Alors dans l'éventualité où un client, premier arrivé - premier servi, vient se prévaloir d'un prix de gaz à quatre et soixante-quinze (4,75) fixe pour lui, est-ce qu'il n'est pas exact que ceux qui restent en arrière, dans la mesure où ce contrat-là demeure dans votre portefeuille, paient un prix plancher de six et vingt (6,20) ?

R. L'exemple précis que vous prenez est exact et c'est la décision d'un client d'aller se prévaloir du prix fixe qui sera offert ou de demeurer en gaz de réseau à prix variable.

104 Q. Mais est-ce qu'il n'est pas exact qu'il y a des limites volumétriques au nouveau bloc à prix fixe que vous allez pouvoir offrir, vous ne pouvez pas offrir la totalité du gaz de réseau en prix fixe, ce n'est pas votre intention, n'est-ce pas?

R. Ce n'est pas notre intention, non.

(11 h 50)

105 Q. Donc, par définition, selon votre politique de premier arrivé premier servi, il y en a qui vont rester en arrière avec le portefeuille

d'approvisionnement actuel tel que constitué par Gaz Métro. Avec ces prix-là, j'ai compté, là, Madame Brochu, vous avez au moment où on se parle vingt-huit point quatre (28,4) Bcf de protégé, entre guillemets, à des prix de six dollars et plus jusqu'en deux mille trois (2003), deux mille quatre (2004). Est-ce qu'il n'est pas exact que c'est les clients qui vont rester en arrière par défaut, les derniers arrivés derniers servis, qui vont avoir le bonheur de payer ces prix-là? Est-ce que ce n'est pas exact ce que je vous suggère là?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Monsieur le Président, ce qu'on mentionne dans la preuve, c'est que le volume résiduel en gaz de réseau variable, c'est ce qui va... ça va être inclus dans l'évaluation pour la politique, l'évaluation des volumes que l'on peut fixer à l'intérieur de la politique des dérivés financiers. Je mentionnais également à l'ouverture, de façon à pouvoir permettre tant au gaz de réseau variable qu'au gaz de réseau à prix fixe d'avoir une plus grande marge de manoeuvre, une plus grande flexibilité, d'exclure les volumes en gaz de réseau fixe dans l'évaluation de la politique, sauf le vingt pour cent (20 %) comme on le mentionne dans notre preuve de façon à bien intégrer les deux gaz de réseau puis d'avoir une gestion au niveau de la politique des dérivés financiers qui tiennent

compte finalement des volumes d'un côté comme de l'autre.

Alors, ce que l'on présente ici à la Régie, c'est un dossier où l'ensemble des volumes qui sont offerts, qui vont être offerts en gaz de réseau, soit à prix variable ou soit à prix fixe, c'est à l'intérieur des balises de la politique des dérivés financiers. Alors, les décisions qui sont prises à l'intérieur de ces paramètres-là sont en principe valables pour les clients sans discrimination d'un côté ou de l'autre.

Mme SOPHIE BROCHU :

- R. Et j'ajouterais aussi, Maître Sarault, que le bonheur des clients, c'est aussi d'avoir un gestionnaire unique qui va avoir le sens commun de prendre des décisions aussi acceptables pour les gens en gaz de réseau à prix variable que les décisions qui auront pu être offertes au plan commercial sur le volet à prix fixe du gaz de réseau.
- 106 Q. Mais on est d'accord, Madame Brochu, que la différence fondamentale entre ce que vous proposez et le système actuel est la suivante. Si, à compter d'aujourd'hui, selon le système actuel, vous faites l'acquisition d'un bloc à prix fixe au prix de quatre dollars qui avait été évoqué plus tôt par monsieur Boulanger, ce prix de quatre dollars va contribuer à venir réduire le prix variable de l'ensemble de la

clientèle, n'est-ce pas?

R. Vous avez raison, et c'est toujours ce qui va continuer de se produire.

107 Q. Bon.

R. C'est toujours ce qui va continuer de se produire. Non, mais c'est important, si vous me permettez de répondre, Monsieur le Président, c'est important parce que ce que vient d'évoquer André, c'est la possibilité pour le gestionnaire des volumes restants en gaz de réseau variable de pouvoir appliquer la discrétion qui lui est, qui est la sienne en vertu de sa gestion de programme de dérivés financiers. Alors, il ne faudrait surtout pas rester sur l'impression qu'il va y avoir une \* free ride + pour les gens qui vont vouloir aller en prix fixe et que les gens qui vont rester en gaz de réseau à prix variable vont être lésés dans le processus. Au contraire, les gens qui vont quitter le pool vont partir avec leur quote-part, et les gens qui vont demeurer vont encore avoir la possibilité de bénéficier des mêmes conditions d'acquisition de gaz à prix fixe à l'intérieur du gaz de réseau à prix variable. Alors c'est une offre qui est gagnante, gagnante.

108 Q. Madame Brochu, si je vous suggérais que selon ce que vous proposez, si, par exemple, vous contractez un nouveau bloc à quatre dollars et que ce bloc est offert à la clientèle en prix fixe et qu'une partie de votre clientèle, premier arrivé premier servi,

décide de s'en prévaloir, ce quatre dollars-là qui aurait été utilisé pour réduire la facture de l'ensemble de la clientèle ne le sera pas et profitera à ceux qui seront arrivés, premier arrivé premier servi, et les autres continueront à payer leur prix antérieur sans modification? C'est ça que je vous suggère. Avez-vous écouté ma question, Madame Brochu?

R. En partie, Monsieur.

109 Q. S'il vous plaît, je vous demanderais de ne pas discuter avec monsieur Boulanger pendant que je vous pose une question parce qu'on va mal se comprendre.

R. Est-ce que je peux vous demander de répéter votre question, je vous prie.

110 Q. Selon ce que vous proposez, est-ce qu'il n'est pas exact que si vous faites l'acquisition d'un nouveau bloc à quatre dollars et que vous l'offrez pour votre option à prix fixe, premier arrivé premier servi, que, vous, vous avez du succès parce que ce n'est pas cher, et les clients décident de s'en prévaloir, est-ce qu'il n'est pas exact que ce bloc à quatre dollars qui, selon la formule actuelle, aurait contribué à réduire la facture de l'ensemble de la clientèle de gaz de réseau ne sera pas appliqué à cette fin-là, que ce sera seulement ceux qui auront été à prix fixe qui auront l'avantage, et ceux qui seront en arrière, bien, vont continuer avec les blocs qui sont décrits à votre pièce SCGM-1 document 1.7?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Je répète encore, Monsieur le Président. Ce que je mentionnais tout à l'heure en ouverture, c'est qu'on veut, il y avait une préoccupation de la Régie dans la question 9, justement, c'est le point que maître Sarault fait ici, de voir que le gaz de réseau à prix fixe s'accapare de capacité de fixer des prix à son avantage au détriment du gaz de réseau à prix variable. Alors, ce que l'on a volontarisé dans une réponse, c'est de dire que ce que l'on pourrait faire, c'est d'exclure dans le calcul de la politique des dérivés financiers le volume à prix fixe qui aura été donné à un bloc de clients, ce qui vient libérer, si on veut, de la marge de manoeuvre pour fixer d'autres volumes à prix fixe qui seraient incorporés dans le prix variable de façon à ce qu'une partie comme l'autre ne soit pas, ne soit pas lésée dans une décision d'offrir ou de ne pas offrir finalement du gaz à prix fixe.

111 Q. Mais, ça, ça serait à votre entière discrétion chez Gaz Métro?

R. Écoutez, Monsieur le Président, on ne gère pas ça pour Gaz Métro, on gère ça pour l'ensemble de nos clients.

112 Q. Mais ce serait à votre discrétion?

R. C'est à notre discrétion puisqu'un des objectifs qu'on a, c'est de prendre des décisions qui sont dans l'intérêt des clients. Alors c'est l'objectif premier



que l'on a. On ne prend pas une décision pour satisfaire un intérêt particulier de l'entreprise avec un grand E, c'est l'intérêt du consommateur, c'est l'intérêt du client qui va primer dans la décision. C'est un choix. Ce qu'on veut offrir essentiellement ici, c'est de donner au consommateur, au client, Monsieur le Président, un choix.

Alors, il a le choix d'avoir une alternative où il y a un prix qui peut évoluer d'une façon mensuelle à l'intérieur d'une certaine fourchette, à l'intérieur de certaines probabilités en fonction de ce qu'on connaît aujourd'hui, ça va donner un prix de gaz de réseau qui va évoluer dans le temps, ou d'avoir une alternative où le prix, il pourrait le fixer en fonction de l'offre ou en fonction de ce que le marché peut nous offrir et de ce qu'on va pouvoir offrir au client d'une façon concrète.

113 Q. Mais...

R. C'est de donner le choix au client qui prime. Puis il y a des clients qui nous l'ont exprimé. C'est la démonstration que l'on fait.

Me GUY SARAULT :

Monsieur le Président, ça fait une heure, ça ne progresse pas aussi rapidement que je l'aurais souhaité. Les réponses sont souvent longues et nuancées. Écoutez, moi, ce que je proposerais peut

être de faire, je ne sais pas jusqu'à quelle heure, ce que vous vouliez faire en termes d'échéancier, je pourrais revoir certaines de mes questions et prioriser de façon à pouvoir liquider ça en moins de temps. Je suis conscient évidemment du droit des autres intervenants de contre-interroger et de présenter leur preuve. Mais, hélas, ça n'a pas progressé aussi rapidement que je l'aurais souhaité. Alors je ne sais pas ce que vous suggérez.

LE PRÉSIDENT :

Qu'est-ce que vous demandez alors?

Me GUY SARAULT :

Ce que je demanderais, c'est peut-être qu'on prenne une pause d'environ dix minutes. Je pourrais à ce moment-là, à moins que vous vouliez retarder, parce qu'il est midi, je ne sais pas à quelle heure vous vouliez arrêter pour le lunch.

LE PRÉSIDENT :

Oui, on pourrait arrêter maintenant et reprendre à une heure et demie (1 h 30).

Me GUY SARAULT :

Ça me donnerait le temps de...

LE PRÉSIDENT :

Également, j'allais suggérer durant cette période-là, comme vous faites une nouvelle proposition qui peut être intéressante, mais disons que ça ne se retrouve pas dans les papiers que vous nous avez présentés jusqu'à maintenant. Pourquoi vous ne documentez pas avec un exemple, chiffres à l'appui, cette nouvelle variante que vous présentez aujourd'hui? Ça permettrait à tout le monde de mieux comprendre.

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui, tout à fait, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Merci. On va prendre une pause d'une heure et demie. On reprend à une heure et demie (1 h 30).

Me GUY SARAULT :

Oui. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h 30)

LE PRÉSIDENT :

Maître Longval, est-ce qu'on est prêt à débiter?

Dossier R-3463-2001  
18 juillet 2001  
Volume 1

PANEL SCGM  
Contre-interrogatoire  
Me Guy Sarault

Me NATHALIE LONGVAL :

Pas tout à fait, je crois qu'on est en train de faire les copies de l'acétate.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Et la machine se réchauffe.

Me NATHALIE LONGVAL :

Également.

Me GUY SARAULT :

Alors, si je comprends bien, mon contre-interrogatoire est suspendu pour la présentation de la nouvelle option ou?

LE PRÉSIDENT :

Si vous voulez, oui. Peut-être que ça va éclairer la suite de vos questions.

Me GUY SARAULT :

Bien, je n'en avais plus là-dessus.

LE PRÉSIDENT :

Bien, pendant qu'on attend, d'abord, vous...

Me GUY SARAULT :

Pour m'aider à comprendre. Bien, c'est comme vous voulez.

LE PRÉSIDENT :

Non, si vous voulez commencer maintenant, pendant qu'on attend, oui.

Me GUY SARAULT :

Oui. Bien, écoutez, l'heure du lunch ayant été profitable, à votre suggestion, j'ai beaucoup moins de papiers roses que j'en avais. Alors, je peux vous garantir quinze (15) minutes maximum. O.K.

Ça va être surtout des questions de clarification et de compréhension. Je vous amène à la pièce SCGM-1, document 1, page 15, c'est le texte proposé pour les tarifs. A l'article 3.4.1 de SCGM-1, document 1, page 15, on dit que tout contrat en service de fourniture de gaz à tarif variable doit avoir une durée égale à un multiple de douze (12) mois et, pour les tarifs D4 et D5, une durée minimale de douze (12) mois pour les clients des autres tarifs de distribution. Ma question est la suivante.

114 Q. Est-ce qu'un client, qui est en tarif variable, va devoir attendre l'expiration de son douze (12) mois pour se prévaloir de l'option \* tarif fixe + ou bien s'il va pouvoir le faire en cours de contrat?

Mme LYNE MERCIER :

R. La logique veut qu'on désire toujours que les clients

aient des tarifs de douze (12)... des périodes de douze (12) mois.

115 Q. Oui.

R. Si un client est en tarif... du tarif 4 à 5, est en tarif variable, on peut lui permettre d'aller à tarif fixe mais il va falloir qu'il reste pour douze (12) mois.

116 Q. Donc, il va pouvoir le faire en cours de contrat mais à condition de rester en tarif fixe pour au moins douze (12) mois.

R. Oui, c'est parce que, quand il vient au tarif variable, en fait, c'est comme si c'est par défaut, donc, il n'est pas en suspens.

117 Q. Oui, c'est ça.

R. Oui.

118 Q. Est-ce qu'il y aurait moyen, peut-être, parce que le texte tel qu'il est présenté peut porter à confusion, je vous le soumetts respectueusement mais peut-être que vous pourriez explorer les tarifications qui pourraient y être apportées.

R. Oui.

119 Q. Même chose pour 3.4.2, vous dites :

*Tout contrat en service de  
fourniture de gaz à tarif fixe sera  
pour la période déterminée lors de  
l'offre du tarif fixe.*

Mais, à la pièce 1.14, à l'item 2.6, vous avez précisé que la durée minimale d'un bloc serait de douze (12) mois. Et j'ai cru comprendre, de la présentation de ce matin, que ça pouvait être de douze (12) mois et aller jusqu'à trente-six (36). Encore une fois, je ne suis pas sûr que votre texte reflète ça, il faudrait peut-être mieux...

Est-ce qu'on peut en faire un engagement, de clarifier les dispositions des articles 3.4.1 et 3.4.2?

R. Oui.

120 Q. Oui. Alors, engagement numéro 1.

ENGAGEMENT 1 : Clarifier les dispositions des articles 3.4.1 et 3.4.2.

La prochaine question est à SCGM-1, document 1, page 17, encore dans le texte des tarifs, on est ici dans le service d'autres fournisseurs, \* Service de fourniture de gaz avec et sans transfert de propriété +. Alors, ce qu'on connaît communément comme les contrats d'achat/vente.

A l'article 2.1, vous précisez :

*Le distributeur achète le gaz du client en service de fourniture de gaz*

*avec transfert de propriété, au prix variable de fourniture de gaz du distributeur, au moment de la livraison et le lui revend, à ses installations, au prix variable de fourniture de gaz alors en vigueur.*

Alors, ici, on parle du prix de référence des achat/revente, n'est-ce pas?

R. C'est ça.

121 Q. Oui. Alors, est-ce que je dois comprendre que, désormais, selon votre proposition, le prix de référence serait le prix variable seulement et qu'il ne refléterait pas la moyenne pondérée des prix fixes consentis en tarif de fourniture fixe?

R. C'est bien ça.

122 Q. O.K. Alors, ça constitue une différence par rapport au système actuel où le prix de référence est égal au tarif de fourniture qui, lui, reflète le coût pondéré de l'ensemble de la clientèle en gaz de réseau.

R. C'est ça.

123 Q. O.K. Maintenant, je m'en vais à SCGM-1, document 1.4. Question de la Régie:

*Si la Régie devait autoriser votre proposition de tarif de fourniture à prix fixe, qu'est-ce qui est disponible présentement sur le marché*



*en termes de quantité et ce à quel  
prix et pour quelle période?*

Et dans le deuxième paragraphe de votre réponse,  
vous dites, et je cite :

*Les prix disponibles pour les  
différentes périodes sont sujets à  
une grande volatilité et varient à  
l'intérieur d'une journée. Les prix  
offerts aujourd'hui ne seront  
probablement plus offerts demain.*

Est-ce qu'il est logique d'en conclure que, si  
votre proposition est acceptée, on pourrait avoir  
un gaz de réseau, un assez grand nombre de blocs  
et de prix différents, en prix fixe? Autrement  
dit, on pourrait avoir un certain nombre de  
clients à quatre (4,00), d'autres à quatre et  
vingt-cinq (4,25), d'autres à quatre et cinquante  
(4,50) et, ça, pour des durées et des quantités  
qui varient d'un client à l'autre?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Alors, de la façon dont le gaz de réseau à prix  
fixe sera offert, il n'y aura pas deux blocs pour  
une même durée qui sera à faire évidemment en même  
temps.

124 Q. C'est ça.

R. Alors, bien, il pourra arriver que, admettons  
qu'on

met un premier bloc en marché à quatre dollars et cinquante (4,50 \$), que ce bloc-là est soit épuisé parce que les clients ont pris la totalité du bloc qui est offert, ou encore que le résiduel de ce bloc-là a été versé au gaz de réseau à prix variable, qu'il y ait par la suite un deuxième bloc qui soit effectivement offert, qui va être à un prix en fonction de ce qu'on va avoir trouvé sur le marché et qui pourrait être différent, bien évidemment, du premier bloc.

125 Q. Donc, si votre proposition est acceptée, on peut concevoir que d'ici trois ans, à l'intérieur de la clientèle de gaz de réseau, il y aurait une multiplicité de prix et de durées.

R. Il pourrait avoir une multiplicité, effectivement, de prix et de durées, qui vont être équivalent, évidemment, aux offres qu'on va avoir faites.

126 Q. Oui, oui.

R. C'est ça.

127 Q. Il est prêt à en avoir un grand nombre.

R. Tout à fait.

128 Q. SCGM-1, document 1.24. Je vais vous avouer bien candidement que, quand j'avais lu votre réponse écrite, j'avais été impressionné d'apprendre que d'autres distributeurs offraient des options à prix fixes et la réponse était assez catégorique. Vous disiez, je cite :

*A notre connaissance, Embridge Consumers Gas, Union Gas, Centra Gas BC, BC Gas et Sask Energy offrent la fourniture de gaz de réseau à prix fixe. Les modalités varient d'un distributeur à l'autre et l'information précise les concernant n'est toujours pas accessible.*

Ce matin, vous avez corrigé mais la correction est majeure, c'est parce que vous les avez tous éliminés, il n'y en a plus un. Je ne veux pas tourner le fer dans la plaie mais sur la base de quelle information avez-vous préparé cette réponse écrite à une question qui était pourtant bien précise? Ça m'inquiète un petit peu, pour être candide là. Ce n'est plus une correction qui a été apportée, c'est un virage à cent quatre-vingt (180) degrés.

R. Oui, mais je pense que c'est une pièce qui, lorsqu'elle a été préparée, elle a été échappée essentiellement, Maître Sarault. Et c'est évident que ce ne sont pas ces gens-là qui offrent... il n'y a pas de distributeur qui offre du gaz de réseau à prix fixe.

129 Q. Bien, c'est ça.

R. Alors, on l'a corrigé, on a corrigé cette réponse. Je n'ai pas d'autres...

130 Q. Vous n'êtes pas en mesure de nous dire que... comment

ça se fait qu'une erreur aussi majeure a été commise. Vous ne pouvez pas nous le dire?

R. Non, absolument pas.

131 Q. J'en arrive maintenant à la pièce SCGM-1, document 1.35, qui est une liste de fournisseurs, d'agents et courtiers. Pourriez-vous me dire si cette liste est disponible sur votre site Internet? Je l'ai cherchée, je ne l'ai pas trouvée. Comme vous voyez, j'y suis allé hier, la pièce ACIG-1 est tirée de votre site Internet, j'en ai profité pour surfer.

R. Bien, je ne suis pas capable de vous répondre. Candidement, je ne sais pas si elle est sur le site ou pas, je n'ai pas...

132 Q. Je vous suggère qu'elle n'y est pas.

R. ... surfé dernièrement, pour aller voir, c'est possible.

133 Q. Bon. Quelle est la diffusion que vous faites de cette liste, quel est le mode de publicité de cette liste auprès de votre clientèle? Qu'est-ce que vous utilisez? Est-ce que vous la joignez aux factures?

R. Non, la liste n'est pas jointe aux factures, c'est une liste qui est disponible sur demande.

134 Q. Disponible sur demande, c'est la seule et unique forme de diffusion, exact?

R. Tout à fait.

135 Q. O.K. Par ailleurs, dernière question, on sait que vous proposez un système selon lequel les options à prix fixe seraient offertes à votre petite clientèle

résidentielle, petite institutionnelle, commerciale et que ça serait diffusé via un encart dans la facturation, n'est-ce pas? C'est le mode que vous privilégiez pour annoncer ça, exact? Oui?

R. Oui. C'est un des modes qu'on utilise...

136 Q. Un des modes?

R. Bien, il pourrait en avoir d'autres mais c'est le mode qui est le plus facile pour rejoindre l'ensemble de notre clientèle et, d'une façon graduelle, de ne pas oublier des...

137 Q. O.K. Donc, si je suis la veuve Tremblay sur la rue Panet, c'est en ouvrant ma facture de Gaz Métro que je découvrirais l'existence de cette option et je conserverais l'enveloppe sur ma table de chevet pendant deux mois pour vérifier si c'est avantageux par rapport à ce que je paie actuellement. Et si, à l'intérieur de ce deux mois-là, je constate que ça l'est, là je peux vous appeler puis dire : oui, je le prends?

R. En autant que le bloc est offert et toujours disponible.

138 Q. Oui. Mais pour le reste, ma perception est bonne?

R. Tout à fait.

139 Q. Oui.

R. Le bloc à prix fixe, s'il y a des blocs à prix fixe qui sont disponibles, un client peut téléphoner, s'informer des conditions et du type de bloc qui est offert et de décider d'adhérer ou de ne pas adhérer à

ce bloc.

140 Q. O.K. En pratique, est-ce que vous avez, en ce moment, au sein de votre clientèle, la clientèle petite qui est visée, des gens qui sont en mode de versements égaux, je veux dire qui, mois après moi, paient toujours le même prix?

R. Oui, tout à fait.

141 Q. Est-ce que vous êtes capable de quantifier le nombre de clients ou la proportion de votre clientèle qui est en mode de versements égaux?

R. Écoutez, sous réserve, on n'est pas...

142 Q. On peut en fait un engagement, si vous voulez?

R. Non, mais c'est de l'ordre de quarante mille (40 000), je pense, de mémoire, la proportion des gens qui sont en mode de paiements égaux.

143 Q. Oui, O.K. Est-ce que vous avez également une proportion de votre clientèle qui est en mode de versements pré-autorisés? Moi, je suis comme ça avec Hydro-Québec, c'est-à-dire que quand je reçois ma facture, je n'ai pas besoin de faire de chèque ou de transfert de fonds, c'est payé automatiquement via ma banque. Il y a une autorisation globale qui est donnée à Hydro-Québec et ils se paient directement auprès de mes banquiers sans que je n'aie à ouvrir la facture.

Mme LYNE MERCIER :

R. L'option de prélèvement automatique est disponible

seulement aux clients qui sont en mode de paiements égaux. Alors, parce que le montant est le même à tous les mois.

144 Q. O.K.

R. Et ça minimise le nombre d'appels.

145 Q. Est-ce que vous avez beaucoup de clients qui sont en mode de versements pré-autorisés comme ça?

R. Évidemment, le nombre est moindre que le monde en mode de paiements égaux.

146 Q. Et il est inclus.

R. Mais je n'ai pas le chiffre en tête.

147 Q. Est-ce qu'il y a moyen d'en faire un engagement?

R. Nous pourrions faire un engagement.

148 Q. Alors, engagement numéro 2, nous fournir le nombre de clients en tarif 1, 3 et (m), j'imagine que ça serait ceux-là, qui sont en mode de versements pré-autorisés. Et, aussi, tant qu'à y être, en profiter, en mode de versements égaux, pour clarifier le chiffre.

ENGAGEMENT 2 : Fournir le nombre de clients en tarif 1, 3 et (m) qui sont en mode de versements pré-autorisés et en mode de versements égaux.

Ça complète mes questions, Monsieur le Président.  
J'ai respecté mon dix (10) minutes.

LE PRÉSIDENT :  
Merci, Maître Sarault.

(13 h 50)

Maître Longval, on peut maintenant passer à l'explication de la pièce additionnelle.

Me NATHALIE LONGVAL :  
Je vais vous déposer la pièce additionnelle sous la cote SCGM-1 document 1.47. Elle a deux pages. Je crois qu'ici, j'ai des pages 2 supplémentaires, vous allez être à court de pages 2, je crois.

SCGM-1 doc.1.47 : État actuel gaz de réseau variable.

M. ANDRÉ BOULANGER :  
R. Monsieur le Président, ce qu'on a essayé de faire ici, rapidement, sur l'heure du midi, c'est un exemple pour illustrer un peu ce qu'on démontrait ce matin au niveau des volumes de gaz à prix fixe et l'impact qu'il pourrait y avoir sur des proportions qu'on pourrait fixer dans l'option gaz de réseau variable. Alors, on a émis comme hypothèse qu'on avait dans le premier cas en haut cent (100) Bcf par année en gaz de réseau variable dont dix pour cent (10 %) est déjà fixé, soit dix (10) Bcf qui serait



déjà fixé à six dollars le gigajoule (6 \$/GJ).

Le maximum permissible, on émet l'hypothèse ici que, selon la politique, le maximum permissible qu'on pourrait fixer selon la politique serait de quinze pour cent (15 %); ça veut dire qu'on aurait, on pourrait fixer jusqu'à quinze (15) Bcf selon la politique. Ce sont les hypothèses. Les chiffres ne connectent pas avec ce qu'on a mis dans la preuve. On a arrondi les chiffres ici. Donc, on a soixante-six pour cent (66 %) qui est déjà fixé par rapport au maximum qu'on peut fixer, dix (10) Bcf sur quinze (15) Bcf.

Alors, on va dans le marché, on est en mesure de fixer deux (2) Bcf de gaz à quatre dollars le gigajoule (4 \$/GJ). Alors quel prix est-ce qu'on va offrir au client? Il y a deux façons de regarder. On peut offrir pour déterminer le prix qu'on va offrir au client, c'est trente-quatre dollars le gigajoule (34 \$/GJ) qui est le prix d'achat fois quatre-vingt-dix pour cent (90 %), c'est cent pour cent (100 %) moins dix pour cent (10 %) du volume qui est déjà fixé, et prendre six dollars (6 \$) à dix pour cent (10 %) pour faire un prix pondéré, quatre dollars et vingt (4,20 \$).

Ou on peut le voir également, prendre deux (2) Bcf,

quatre-vingt-dix pour cent (90 %), ça donne un point huit (1,8) Bcf à quatre dollars le gigajoule (4 \$/GJ) et de prendre deux (2) Bcf, dix pour cent (10 %), ça donne point deux (,2) Bcf à six dollars le gigajoule (6 \$/GJ). Tout ça pour donner un prix pondéré de quatre dollars et vingt (4,20 \$). Ce qui veut dire qu'à ce moment-là, on a bloqué dans le marché deux (2) Bcf à quatre dollars le gigajoule (4 \$/GJ) et le prix qu'on va offrir dans le bloc à prix fixe va être à quatre dollars et vingt le gigajoule (4,20 \$/GJ).

Maintenant, si on applique pour voir quel est l'effet sur les pourcentages qu'on peut fixer dans le bloc à prix variable sans exclure le volume qui aurait déjà été fixé, alors quel est l'impact sur la capacité qui nous reste à fixer, si on veut, dans le bloc variable? Alors, on a cent (100) Bcf en tout. Comme on considère gaz de réseau à prix fixe et prix variable comme monolithique, alors on a cent (100) Bcf, prix variable il y en a quatre-vingt-dix-huit (98), à prix fixe il y a deux (2) Bcf parce qu'on vient de fixer comme on a veut tout à l'heure deux (2) Bcf, et on a à ce moment-là dix (10) plus deux (2) Bcf, douze (12) Bcf qui a déjà été fixé. Donc, il nous reste seulement trois (3) Bcf de disponible pour le prix variable.

Comme le maximum est quinze pour cent (15 %) sur cent

(100) Bcf, quinze (15) Bcf, douze (12) de fixé, donc il nous reste trois (3) Bcf à fixer. Et la proportion que l'on a de fixée ou qui reste, qu'on peut fixer encore pour le prix variable est donc de dix (10) Bcf plus ou divisé, si on veut, de dix (10) Bcf plus trois (3) Bcf, qui est le résiduel qu'on peut encore fixer pour atteindre la limite de quinze (15) Bcf. Ce qui veut dire qu'on aurait fixé soixante-dix-sept point neuf (77,9) ou soixante-dix-sept pour cent (77 %) environ de ce qu'on peut fixer pour le prix, le gaz de réseau à prix variable, comparativement à soixante-six pour cent (66 %) comme on avait dans le premier cas tout à l'heure.

On peut le voir autrement aussi. Nous pourrions fixer, on peut fixer treize (13) Bcf sur quatre-vingt-dix-huit (98) Bcf; ça veut dire qu'on peut fixer treize point deux pour cent (13,2 %) du gaz de réseau variable au lieu du quinze pour cent (15 %) qu'on avait initialement. Alors, si on ne tient pas compte des volumes qui sont des clients qui ont passé dans un mode de gaz de réseau à prix fixe, on se trouve à minimiser l'importance du volume qu'on pourrait fixer dans l'option gaz de réseau à prix variable.

Si on appliquait ce que l'on propose dans la réponse à la question 9 de la Régie, là, qu'on retrouve à la

SCGM-1 document 1.11-B, ça veut dire qu'on tient compte à ce moment-là du deux (2) Bcf qui aurait été vendu à prix fixe, dans l'option à prix fixe, on se retrouverait avec essentiellement... bon, il y a cent (100) Bcf, deux (2) Bcf à fixe, il nous reste quatre-vingt-dix-huit (98) Bcf à prix variable, dont dix (10) Bcf est fixe moins une portion qu'on a transférée au volume à prix fixe, alors il y avait deux (2) Bcf à prix fixe, on a transféré dix pour cent (10 %) à prix fixe, qui était la proportion qu'on avait initialement qui était déjà fixée puis qu'on disait qu'on transférerait pour les clients qui... pour l'option plutôt de gaz de réseau à prix fixe, ce qui veut dire qu'il reste en gaz de réseau à prix fixe, il reste neuf point huit (9,8) Bcf qui est fixe, soit dix pour cent (10 %) du portefeuille.

Alors, le maximum permissible est quinze pour cent (15 %) de quatre-vingt-dix-huit (98), ce qui veut dire quatorze point sept (14,7) Bcf maintenant. On a neuf point huit (9,8) qui est déjà fixe sur un maximum de quatorze point sept (14,7), ça veut dire qu'on peut fixer soixante-six pour cent (66 %) du maximum. Alors, on est demeuré dans la même situation qu'initialement où on avait cent (100) Bcf de gaz de réseau variable, où on avait soixante-six pour cent (66 %) du maximum qui était fixé. Alors, on se retrouve après cet exercice-là au même niveau qu'on

était initialement.

Bon. Dans l'exercice qu'on a fait ici, on n'a pas incorporé pour des fins de simplicité, Monsieur le Président, le vingt pour cent (20 %) également qu'on propose de mettre en réserve également pour les variations de volume. Alors, avoir incorporé le vingt pour cent (20 %) de variations, les pourcentages ici auraient légèrement varié. Ça va?

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me GUY SARAULT :

Avec votre permission, Monsieur le Président, une petite question de clarification, ce qui va compléter de façon définitive.

LE PRÉSIDENT :

D'accord. Oui.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

149 Q. Alors, Monsieur Boulanger, en prenant comme référence la pièce SCGM-1 document 1.7, je voudrais juste comprendre la proportion des blocs à prix fixe déjà prénégociés, là, qui sont dans votre portefeuille, qui seraient utilisés pour venir pondérer les blocs à prix fixe. Est-ce que vous me suivez? Alors, dans

votre pièce SCGM-1 document 1.47, vous dites, par exemple, si on a deux (2) Bcf à quatre dollars le gigajoule (4 \$/GJ), on va venir ajouter à ça un dix pour cent (10 %) qui a été négocié à six dollars (6 \$). Or, juste pour qu'on se comprenne, si je m'en vais dans la liste de SCGM-1 document 1.7, le dix (10) Bcf, là, auquel vous faites référence, c'est celui qui est sur la première ligne intitulé Prix fixe. C'est bien ça?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Dans mon exemple, c'était pour des fins d'illustration le dix (10) Bcf. Mais je comprends l'essence de votre question.

150 Q. Oui.

R. Dans la vraie vie, avec les contrats qui sont déjà fixés à...

151 Q. Exact.

R. ... quelle serait la proportion qui est fixée qui serait attribuée au gaz de réseau à prix fixe...

152 Q. Exact.

R. ... au moment d'offrir un bloc?

153 Q. Exact.

Mme SOPHIE BROCHU :

R. Alors si la transaction se faisait en date d'aujourd'hui...

154 Q. Exact.

- R. ... la quote-part serait prise sur le contrat à prix fixe à six dollars et vingt (6,20 \$).
- 155 Q. Seulement celui-là?
- R. Voilà!
- 156 Q. Les autres sont considérés comme variables?
- R. Exactement. Alors, en fonction de ce qui est écrit ici, là, du tableau présenté ici.
- 157 Q. Parfait. Ça, ce résidu-là, ça serait dans le tarif de gaz de réseau à prix variable?
- R. Voilà!
- 158 Q. O.K. Merci. Ça complète.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Sarault. Merci, Monsieur Boulanger. Alors on va continuer le contre-interrogatoire avec maître Davis si vous avez des questions.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MICHEL DAVIS :

- 159 Q. Bonjour. Quelques questions, ça va être beaucoup moins long. Avant que maître Sarault revienne, il vous posait des questions sur l'information à donner à la clientèle, l'encart à même la facture qui va être distribuée. J'aimerais revenir là-dessus. Est-ce que je comprends que les clients vont être informés pour la première fois avec l'encart dans la facture et qu'ils auront à vous rappeler pour faire des choix ou pour acheter une partie de blocs ou ça, ou vous prévoyez quelques mois auparavant commencer à les

mettre au courant simplement que ce programme-là s'en vient et que l'information puisse commencer à être diffusée, là, je comprends, à la suite de la décision de la Régie, mais rapidement quelques mois auparavant pour que vraiment les clients comprennent ce qui s'en vient?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Écoutez, il y a bien des choses qu'on pourrait faire essentiellement. Mais ce qu'on propose de faire ici, Monsieur le Président, c'est d'offrir... Alors, ce qu'on propose de faire, Monsieur le Président, c'est essentiellement d'avoir du gaz de réseau qui pourrait être à prix fixe, qui pourrait être opérationnel pour le premier (1er) novembre prochain. Et on désire donner un délai de deux mois pour le devis, si on veut, à chaque bloc fixe qu'on veut offrir dans le marché.

Ça, ça nous met en début septembre. Alors, on voit vite le calendrier, début septembre, on est en audience aujourd'hui le dix-huit (18) juillet, je ne veux pas présumer du moment de la décision de la Régie, on va avoir une décision mettons-la rapide, on va l'avoir quelque part début août, mettons au plus vite, il faut, en fonction de cette décision-là, ajuster notre tir, faire imprimer les encarts, communiquer à la clientèle de façon à être en place



pour être opérationnel pour le premier (1er) septembre.

Alors, si on veut respecter ces délais-là, l'échéance est relativement court si on veut rentrer dans ces délais-là. Et j'expliquais également ce matin, dans le cas de l'introduction d'un nouveau programme, c'est important de l'introduire d'une façon graduelle également. Alors, si on arrive tout d'un coup, on informe la clientèle à compter du cinq (5) septembre au matin, téléphonez-nous, on a du gaz à prix fixe, les lignes vont être engagées; on ne sera pas capable de répondre.

160 Q. Je comprends.

R. Je pense, il y a une introduction graduelle à faire de façon à ce qu'on soit capable de desservir correctement et adéquatement la clientèle et de le faire d'une façon systématique et rigoureuse sur une période de temps qu'on veut évidemment la plus courte et donner la chance, finalement, aux gens d'avoir accès au service, au service qu'on propose.

161 Q. Mais vous n'entrevoyez pas à ce que ce soit les journaux ou faire une publicité un peu plus visible qu'un encart dans la facture qui souvent les gens regardent rapidement puis ne comprennent pas nécessairement tout ce qu'il en est, au moins faire une annonce un peu plus générale qu'il y a un nouveau programme qui s'en vient et que...

R. C'est parce que la problématique, on l'examine ça à l'interne, on a des discussions intéressantes là-dessus, c'est que la problématique essentiellement, Monsieur le Président, si on sort avec une annonce à grands journaux, le lendemain de la décision ou la veille ou l'avant-veille qu'on mette des blocs sur le marché, bien, on risque de ne pas être en mesure de pouvoir répondre correctement à la clientèle. On ne pense pas que ce soit une avenue qui soit positive pour aider, pour satisfaire le besoin de la clientèle. On pense qu'il y aurait beaucoup d'insatisfaction parce que les clients ne pourraient pas nous joindre. Il y aurait une difficulté à ce moment-là à prendre contact avec Gaz Métro.

162 Q. Au document SCGM-1 document 1 page 10, vous en avez parlé, Monsieur Boulanger, ce matin dans votre témoignage, je réfère peut-être plus particulièrement aux lignes 28, 29, lorsque vous parlez du client :

*Celui-ci sera responsable d'évaluer le niveau de risque qu'il est prêt à assumer en s'engageant.*

Comment Gaz Métro pense aider le client à se responsabiliser là-dessus? Parce que ce n'est pas évident de comprendre tous les tenants et aboutissants, juste l'amendement que vous avez proposé ce matin ou la modification, il y a beaucoup

de questionnement qui en a suivi. Donc, comment on... est-ce qu'il y a une stratégie particulière pour expliquer clairement au client dans quoi il s'engage, il y a des avantages, des inconvénients, les risques encourus?

R. Oui, tout à fait. Ça aussi, c'est sujet de discussion à l'interne, Monsieur le Président. Ça va de soi qu'on dit que le client, c'est le client qui doit prendre la décision. On ne doit pas influencer la décision du client. Ce qui est important, c'est de lui donner des informations qui sont factuelles et suffisamment complètes de façon à ce que le client soit en mesure de prendre une décision.

Et l'enjeu ici, c'est d'avoir un niveau d'information qui est suffisant pour prendre une décision, également pas mettre le client dans une situation où il pourrait être confus. C'est relativement facile d'avoir une tonne d'informations sur des tendances ou des prix du gaz et tout ça, mais je ne pense pas que le client résidentiel, par exemple, à titre d'exemple, a besoin de connaître toutes les grandes tendances. Il a besoin d'avoir des indications qui sont claires sur le niveau d'engagement qu'il va prendre en prenant la décision, par exemple, d'adopter le tarif à prix fixe. Et s'il ne le fait pas, bien, quelle serait la probabilité de voir son prix évoluer en cours d'année.

On ne pourra pas, je pense, donner davantage d'information. Je pense que ce serait mettre le client dans une situation qui serait, qui le rendrait confus. Alors, il faut essayer de... On va devoir, je pense, présenter les choses de la façon la plus factuelle avec des chiffres qui vont être clairs et faciles à comprendre pour le client.

163 Q. Puis quand vous parlez de chiffres, je pense que vous en avez parlé ce matin, des comparaisons, si ça avait été le cas, prix fixe versus prix variable dans les années précédentes, c'est des exemples qui pourraient être donnés au client?

R. Oui, tout à fait. C'est facile évidemment d'aller en arrière. Alors d'expliquer ou de montrer au client quel était le prix l'an dernier, l'année précédente, l'autre année d'avant. Pour aller en avant, c'est un peu plus complexe. Alors, une façon de le faire probablement, Monsieur le Président, c'est de présenter une fourchette avec des probabilités quant au prix du gaz de réseau variable, par exemple. Et le client se fera une tête à savoir est-ce que je choisis un prix fixe à, je ne sais pas, moi, quatre dollars et soixante-quinze (4,75 \$) ou d'avoir un gaz de réseau variable qui pourra osciller en termes de prix moyen entre quatre et vingt-cinq (4,25 \$) et cinq et vingt-cinq le gigajoule (5,25 \$/GJ) par exemple.

164 Q. Puis est-ce que vous avez pensé pour la suite pour un

client à tarif fixe que sur sa facture, il puisse comparer dans les mois qui suivent, une fois qu'il est engagé à tarif fixe, mais qu'il puisse faire le suivi s'il était resté à tarif variable pour cette comparaison-là?

R. Écoutez, on n'a pas clarifié toutes ces choses-là, c'est un point intéressant, par exemple, qui pourrait être pris en considération pour voir si, techniquement, on peut faire ce genre de chose-là et le communiquer au client, parce que ça peut être une information intéressante. Chose certaine, au moment, si un client a fixé son prix, il saurait au moment d'un autre renouvellement, par exemple, quel aurait été son prix à ce moment-là. Peut-être qu'en cours d'année, peut-être il faut voir techniquement si c'est faisable de le faire. Mais certainement, à la fin de l'année où le client voudrait renouveler pour un autre terme, il verrait dans l'information qu'on lui enverrait quel a été effectivement le gaz de réseau à prix variable pour l'année où, lui, a été à gaz de réseau à prix fixe.

165 Q. Ça pourrait l'aider dans sa prise de décision de recommencer, de renouveler?

R. Tout à fait.

166 Q. Je demeure à la page, la même page 10 de 21, plus particulièrement aux lignes 31 à 33. Vous dites que :

*L'option du tarif de fourniture ne*

*sera pas transférable.*

Un peu plus loin :

*Qu'il avait choisi de souscrire à  
cette option ne pourra le transférer  
à leur nouvelle adresse.*

Donc ma question. Pourquoi un client qui est engagé pour un an, qui déménage, ne pourrait pas transférer à la nouvelle adresse et quelles contraintes que ça implique ce transfert-là?

R. Au niveau transférabilité, on ne parle pas nécessairement de même volume, alors il nous semblait plus facile à ce moment-là de carrément annuler la transaction lorsqu'un client déménage plutôt que de faire suivre cette transaction-là au nouvel endroit où le client serait rendu et de ne pas imposer cette transaction-là au nouvel occupant de l'habitation.

167 Q. Sans l'imposer mais si le client voudrait, qui déménage dans un quatre et demi pour un autre quatre et demi, toujours au gaz, est-ce qu'il y a des contraintes particulières pour SCGM de pas vouloir que ce transfert-là puisse se faire?

R. Remarquez qu'il pourrait toujours avoir aussi un autre bloc fixe que...

168 Q. Selon les disponibilités?

R. Il pourrait toujours souscrire selon les

disponibilités.

169 Q. Mais, ça, vous demeurez ferme sur le non-transfert?

Mme LYNE MERCIER :

R. En fait, on a suivi la règle administrative qu'on prend pour les clients qui sont en achat direct. Donc, on a dit, bon, un achat direct, c'est la procédure qu'on prend, on prend donc la même chose pour le gaz en prix fixe. Donc ça suit la même procédure, c'est la même façon de faire.

170 Q. Malgré qu'il peut y avoir sûrement plus de mouvements chez une clientèle résidentielle?

R. Oui, évidemment. Mais les gens ont tendance à déménager à l'été. Et la grande proportion de la consommation du client a lieu en hiver. Donc, il n'y a pas trop de déséquilibre volumétrique.

171 Q. Je vous réfère à la pièce, toujours document SCGM-1 document 1.26. Une question que le CERQ vous posait.

*Quelle mesure SCGM prendra-t-elle pour éviter que quelques gros clients du CII puissent s'accaparer rapidement d'une proportion considérable des divers blocs?*

Vous nous répondez :

*Aucune mesure spécifique n'est prévue*

*à cet effet.*

Je vous demanderais pourquoi et quelles contraintes auraient, surviendraient pour SCGM de prévoir certaines mesures pour réserver un bloc à une clientèle, au plus petit consommateur? Vous avez répondu en partie à une question sur ARC. Je pourrais peut-être vous donner la référence. 1.30.

(14 h 10)

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Si je suis bien la logique, c'est que essentiellement, on va à 1.30 qui nous réfère également à 1.9, à la réponse 1.9, à la page 1 de 2, où essentiellement ce que l'on dit ici, on dit :

*Cependant, la plupart des grands consommateurs tarif 4 et 5 sont actuellement en mode d'achat-vente. S'ils veulent revenir au gaz de réseau, ils doivent informer SCGM dans un délai de six (6) mois avant la fin de leur contrat. Advenant que un de ces clients désire adhérer au gaz de réseau tarif fixe, SCGM devra déployer les efforts nécessaires pour l'accommoder en autant que des volumes*



*soient encore disponibles à la fin  
du délai de deux mois prévu pour  
offrir un bloc à prix fixe.*

Ce qui veut dire que les clients qui sont déjà, Monsieur le Président, en achat-vente, il faut qu'ils deviennent, avant d'avoir accès au gaz de réseau à prix fixe, bien les clients qui sont déjà à gaz de réseau variable vont avoir l'opportunité de fixer les volumes avant ces grands clients-là.

172 Q. Mais il y a des clients qui ne sont pas en achat-vente qui sont quand même des gros consommateurs qui pourraient s'approprier des quantités de blocs disponibles plus importantes au détriment peut-être de petits consommateurs?

R. Il y en a quelques-uns, vous avez raison, mais la proportion est beaucoup plus faible, mais les plus gros clients ne sont pas en gaz de réseau, les plus gros clients des gros clients, j'entends. Et il y en a un certain nombre effectivement. On ne croit pas opportun de discriminer ces clients-là, la plupart de ces clients-là également ont des options, les autres options usuelles dans le marché sont accessibles à ces clients-là.

Et ce que nous, on va offrir comme option, il n'y a pas une infinité de combinaisons, c'est un prix fixe pour une période déterminée, sans variation, sans

composition, sans mélange d'options possible. Alors un client ne pourra pas prendre cinquante pour cent (50 %) un an, cinquante pour cent (50 %) deux ans par exemple, on dit c'est cent pour cent (100 %) des volumes à un endroit, à un prix donné. Souvent, des clients dans le marché ou des plus gros clients vont viser des options différentes.

Alors l'option qu'on a prise, c'est que les clients qui sont en achat direct aujourd'hui, avant d'avoir accès, ils vont passer, si on veut, en deuxième, c'est des clients gaz de réseau variable dans un premier temps. Alors c'est un peu comme si, c'est un peu comme si les clients qui sont en gaz de réseau variable ont une priorité, dans un premier temps. Et avant de pouvoir avoir une option sur le gaz de réseau à prix fixe, bien il faut avoir été en gaz de réseau variable.

- 173 Q. O.k. Mais un mécanisme qui prévoit, qui pourrait prévoir un pourcentage prévu d'avance qui serait réservé à un type de clientèle, les plus petits consommateurs, est-ce qu'il y a des contraintes particulières, outre peut-être celle qui est mentionnée à 1.30, ce qui a été mentionné à 1.30, c'est qu'il pourrait rester un résidu non consommé; par contre, ce résidu-là pourrait être remis facilement au niveau des blocs, il pourrait faire l'objet d'une demande suivante donc, mais est-ce

qu'il y a d'autres contraintes particulières qui incitent Gaz Métro?

- R. Oui. Ce qu'on a dit ce matin, on a, lorsque je réfèrais à la question 9 de la Régie et ce que j'ai présenté tout à l'heure sur acétates, on voit que ça nous libère de la, ou ça ouvre des opportunités pour fixer davantage de volume, tant à l'avantage des clients qui veulent aller en gaz de réseau à prix fixe que pour les clients ou pour les blocs de gaz qui demeurent en gaz de réseau à prix variable.

Alors on a une, je dirais, une marge de manoeuvre ou une flexibilité pour fixer des volumes quand même dans une proportion importante. Et ma compréhension, c'est que le, c'est qu'on pourrait fixer dans le temps graduellement des blocs au fur et à mesure que le marché pourrait, ou voudrait les absorber. Alors je ne pense pas que ça soit un problème d'offrir des blocs à prix fixe qui serait la problématique. Je pense qu'il pourrait y en avoir sans trop de problèmes avec les éléments qu'on met en place ici.

- 174 Q. Une autre question, je suis à la page 7, toujours du document 1, 7 de 21. C'est plus une demande qu'une question. Aux lignes 16 et 17 de cette page 7 de 21, on parle d'un volume minimal de cinq mille (5000) gigajoules...

*... est requis, ce qui équivaut à la*

*consommation de plus de seize mille  
(16 000) maisons unifamiliales.*

Donc on parle de maisons unifamiliales. À la page 5, donc deux pages plus avant, au niveau du résidentiel, dans le tableau, en haut à gauche, volume de deux mille trois cent vingt et un (2321) mètres cubes, là, on parle du résidentiel global. Et à une des réponses à ARC/FACEF, vous mentionnez un propriétaire de plusieurs, de blocs-appartements; je vous demanderais : est-ce que vous avez, ou si c'est possible d'avoir les chiffres du nom, ou de la consommation, de la moyenne de la consommation du résidentiel par unifamilial, par duplex, par triplex définie, qui nous aiderait à mieux cerner vos propositions et mieux comprendre vos propositions, parce qu'on parle d'unifamilial, des fois on parle de résidentiel?

- R. En tout cas, il faudrait vérifier, je pense qu'on a ce qui est quatre logements et moins qu'on pourrait discriminer, et les autres, c'est les plus de quatre logements. Alors je ne suis pas convaincu qu'on pourrait donner précisément unifamilial, le résidentiel individuel. On a évidemment pour, une multitude de données ou de statistiques, mais les avoir précisément, là, il faudrait que je me mette le nez dedans pour voir un peu ce qu'on a exactement, mais...

175 Q. Bien, est-ce qu'il pourrait y avoir un engagement, au moins ce que vous avez, qu'on puisse avoir ça?

R. Oui, on pourrait vous donner de l'information, pour vous aider à mieux saisir, si on veut, l'importance d'un client résidentiel, ce qu'on entend en termes, lorsqu'on parle de client résidentiel, bien on entend quoi chez Gaz Métro...

176 Q. C'est ça.

R. ... client résidentiel. Oui, on pourrait faire ça, certainement.

LE PRÉSIDENT :

Engagement numéro 4, c'est ça? Le libellé, c'est quoi, Maître Davis, \* consommation type par unité... +

Me MICHEL DAVIS :

Oui, nombre et consommation annuelle et consommation moyenne du résidentiel par type, subdivisé le plus possible.

LE PRÉSIDENT :

D'accord.

Me NATHALIE LONGVAL :

Je crois qu'on est rendus à l'engagement numéro 3.

LE PRÉSIDENT :  
Numéro 3, oui, d'accord.

ENGAGEMENT 3 : Nombre et consommation annuelle et  
consommation moyenne du résidentiel  
par type, subdivisé le plus possible

Me MICHEL DAVIS :  
Je n'ai pas d'autres questions. Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :  
Merci. Maître Turmel?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL,  
Procureur de FCEI/ACAGNEQ :  
Alors, bonjour. Moi aussi, suite au contre-  
interrogatoire fleuve de maître Sarault, mes  
questions seront un peu moins longues.

177 Q. Écoutez, je vous envoie immédiatement... bonjour,  
premièrement. Je vous envoie à votre preuve, à la  
pièce SCGM-1, document 1, page 4. À la ligne, aux  
lignes 9 et 10, il est mentionné que, je cite :

*Bien que SCGM n'ait que peu de  
contrôle quant à l'établissement du  
prix de la molécule, elle s'est*

*efforcée au cours de la dernière  
année d'expliquer à la clientèle les  
causes de cette augmentation.*

Ce que je comprends donc de cette phrase, et j'appuie sur le mot \* efforcée +, qu'il n'est pas facile d'expliquer aux clients la réalité que, évidemment, que SCGM n'a pas le contrôle sur la molécule?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Je pense qu'il y a beaucoup des petits clients qui ne saisissent pas que le prix de la molécule varie d'une façon, en fonction des conditions de marché. Alors il y a bien des clients, lorsqu'on leur parle puis ils disent : \* Écoutez, le gaz, ce n'est pas la Régie de l'énergie, comment se fait-il que le prix monte d'une façon aussi importante que ça? +

Alors il a fallu communiquer aux clients, leur expliquer que, parce que dans un premier temps, lorsque les clients nous appelaient, ils étaient choqués et fâchés bien souvent contre l'entreprise, il a fallu expliquer aux clients dans un premier temps que, pour ce qui est de la molécule de gaz, que Gaz Métro suit, subit, je dirais, les mêmes conditions que la clientèle, je veux dire, on ne fait que passer finalement le coût de la molécule de gaz à nos tarifs.

Alors \* efforcée +, c'est que la hausse a été tellement importante et subite l'an dernier que bien des clients (1) étaient incrédules, ne voulaient pas entendre, je dirais, les explications, Monsieur le Président, et il a fallu, on est allés à plusieurs occasions, toutes les occasions qu'on a eues de communiquer avec notre clientèle pour les informer, les sensibiliser à la situation, on les a saisiés.

178 Q. Donc je comprends donc devant cette difficulté des clients CII en général à saisir et à comprendre la réalité du marché, c'est sans doute pour ça que dans votre présentation Power Point ce matin, et à au moins cinq reprises, sauf erreur, vous mentionnez, je l'ai compté le mot \* simple +, dans votre tarif fixe, vous souhaitez que ce soit \* simple +, c'est exact?

R. Oui, tout à fait.

179 Q. Parce que ce n'est pas simple à comprendre et c'est difficile à saisir?

R. Vous savez, pour un client résidentiel, je ne sais pas si vous avez eu l'occasion déjà de regarder une facture de gaz, de voir comment est-ce que, la quantité d'information qu'il peut y avoir sur une facture de gaz, ce n'est pas nécessairement simple. Alors on veut une industrie qui se veut être très transparente face aux clients, mais il faut, à un certain moment donné, se mettre un peu dans les culottes, je dirais, du consommateur et du client et d'essayer de lui simplifier la vie de façon à ce



qu'il puisse comprendre la première des choses de ce qu'il fait et de bien saisir la portée du geste qu'il va poser. Alors je pense que d'avoir une préoccupation pour le client, je pense que c'est fondamental dans ce genre d'intervention.

- 180 Q. Ceci étant dit, je vous envoie maintenant au document 1.1, SCGM-1, document 1.1, où il est fait référence de la question du sondage de mai deux mille un (2001). Vous nous avez expliqué, je comprends, que c'est, un des fondements, je dirais, de l'établissement ou la demande du tarif fixe, c'est que les gens en veulent, ou les gens, en tout cas, bref, on les a sondés et ils nous indiquent qu'il y a un besoin.

Sauf que quand je lis la question du sondage, je pense, je comprends que c'est la seule question relative au tarif fixe, c'est exact?

M. YVES D'AMOUR :

- R. Il y avait d'autres questions mais relatives à cela, pour avoir la réponse pour l'adhésion, c'était ces deux questions-là que ça prenait pour comprendre le principe.
- 181 Q. O.k. Dans les autres questions, que vous n'avez pas fournies mais qui sont reliées, je comprends, est-ce que ce sont des phrases lumineuses ou explicatives?
- R. Non, ce qu'on testait, c'était la durée, soit deux

ans ou trois ans.

- 182 Q. O.k. Donc vous n'avez, il n'y a pas de mise en contexte, la question est posée directement. On arrive à celle-ci et la première, la phrase débute ainsi, et je cite :

*Comme vous le savez probablement...*

et là, on s'adresse au consommateur, à qui on vient de dire qu'il saisissait difficilement,

*Comme vous le savez probablement, le gaz naturel est facturé de façon distincte.*

Il n'aurait pas été plus simple peut-être, ou plus clair de, ou peut-être d'être moins affirmatif, parce que vous, on dit \* vous savez probablement + et on vient, vous venez de nous dire que les clients ne comprennent pas tout le temps. Vous avez un peu pris pour acquis, n'est-ce pas, que les gens savaient, non seulement savaient que c'était facturé distinctement mais nulle part, sauf erreur, là-dedans, il est indiqué que le mot \* fournisseur + ou le mot \* courtier + apparaît. Pourquoi?

M. ANDRÉ BOULANGER :

- R. Première des choses, je pense que les clients ont

appris, depuis huit, neuf mois, depuis la hausse des prix du gaz, on a eu l'occasion de communiquer à plusieurs occasions avec les clients. Alors lorsqu'il y a eu le contact au mois de mai pour leur poser la question sur le prix du gaz et s'ils étaient intéressés à fixer, écoutez, je n'ai pas sondé, on n'a pas sondé, je pense, à ce moment-là, si les clients savaient que le prix de la molécule était séparé du prix du transport et de la distribution, la question a été dite, comme vous le savez probablement, on a assumé que les clients le savaient à ce moment-là. Alors c'est l'hypothèse qui a été prise au moment du sondage.

183 Q. Et je continue dans la question :

*Supposons que vous appreniez que SCGM offre un programme qui gèle le prix du gaz naturel mais pas du transport et de la distribution, de telle sorte que votre facture totale pourrait augmenter légèrement, dans quelle mesure est-il probable que vous appeliez au Service à la clientèle pour vous informer?*

Et là, vous avez des résultats. \* Geler le prix de gaz naturel +, cette phrase-là, je la mets en perspective avec, à la page 11 de 21 de votre preuve

principale, donc SCGM-1, document 1, page 11. Et dites-moi si je me trompe, aux lignes 30 à 33 dans la rubrique \* Écarts accumulés entre les prix projetés et les prix effectivement payés +, il est mentionné que, et je cite :

*Une fois le terme de l'option à prix fixe écoulé, les clients qui retourneront à l'option du prix variable du gaz de réseau seront à nouveau facturés en fonction de cette option et subiront ou bénéficieront, selon le cas, des écarts entre les prix projetés et les prix effectivement payés qui auront été accumulés lors de la période pendant laquelle ils étaient au tarif de fourniture à prix fixe.*

Donc vous venez de mentionner qu'à la fin de cette période au tarif fixe, le client se verra soit donner une ristourne ou un débit, et par ailleurs, vous dites au client qu'on gèle. Il n'y a pas un peu une,

(14 H 30)

R. Non, la période où le client, pour que vous compreniez correctement l'extrait, les lignes 29 à

33, je pense, de la page 11, ça s'adresse ça...  
Lorsque le client, essentiellement, est en gaz de réseau à prix fixe, son prix est fixe, il ne bougera pas durant cette période-là.

184 Q. Dans cette période-là?

R. Il n'y a pas d'ajustement en fin de période, ça ne change pas.

185 Q. D'accord.

R. Alors, lorsque le client revient, en présumant qu'il revienne par la suite en gaz de réseau à prix variable, il va prendre le gaz de réseau à prix variable où il est rendu au moment où il revient dans le gaz de réseau à prix variable. Et ce prix-là de gaz de réseau à prix variable inclut au plus ou moins tous les ajustements comme tous les autres clients en gaz de réseau variable ont à supporter. Alors, il n'y a pas de différence. Il n'y a pas d'ajustement sur la consommation que le client aurait eue durant la période où il est à prix fixe. Le prix est fixe.

186 Q. O.K. Mais, quand même, cette correction des écarts-là, vous êtes d'accord avec moi, elle se fait et puisqu'elle se fait, tout ce tarif-là, finalement, ce n'est pas un peu beaucoup de faire un tarif fixe pour arriver finalement à cette même résultante-là au bout du tarif fixe quand, de toute façon, le client devra... on devra corriger les écarts et faire les liens?

R. Ce qu'il faut bien comprendre ici, c'est qu'il n'y a

pas de rétroactivité. Il faut être bien clair, le client qui est en gaz de réseau à prix fixe paie son prix fixe durant la période qui est déterminée et lorsqu'il revient en gaz de réseau à prix variable, comme tout autre client qui tomberait en gaz de réseau variable, c'est pareil comme si un client passait de l'achat/vente pour venir en gaz de réseau variable. Il n'y a pas d'ajustement qui est fait sur son passé, sur son historique. Il prend là où le gaz de réseau à prix variable est rendu, point.

187 Q. Mais quelle est la différence avec ce qu'on lit dans votre preuve là, des écarts entre les prix projetés et les prix effectivement payés, qui auront été accumulés lors de la période pendant laquelle ils étaient au tarif de fourniture à prix fixe. J'essaie de...

R. C'est essentiellement ce qui est dit ici, c'est que le gaz de réseau à prix variable, c'est quelque chose qui évolue de mois en mois. Alors, pour l'ensemble des clients qui demeurent en gaz de réseau à prix variable. Alors, dans la composante du prix de l'ensemble de ces clients-là qui est en gaz de réseau à prix variable, il y a des plus et des moins, un mois après l'autre. Et lorsqu'un client qui est en gaz de réseau à prix fixe rembarque, si on veut, dans le gaz de réseau à prix variable, il va prendre le gaz de réseau à prix variable là où il est rendu, avec les ajustements, les plus, les mois qui

reflètent l'historique passée du gaz de réseau à prix variable. Alors, il ne vient point influencer en plus ou en moins, il prend le gaz de réseau à prix variable là où il est rendu.

- 188 Q. Très bien. Maintenant, on va maintenant aborder la question du processus de consultation auprès du marché, appelons-le ainsi, à la page 7 de 21, dans votre preuve principale. Je comprends, et vous avez un peu présenté ce matin, suite aux questions de mon confrère, maître Sarault, que, dans le processus de consultation du marché, vous avez, comment dire, appelé ou fait appeler trois fournisseurs, de manière générale, sur ce qu'ils pensaient d'une potentielle liste de tarif fixe, c'est exact?

Mme LYNE MERCIER :

- R. Alors, on a informé les fournisseurs qu'on avait l'intention de venir de l'avant avec des tarifs fixes pour offrir à nos clients, c'est ça.
- 189 Q. Je comprends, et la question vous a été posée, mais pour bien m'assurer de comprendre et vous savez qu'il y a des courtiers dans la salle. Donc, les courtiers n'ont pas été consultés?
- R. Nous avons discuté avec les trois plus gros fournisseurs en se disant que si les plus gros fournisseurs, s'ils avaient des... s'ils étaient contre ou, en fait, ils représentaient la majorité des volumes, on trouvait que c'était... que c'était

une indication du marché.

190 Q. O.K. Maintenant, en haut de la page... en bas de la page 7 de 21, vous indiquez :

*Traditionnellement, les petits consommateurs qui ont utilisé les mécanismes de l'achat direct l'ont fait par le biais de regroupement, au sein d'un même contrat d'achat direct. Ces regroupements avaient été réalisés par des courtiers sur la base de procurations signées par les clients, en raison du délai requis pour contacter un grand nombre de clients et du nombre de clients requis, pour accéder sans frais au marché des dérivatifs financiers. La perception de SCGM est à l'effet que la constitution de regroupement, dans le but d'offrir un prix fixe, est ardue pour le courtier.*

Comment êtes-vous arrivé à cette conclusion? Le fait que ce soit ardu pour le courtier?

R. Sans être dans les souliers du courtier, on discute avec les fournisseurs. C'est évident que les gens doivent faire un effort de... l'amalgamation de nombre de clients. De façon générale, sans présumer de ce qu'ils font, soit qu'ils prennent une position ouverte, ramassent leurs clients puis ils font mieux ou ils font moins bien. Ou ramassent des clients et



fixent leur prix après. Donc, ce n'est pas... il y a quand même un travail quand tu as plusieurs petits clients qui... de ramasser, qui est quand même du travail de détail. Et c'est plus ardu que de prendre juste un grand client.

191 Q. Mais je comprends que vous, vous n'êtes pas un courtier, vous avez présumé que ça serait difficile pour eux. C'est exact?

R. Bien, la preuve c'est qu'il y a... de moins en moins de clients n'achètent direct. Donc, ça ne doit pas être facile.

192 Q. Ah! oui. D'accord. O.K. Donc, et quand je fais ce lien qui est mentionné, la situation que je viens de faire, avec une des questions d'Option consommateurs, document 1.13, et votre réponse. A la question qui vous était posée, SCGM-1, document 1.13 :

*A votre connaissance, y a-t-il des clients en achat direct qui bénéficient actuellement d'un tarif de fourniture fixe?*

Bon, vous avez mentionné que vous ignoriez les modalités contractuelles. Un peu plus loin dans le paragraphe, vous mentionnez que bien que certains clients aient communiqué à SCGM, de façon informelle, le fait qu'ils bénéficiaient d'un tarif fixe, il ne s'agit pas là d'une information qui était inscrite au dossier des clients et cette information n'est pas, en règle générale, connue. Et là vous dites :

*Néanmoins, nous avons constaté le besoin d'une certaine clientèle d'avoir un prix fixe.*

Donc, vous êtes toujours sur la même présomption que vous venez de... de la difficulté appréhendée des regroupements. C'est pour ça que vous donnez cette réponse?

M. ANDRÉ BOULANGER :

- R. Pour revenir un peu à ce que je disais ce matin, ce qu'on a constaté, Monsieur le Président, c'est qu'il y a eu... je l'ai expliqué en prenant la proportion de clients qui étaient maintenant en gaz de réseau avec Gaz Métropolitain depuis huit-neuf ans, de quatre-vingt-douze (92) à venir à deux mille un (2001). C'est un fait qu'il y a tout près de quatre-vingt-dix pour cent (90 %) des clients en volume. Ça doit être... je n'ai pas calculé en pourcentage, ça doit être quatre-vingt-dix-huit - quatre-vingt-dix-neuf pour cent (98-99 %) des clients qui sont en gaz de réseau. Il y en a beaucoup moins qu'il y en avait il y a huit-neuf ans passé. Les courtiers sont beaucoup moins présents qu'ils ne l'étaient auprès de la clientèle.

Alors, est-ce que c'est de la faute à Gaz Métro qui n'a pas encouragé suffisamment les courtiers à être

présents? Ou ce sont des courtiers qui, pour des raisons économiques, ne sont pas présents dans le marché. Bon, chez nous, on n'a jamais fermé la porte à qui que ce soit d'offrir du gaz de réseau aux clients et d'offrir du gaz par achat direct plutôt, pas du gaz de réseau aux clients. Et, essentiellement, la porte a été ouverte, ça fait plusieurs années et on ne le voit pas.

Alors, le constat qu'on fait, après toutes ces années, c'est que le client ne l'a pas cette option-là. On a mille sept cent (1700) clients, comme je le mentionnais, qui sont en achat direct, avec une consommation moyenne de deux cent cinquante mille (250,000) mètres cubes et on a cent cinquante mille (150,000) clients qui sont en gaz de réseau puis une consommation moyenne de quinze mille (15,000) mètres cubes. Puis, si on recule sept-huit ans en arrière, bien, c'est à peu près trois-quatre fois moins que ça, on parlait de quarante pour cent (40 %) en volume, les clients qui étaient en gaz de réseau.

Alors, les faits sont là, on voit que la présence des courtiers n'est pas là. Les courtiers ne sont pas venus nous voir non plus pour nous dire :  
\* Écoutez, on a des options pour vos clients puis ça serait intéressant, qu'est-ce que vous en pensez? +. Il n'y en a pas eu. Alors, le client se retrouve, c'est ce

que les clients nous ont dit: \* Écoutez, il n'y a pas d'autre façon de faire, on subit ce qu'il y a dans le marché. Est-ce qu'il y a moyen de faire autrement? +.

Alors, c'est le message que les clients nous font. Quand on rencontre des gens qui gèrent des institutions, que ce soit des écoles, des centres d'accueil et tout ça, qui ont des budgets qui sont déterminés et fixés d'avance, mais ces gens-là sont pris entre l'arbre et l'écorce.

193 Q. Mais savez-vous combien il y a de... sur les dix-sept cent quarante (1740) et quelques clients en achat direct, combien sont à tarif fixe? Avez-vous une idée? Oui?

R. On ne le sait pas. Ceux qui sont en achat direct?

194 Q. Oui.

R. On ne le sait pas.

195 Q. Bon. Si je vous disais que la très grande majorité des clients en achat direct, sur seize (16) Bcf, sont...

R. C'est possible. Ils peuvent avoir une combinaison de partie fixe, partie variable. Tout est possible.

196 Q. Bien, je vous suggère que la très grande majorité des clients en achat direct sont à tarif fixe, dans les proportions qu'on vérifiera tout à l'heure. Maintenant, quant à la gestion... Oui?

Me NATHALIE LONGVAL :

Est-ce que vous êtes en train de présenter de la preuve?

Me ANDRÉ TURMEL :

Non.

Me NATHALIE LONGVAL :

Parce que vous soumettez des chiffres quant au nombre de... ou, en tout cas, des proportions quant au nombre de clients qui bénéficieraient de prix fixe.

Me ANDRÉ TURMEL :

Je veux dire la très grande majorité, Monsieur le Président.

Me NATHALIE LONGVAL :

Bien, c'est déjà un élément de preuve.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, mais je suis en contre-interrogatoire. Alors, je suggère et on me donne les réponses ou pas. Je suggère simplement. De toute façon, on reviendra tout à l'heure en preuve, si vous voulez.

197 Q. A l'égard, maintenant, de la gestion du programme, page 8 de 21, vous mentionnez, à la ligne 39, que dans le but d'assurer une gestion optimale de son approvisionnement, *et caetera, et caetera*. Donc, je

comprends que ce qui a été obtenu en mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995) pour le volet régulier des dérivatifs et qui a été complété l'an passé par le volet spécifique, je comprends que cette gestion optimale-là, qui était recherchée et qui a été obtenue par SCGM devant la Régie, fonctionne mais le volet spécifique n'a pas encore été pleinement vérifié puisque le volet spécifique a été autorisé, sauf erreur, à la fin de l'été passé et vous n'avez pas pu pleinement bénéficié d'une année complète. Est-ce que c'est exact?

Mme SOPHIE BROCHU :

- R. Est-ce qu'on peut vous demander de clarifier votre question. Est-ce que vous énoncez ça en fonction du client ou en fonction de Gaz Métropolitain?
- 198 Q. Non, en fonction de Gaz Métro. Gaz Métro a obtenu - vous vous en souveniez moins, mais maître Sarault l'a rappelé, en quatre-vingt-quinze (95), la question des dérivatifs pour le volet régulier - Gaz Métro est revenu devant la Régie l'an passé pour demander le volet spécifique, qu'il a obtenu. Sauf que, sauf erreur de ma part, le volet spécifique a été obtenu vers la fin de l'été et, donc, cette question-là d'utilisation des dérivatifs financiers, via le volet spécifique, n'a pas pu être pleinement utilisée dans toute l'année. Donc, ce que je vous dis aujourd'hui, c'est que n'y a-t-il pas lieu pour vous, puisque ce

sont des outils qui vous permettent d'optimiser votre approvisionnement, de pleinement utiliser ça avant de revenir avec un tarif fixe?

- R. Je vous dirais qu'il y a une différence dans la gestion que fait Gaz Métropolitain de son portefeuille, dans sa globalité, dans la gestion de la diversité, avec différents outils, avec une portion qui demeure... une portion importante qui demeure à tarif variable. Et l'appétit ou l'intérêt que peut avoir, ou le besoin que peut avoir un client de n'avoir qu'un prix à tarif fixe pré-déterminé. Alors, lorsqu'on gère le portefeuille global de Gaz Métropolitain en gaz de réseau, on gère une diversité pour les volumes qu'on a vus ce matin et on utilise pour ça plusieurs outils, qu'on a revus ce matin, avec des proportions qui peuvent varier. Mais, dans aucun cas de figure, l'entièreté des volumes vendus en gaz de réseau n'est fixée à un prix pré-déterminé.

Or, la comparaison que vous faites en disant, bien, avant d'offrir un tarif à prix fixe, il se peut très bien qu'un hôpital, par exemple, qui souhaite gérer son budget, ou une école qui souhaite gérer son budget de manière spécifique, ou une résidence qui souhaite savoir, *a priori*, comment il va lui en coûter pour son besoin énergétique. Mais que cette entreprise-là souhaite, elle, avoir, ou cette entité-là, soit ce client-là, souhaite avoir un prix qu'elle

connaît d'avance.

Et ça, c'est très différent de l'approche d'un client qui fait partie d'un bassin de clientèle. Ce bassin-là étant géré dans une diversité avec différents outils, encore une fois, avec un portefeuille dans lequel il y a une portion, quand même importante, de prix variable et d'autres outils que ceux du prix fixe. Alors, quant à moi, il y a une différence importante à faire entre les deux.

199 Q. O.K. Mais ce que je veux ajouter là-dessus, c'est que donc, vous, le fait d'avoir le dérivatif financier que l'on modifie, d'ailleurs, et pour lequel la FCEI/ACAGNEQ est en accord avec ce que vous proposez, quant à ce point-là. Le fait d'avoir, comme la preuve, ce matin, l'a démontré, qu'il y a un prix à la baisse. Pour vous, ce ne sont pas des éléments suffisants pour restreindre Gaz Métro de, entre guillemets, s'embarquer dans la question du tarif fixe?

R. Écoutez, le programme commercial que Gaz Métropolitain met de l'avant, est en réponse à une demande d'une clientèle. Il y a une clientèle qui a exprimé un besoin et je vous dirais que, à peu près tous les employés de Gaz Métropolitain, que ce soit des vendeurs, que ce soit des gens qui travaillent aux approvisionnements, des cols bleus qui travaillent dans la rue, tous les employés chez Gaz



Métropolitain se font parler des prix du gaz naturel. Et lorsque des gens sont au fait de la possibilité, dans l'éventualité d'un accord de la Régie à cet effet, que Gaz Métropolitain puisse offrir un tarif fixe, il y a des clients, pas plus tard que hier, qui ont manifesté leur intérêt pour avoir un tarif fixe comme ça. Et, souvent, ce sont des clients qui souhaitent avoir une prévisibilité. Et ça revient beaucoup à une question très simple de décision, un peu comme des taux d'intérêt ou une hypothèque.

200 Q. Ou le prix de l'essence. Je comprends que quand on offre la possibilité à quelqu'un de : voulez-vous qu'on gèle le prix pour de l'essence, pour un an, il y a peu de gens qui vont dire... qui risquent de dire : bien, je suis en désaccord avec ça, je préfère les hauts et les bas. C'est un peu une question, je dirais, qui appelle une réponse. Mais, excusez, je vous laisse continuer, pardon.

R. Oui, en fait, l'analogie que je voulais faire c'était le réflexe des gens, par ailleurs, quand on va négocier une hypothèque. Alors, autant de gens dans la salle, autant de gens vont vouloir nous dire : bien, moi, je prends cinq ans fermé puis je veux savoir exactement où je suis. Puis il y a des gens qui vont vouloir être ouvert pour bénéficier des hauts et des bas de marché.

Alors, le marché, il est un peu comme ça. Si une

banque, demain matin, n'offrait plus d'hypothèque à prix fixe, je pense qu'elle perdrait une partie de sa clientèle tout simplement, parce qu'il y a des gens qui veulent avoir une hypothèque à prix fixe. Alors, le besoin que nous on perçoit dans l'entreprise est un besoin qui est un peu similaire. Les gens veulent avoir de la prévisibilité et savoir où ils s'en vont. Alors, c'est un petit peu légitime de la part d'un client d'exprimer ce besoin-là.

- 201 Q. O.K. En terminant, je vais déposer deux documents que l'on va coter, Madame la greffière, sous FCEI/ACAGNEQ-1 et FCEI/ACAGNEQ-2. Le premier, je vais le distribuer, il s'agit de la page Web ou Internet du site de Gaz Métro à l'égard de l'entreprise et des institutions, non pas la page des grandes industries. Et le deuxième... Donc : FCEI/ACAGNEQ-1, site Web, Gaz Métro. Et le deuxième : FCEI/ACAGNEQ-2, c'est la page Web de Union Gas, qui s'intitule : \* Residential Gas Marketers, licence with OEB +.

PIECE FCEI/ACAGNEQ-1 : Site Web de Gaz Métro.

PIECE FCEI/ACAGNEQ-2 : Site Web de Union Gas,  
\* Residential Gas  
Marketers, licence with  
OEB +.

(14 h 45)

Me ANDRÉ TURMEL :

Est-ce que je peux, est-ce que j'attends madame ou je peux...

LE PRÉSIDENT :

Oui, allez-y, Maître Turmel.

Me ANDRÉ TURMEL :

Ça sera bref de toute façon. Simplement pour, ce matin, on vous a posé la question et la preuve nous a permis d'apprendre que, bien je pense, Monsieur Boulanger, vous avez indiqué que vous ne saviez pas, sur le site de Gaz Métro, s'il y avait des références ou pas. J'ai cherché sur l'heure du midi et je vous suggère que dans, au moins dans ce qui concerne le CII, remarquez, j'ai regardé rapidement, mais je n'ai vu apparaître aucune fois le mot \* courtier + et/ou \* fournisseur +, donc aucune liste n'y est là.

Et je mets donc cette information à la disponibilité de la Régie pour la comparer avec le site d'un autre distributeur, qui s'appelle Union Gas, bien connu en Ontario, qui, ma foi, c'est une liste qui n'est pas tellement compliquée, qui fait des, qui donne des noms, des adresses, des coordonnées, des liens électroniques. Et je vous suggère que, quoi qu'il advienne, pour Gaz Métro, il pourrait s'agir d'une bonne solution de faire de tels liens plutôt que

Dossier R-3463-2001  
18 juillet 2001  
Volume 1

PANEL SCGM  
Contre-interrogatoire  
Me André Turmel

d'avoir une liste qui, qu'on nous a fournie de fournisseurs et de courtiers, qui a l'air assez vieille, merci, en termes de, donc de faire le lien apparaîtrait important.

Alors ça complète mon contre-interrogatoire.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. Maître Neuman, êtes-vous prêt à procéder? Est-ce qu'on a une contrainte avec vos témoins, Maître Turmel?

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, ils sont ici...

LE PRÉSIDENT :

La contrainte demeure?

Me ANDRÉ TURMEL :

... ils sont disponibles.

LE PRÉSIDENT :

Oui, o.k.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN,

Procureur du Groupe STOP :

Bonjour, Monsieur le Président, Madame la vice-présidente. Bonjour, Monsieur le régisseur.

Bonjour,

Messieurs, dames. Alors pour les fins de l'enregistrement, mon nom est Dominique Neuman, je suis le procureur du Groupe STOP intervenant au dossier. Je vais vous poser certaines questions au niveau des sondages qui ont été effectués.

- 202 Q. Au document 1, page 6, à la ligne 18, il est indiqué qu'un sondage réalisé en avril deux mille un (2001) révèle que plus de trente pour cent (30 %) des clients ont appliqué des mesures permettant d'atténuer les conséquences de l'augmentation des prix du gaz. Par ailleurs, dans un des acétates, et je n'en ai pas reçu de copie, mais il y a eu des acétates qui ont été présentés ce matin, le même chiffre de trente pour cent (30 %) a été utilisé et il a été décrit comme étant à l'effet que trente pour cent (30 %) des clients auraient appliqué des mesures d'efficacité énergétique, ce qui est légèrement différent que, de ce qui est affirmé ici.

Ma question en bout de ligne est : quelle était la question qui a été posée aux clients dans ce sondage, est-ce qu'on pourrait l'avoir?

M. YVES D'AMOUR :

- R. On peut déposer la question qui a été demandée. Je n'ai pas de problème avec ça.

- 203 Q. De mémoire, est-ce que c'était une question qui

portait spécifiquement sur des mesures  
d'efficacité énergétique?

R. Non, non, non, ce n'était pas spécifiquement avec  
des mesures d'efficacité énergétique, c'était  
plutôt : \* Quelle action avez-vous prise... +,  
quelque chose qui ressemble à ça, \* ... pour  
réduire l'impact de l'augmentation du prix du  
gaz? + Donc grosso modo, c'est ça.

204 Q. O.k. Et on demandait aux clients d'indiquer parmi  
une liste de choix possibles qui leur était  
fournie?

R. Une liste, tout à fait, tout à fait.

205 Q. O.k. Comme ce sondage est daté d'avril, est-ce que  
c'est un sondage antérieur à l'autre qui est daté  
de mai ou est-ce que c'est le, du même sondage  
dont on parle, le sondage dont il est question au  
document 1.1, SCGM-1, document 1.1, est-ce que  
c'était deux sondages différents ou c'était le  
même sondage avec une série de questions qui...

R. C'est deux sondages différents.

206 Q. O.k. Donc est-ce que, donc on peut coter  
l'engagement pour fournir la question, engagement  
4, la question et les pourcentages de réponses aux  
différents choix qui étaient offerts dans cette  
question-là.

ENGAGEMENT 4 : Fournir le libellé de la question du  
sondage en date d'avril 2001 ayant  
trait aux mesures mises de l'avant  
par les clients pour contrer la  
hausse du

prix du gaz, ainsi que les pourcentages de réponse aux différents choix offerts dans cette question

Me DOMINIQUE NEUMAN :

- 207 Q. D'ailleurs, sur l'autre sondage qui est cité à SCGM-1, document 1.1, mon confrère, maître Turmel, a posé quelques questions là-dessus, et notamment sur la première des deux questions qui sont ici reproduites, où l'on demandait si les clients apprenaient que SCGM offrait un programme qui gèle le prix du gaz, je comprends qu'il n'était pas indiqué dans cette question-là, ou dans les informations connexes fournies aux personnes qui étaient interrogées, que le gel du prix du gaz pouvait peut-être impliquer un prix plus élevé que celui qu'ils payaient actuellement au moment du, donc celui qui leur était déjà offert comme tarif à prix variable de gaz de réseau.
- R. L'objectif du sondage n'était pas de mettre en perspective ça mais plutôt de voir si les clients avaient un intérêt de geler le tarif, de geler le prix du gaz naturel, la marchandise précisément. Donc c'était leur intérêt à ce produit-là.
- 208 Q. Dans les réponses aux deux questions, la première question demandait aux clients s'il est probable qu'ils appelleraient le Service de la clientèle pour s'informer, et la deuxième, s'ils seraient intéressés à adhérer à ce programme. En ce qui concerne la

clientèle CII, j'ai une certaine surprise aux résultats puisque je vois que plus de gens adhéreraient au programme qu'il y en a qui appelleraient pour s'informer.

R. Écoutez, c'est, ça arrive dans les sondages d'avoir des genres de problématiques comme ça, mais ça veut dire que les gens n'ont peut-être pas l'intérêt de vouloir appeler au Service clientèle mais ont quand même l'intérêt d'avoir un prix du gaz fixe. C'est comme ça qu'il faut le voir.

209 Q. O.k. Le sondage a été réalisé par SCGM elle-même ou par une firme externe?

R. Par une firme externe.

210 Q. O.k. Est-ce que je peux avoir le nom de la firme?

R. Je pourrais le chercher. Il y a un papier, je pourrais vous donner le nom de la firme.

211 Q. Oui, o.k., après la pause, par exemple?

R. Oui.

212 Q. D'accord.

R. Pas de problème.

213 Q. Je passe à SCGM-1, document 3, page 6. Mes questions vont porter sur les prévisions à moyen terme. Donc SCGM-1, document 3, page 6, aux lignes 17 à 23, on mentionne que :

*Il faut de plus rappeler qu'il existe des pôles anticipatifs complètement divergents dans la communauté des*



*prévisionnistes, les uns prévoient un maintien de la fermeté des prix en raison de la popularité du gaz naturel aux États-Unis couplé à une capacité de production stagnante alors que les autres tablent sur un fléchissement des prix en considération d'un possible essoufflement économique conjugué à une nouvelle poussée de production. Cette disparité baisse la moyenne arithmétique des prévisions, moyenne à la base des bornes supérieures de la grille.*

On parlait de la grille qui avait été auparavant utilisée pour le volet régulier des dérivatifs financiers. Qu'est-ce que je dois interpréter comme étant la position ou l'opinion de SCGM compte tenu de la présentation qui a été faite ce matin, est-ce que SCGM anticipe qu'on, sur un horizon de trois ans, quelle est l'anticipation que fait SCGM quant à l'évolution du prix du gaz pour les trois prochaines années?

Mme SOPHIE BROCHU :

R. Écoutez, pour faire, pour être le plus efficace possible, ce qu'on vous propose, c'est de s'engager à vous revenir avec une pièce étayée à cet effet, le

plus rapidement possible.

214 Q. Engagement 5. Donc ce serait la position corporative, la position de SCGM sur l'évolution du gaz sur les trente-six (36) prochains mois, sur les trois prochaines années?

R. Voilà. Alors ça nous donnera l'opportunité d'étayer notre propos de manière adéquate.

LE PRÉSIDENT :

Vous dites l'évolution des prix?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, l'évolution des prix, l'évolution des prix de la marchandise, les prix du gaz.

ENGAGEMENT 5 : Donner la position corporative de SCGM sur l'évolution des prix du gaz sur les trois prochaines années

Me DOMINIQUE NEUMAN :

215 Q. Dans le document SCGM-1, document 3, j'ai cru comprendre qu'il n'était question que de deux points de livraison par lesquels SCGM se fournissait en gaz naturel, à AECO et à Empress. Et dans la présentation de ce matin, on a mentionné la possibilité que SCGM se fournisse également à Dawn; est-ce que cette réalité, est-ce que ça existe actuellement, est-ce que SCGM s'approvisionne maintenant à Dawn ou est-ce

que c'est simplement une possibilité qui est gardée pour le futur, dépendant de l'évolution du marché?

Mme SOPHIE BROCHU :

R. Écoutez, ce que j'indiquais ce matin, et ce que vous dites est tout à fait vrai, la très, très grande majorité du gaz acquis par Gaz Métropolitain est faite à AECO ou à Empress. Ce que l'on essaie de faire dans le programme actuel, par ailleurs, c'est d'essayer de voir un peu en avant de nous, et comme c'est un programme, comme je le disais, qui n'est pas à fenêtre fermée, et comme la situation dans laquelle on ne veut pas se retrouver, c'est à se développer une matrice dans le temps qui serait très large à maintenir en termes de possibilités de prix d'exercice, ce que l'on propose, c'est de partir du prix livré en franchise et d'en découler le prix correspondant, que ça soit à Empress, à AECO ou éventuellement à Dawn. Et vous avez tout à fait raison que présentement, les contrats se font essentiellement à Empress et à AECO.

216 Q. Quand vous dites \* essentiellement +, est-ce que c'est totalement, parce que jusqu'à présent, j'avais cru comprendre que c'était totalement à AECO et à Empress?

R. Alors ce dont on parle, c'est très marginal à ce stade-ci, c'est moins de un pour cent (1 %). Et ça se fait de manière ponctuelle, alors simplement pour

compléter la réponse, ça se fait de manière ponctuelle, donc ce n'est pas nécessairement encadré à l'intérieur d'un contrat. Mais on peut penser, on peut penser, dans le futur, que ce pourrait être le cas et le cas échéant, bien il faut prévoir un peu comment la mécanique fonctionnerait, tout simplement.

217 Q. O.k. Et dans le gaz qui est sécurisé par l'un ou l'autre des dérivatifs financiers, est-ce que je comprends que c'est surtout à AECO que se font, par rapport au prix à AECO que se font ces dérivatifs, et dans une moindre mesure à Empress?

R. Alors la réponse est oui, alors tout ça est à AECO présentement.

218 Q. En totalité?

R. En très, très, très large majorité.

219 Q. O.k. Dans la nouvelle politique de dérivatifs financiers qui est proposée devant la Régie, qui est dans la pièce SCGM-1, document 3, vous proposez d'accroître votre flexibilité quant au volume, d'abord quant au volume, d'avoir une norme commune à l'ensemble des dérivatifs financiers pour déterminer leur volume, et dont le maximum serait, si je comprends bien, le maximum étant le volume de gaz que SCGM est sûre d'avoir à distribuer, quels que soient les aléas, donc c'est de cette manière qu'est calculé le maximum, est-ce que c'est exact?

Mme SOPHIE BROCHU :

R. Ça ne sera pas très long, je cherche juste la grille pour être capable de vous y guider. En fait, ce que l'on dit, c'est que la norme fondamentale qui nous guide, c'est qu'il ne doit en aucun cas y avoir de situation où on utilise des dérivés financiers pour des volumes supérieurs à ce qui est vendu en gaz de réseau. Et pour s'assurer de ça, le volume maximal qui puisse faire l'objet de protection par dérivés financiers est un pourcentage de ce montant maximal-là.

Donc le montant maximal, encore une fois pouvant faire l'objet de protection financière, est en deça des volumes effectivement vendus en gaz de réseau. Alors j'avais compris de votre question que nous pouvions aller jusqu'à la totalité et la réponse, c'est non, ce n'est pas jusqu'en totalité, c'est jusqu'au pro rata qui est indiqué à la balise volumétrique de l'annexe C au témoignage, page 19 de 27.

220 Q. O.k. Pour la première année, on parle entre vingt et soixante-quinze pour cent (20 % - 75 %). C'est soixante-quinze pour cent (75 %) du volume effectivement vendu, c'est quatre-vingt-cinq (85) Bcf, c'est le gaz effectivement vendu?

R. En fait, c'est l'estimation que l'on fera...

221 Q. Oui.

- R. ... à chaque année, *a priori*, donc avant d'entrer...
- 222 Q. Oui, c'est ça.
- R. ... dans la saison...
- 223 Q. Oui, garanti, prévu pour être vendu pour un an?
- R. Voilà. Voilà. Au meilleur de notre connaissance.
- 224 Q. O.k. Donc le soixante-quinze pour cent (75 %) compte, si je comprends bien, c'est la part que, compte tenu des risques, des risques climatiques et des risques au niveau de la baisse de clientèle, que c'est le volume que SCGM est sûre d'avoir à distribuer dans son réseau après avoir tenu compte de ces différents aléas?
- R. Alors le concept est le suivant : année 1, année 2, année 3. À l'année 2 et à l'année 3, on calcule pour estimer quels sont les volumes minimum qui seront vendus en gaz de réseau. On a modélisé, qui nous ont amené à quatre-vingt-cinq (85), soixante (60) et quarante-six (46) Bcf.
- 225 Q. Hum, hum.
- R. Le pourcentage qui est établi à la première année et qui vise, ou qui permet, selon la proposition ici, de protéger jusqu'à soixante-quinze pour cent (75 %), le soixante-quinze pour cent (75 %) a été fixé, c'est une norme arbitraire qui a été fixée et qui dérive tout simplement de la logique suivante, de la même manière qu'il n'est pas sain qu'il n'y ait aucune couverture financière, et c'est pour ça qu'on propose un minimum de vingt pour cent (20 %), de la même

manière de couvrir l'entièreté des volumes qui seraient écoulés en gaz de réseau, ce ne serait pas un portefeuille optimal.

Je prendrais à titre d'exemple un portefeuille, par exemple, de fonds de pension où les gens cherchent à avoir quelque chose d'un petit peu équilibré, les gens ne seront pas tous en marché monétaire, ils ne seront pas tous non plus en Nortel, disons. Alors on cherche un portefeuille qui soit équilibré.

Une façon d'équilibrer un portefeuille, c'est d'en garder une partie qui soit variable selon l'indice du marché, et cette portion-là ici, elle vous est proposée d'être à vingt-cinq pour cent (25 %). Donc le soixante-quinze pour cent (75 %) ici n'est pas fonction d'une érosion anticipée des volumes vendus en gaz de réseau mais bien de la fonction de l'opportun d'un portefeuille de ne pas être entièrement protégé.

226 Q. O.k. Mon point et ce sur quoi je veux attirer votre attention, à cette page 19, à la deuxième, la troisième ligne du tableau, \* Portefeuille cible de protection +, les marges de vingt à soixante-quinze pour cent (20 % - 75 %) pour la première année, de zéro à soixante-trois pour cent (0 % - 63 %) la deuxième année, de zéro à quarante pour cent (0 % - 40 %) pour trois ans sont quand même très larges, et

donc la discrétion que vous demandez à obtenir de la Régie est beaucoup plus large que ce que vous avez jamais eu dans le passé de la Régie quant à la gestion de ces outils.

(15 h 05)

R. Je ne souhaite pas nécessairement vous contredire, mais je dois le faire, parce que, en vertu du volet spécifique qui prévaut actuellement, la marge de manoeuvre de Gaz Métropolitain est plus grande que celle que nous proposons au programme actuel. Gaz Métropolitain, en vertu du volet spécifique actuel, pourrait agir, pouvait agir sur l'entièreté des volumes pour autant qu'il ne dépasse pas les volumes évidemment vendus en gaz physique. Donc, la marge de manoeuvre qui est ici, qui est une marge de manoeuvre qui *a priori* nous semble convenir aux besoins que nous voyons pour satisfaire un portefeuille optimal, je dois vous dire qu'elle est inférieure à celle qui prévaut actuellement.

227 Q. Vous parlez de la grille volume prix qui existe actuellement?

R. Non, ce dont je parle, c'est du volet spécifique.

228 Q. Du volet, pardon, du volet spécifique. O.K.

R. Du volet spécifique du programme actuel. Alors, actuellement, ce qui prévaut permettrait à Gaz Métropolitain d'agir sur l'entièreté des volumes



vendus en gaz de réseau.

229 Q. O.K. Mais le volet spécifique porterait sur des options, c'est-à-dire sur des outils autres que l'outil du Swap, du contrat d'échange à prix fixe?

R. Encore une fois, la réponse est non. C'est une fonction d'un mélange de différents outils. Le volet spécifique dans sa dernière décision, la quatrième décision qui a été rendue par la Régie à l'égard du volet spécifique englobe différents outils, et c'est la mixture de ces différents outils-là qui pourrait, selon le volet spécifique du programme en vigueur, être utilisée jusqu'au maximum des volumes vendus en gaz de réseau. Alors, c'est pour ça que ce qui est proposé ici au plan de la flexibilité volumétrique est inférieur à qui prévaut actuellement.

230 Q. Est-ce que vous envisagez un mécanisme par lequel la Régie de l'énergie pourrait surveiller, pourrait examiner les transactions qui sont effectivement faites par voie de dérivatifs financiers puisque, une fois que l'approbation est donnée, une fois que les marges que vous proposez seraient adoptées, quel serait le mécanisme que vous envisageriez par lequel la Régie pourrait prendre connaissance et éventuellement, après, quand je parle de la Régie, je parle des intervenants qui se présentent devant la Régie, vous communiquer éventuellement des recommandations ou des directives sur la manière d'utiliser ces dérivatifs financiers ou évaluer ce

qui a été fait au cours de la période antérieure?

R. Actuellement, Gaz Métropolitain dépose à la fin de chaque mois, donc de manière mensuelle, un rapport des transactions financières qui sont réalisées en matière de dérivés dans le cadre de sa gestion de gaz de réseau. Alors, les transactions sont explicitées par, chacune des transactions est numérotée, explicitée, la date de la prise de transaction est indiquée, la période d'applicabilité est indiquée, le prix d'exercice est indiqué, bon, bref, tout est là. Alors, nous n'avons évidemment aucun problème à maintenir ce régime-là

231 Q. Est-ce que vous seriez disposé à procéder par une revue annuelle des transactions effectuées qui pourrait se faire au moment de la cause tarifaire annuelle?

R. Écoutez, si... et, là, c'est une question peut-être de sémantique, si par revue, on signifie que l'on veut revoir les transactions qui ont été effectuées et qu'on aimerait que le distributeur vienne expliquer, bien, quelle a été la stratégie et pourquoi telle, telle transaction a été effectuée, on a évidemment aucun problème. Si une revue dans votre esprit, par ailleurs, suppose un requestionnement sur l'à-propos de la méthode de \* pass-on +, alors vous comprendrez que ce serait le...

232 Q. Il ne s'agit pas de ça. Il ne s'agit pas de ça.

R. Très bien. Alors on s'entend. Très bien. Ce serait

quelque chose que nous ferions avec plaisir.

- 233 Q. Je vais poser certaines questions quant au tarif de gaz de réseau à prix fixe. À la pièce SCGM-1 document 1.24, il avait été initialement mentionné que d'autres entreprises avaient de tels tarifs. Et je comprends de la modification qui a été apportée ce matin à cette pièce, et corrigez-moi si c'est inexact, qu'il n'y a pas dans les exemples que vous avez pu, dans les entreprises que vous avez examinées d'autres exemples de distributeur qui a deux, qui aurait deux tarifs de gaz de réseau, un à prix fixe et un à prix variable à offrir à sa clientèle?

Mme LYNE MERCIER :

- R. Pour les distributeurs canadiens mentionnés, il appert que personne n'a deux choix de gaz de réseau.
- 234 Q. Vous avez spécifié distributeurs canadiens mentionnés, est-ce que c'est parce que vous voulez me dire qu'il y en a d'autres ailleurs qui le font?
- R. Je ne sais pas mais on n'a pas regardé les distributeurs américains. Je pense qu'il y a mille deux cents (1200) entreprises.
- 235 Q. Simplement que ça n'a pas été porté à votre connaissance qu'il y avait d'autres exemples de telle formule offerte par des distributeurs gaziers?
- R. Ça n'a pas été porté à ma connaissance.
- 236 Q. Une question de fonctionnement. Le prix fixe offert serait basé, selon la formule qui a été expliquée par

la pièce... enfin, qui a été mieux expliquée par la pièce SCGM-1 document 1.47 qui a été présentée il y a quelques minutes, le prix fixe est basé sur les contrats d'échange effectivement contractés par SCGM à prix fixe. J'essaie de voir, si un contrat est conclu par SCGM pour une durée de trois ans, est-ce que le client se voit offrir un prix fixe correspondant en utilisant la formule mathématique indiquée pour trois ans obligatoirement ou est-ce que le client aurait le choix de le prendre pour un an, pour deux ans ou pour trois ans? Et si c'est cette deuxième option, qu'arrive-t-il, c'est-à-dire, c'est ce que je comprends, que le gaz acheté par contrat d'échange pour les deux années subséquentes de ce contrat de trois ans reviennent dans le calcul du tarif à prix variable?

M. YVES D'AMOUR :

- R. La durée qui est arrimée avec le client et la transaction, si la transaction est de trois ans, le client adhère pour trois ans.
- 237 Q. O.K. Comme le prix de ces contrats d'échange pourra varier énormément, il variera selon le... pardon, le prix offert du tarif fixe variera selon les contrats d'échange effectivement conclus par SCGM et qu'il y a une marge de manoeuvre assez grande qui est offerte à SCGM pour contracter de tels contrats d'échange, est-ce qu'il y a un mécanisme qui est prévu par lequel le

montant de ce tarif fixe offert serait effectivement approuvé par la Régie? Est-ce que vous envisageriez un moyen de faire en sorte que ce tarif soit approuvé?

M. ANDRÉ BOULANGER :

- R. Ce qu'on suggère ici, Monsieur le Président, c'est d'avoir une formule, si on veut, qui permette de déterminer quel va être le coût qui va être fixé. Alors, l'idée, ce n'est pas de revenir à chaque fois ici à la Régie pour avoir une sanction, si on veut, sur le prix qui va être appliqué. On va déposer essentiellement l'application de la formule avec les contrats qui ont été passés et l'application, et le calcul finalement et le résultat que ça donne. Alors, ce qu'on discute ici, ce qu'on présente, c'est essentiellement comment on aimerait que ça se fasse et pour quelle raison que ça devrait se faire de cette façon-là. Et une fois qu'on a la recette, pour ainsi dire, il suffit de démontrer les actions qu'on a posées dans le marché et de donner les résultats, de déposer ces résultats à la Régie de façon à ce qu'on connaisse tous quelle est la détermination de ce taux-là.
- 238 Q. Mais la difficulté qui fait l'objet de ma question, c'est que je vois que la recette justement est très souple, très large et qu'on pourrait se retrouver avec un assez grand éventail, un assez grand nombre

de prix fixes qui seraient offerts. Est-ce qu'il serait possible d'envisager un moyen, par exemple dans la période de deux mois qui est prévue entre l'existence du contrat d'échange et la date limite où on souhaite que les clients adhèrent ou non, achètent ou non le bloc de gaz à prix fixe qui est offert par cette période de deux mois, est-ce qu'il serait possible peut-être de, en offrant à la Régie de procéder sur dossier, de faire approuver les différents prix pour qu'il y ait une vérification par le régulateur du prix spécifique qui est offert?

R. Je dirais que, de toute façon, à tout moment le régulateur pourrait toujours intervenir. Ce que l'on amène ici, Monsieur le Président, c'est essentiellement, c'est qu'on présente une méthode pour le faire. Oui, il peut y avoir plusieurs transactions mais ce n'est pas hypercomplexe, disons, on ne s'en va sur la Lune avec ça. La méthode va être appliquée d'une fois à l'autre de la même façon. Et c'est relativement simple de le suivre. Alors, c'est de suivre d'une façon systématique et rigoureuse et de déposer au moment où il y a chacune des transactions comment le calcul a été fait, de telle sorte que les gens puissent vérifier comment le calcul a été fait. Et si jamais le calcul est mal fait, bien, je suis convaincu que les gens vont nous le dire.

239 Q. Est-ce qu'on pourrait envisager qu'il y aurait des

contrats d'échange à prix fixe qui ne feraient pas l'objet d'une offre de gaz de réseau à prix fixe?

Mme SOPHIE BROCHU :

R. Oui, tout à fait, ça pourrait arriver.

240 Q. Et ce serait à la discrétion de SCGM dans certains cas de l'offrir et dans d'autres de ne pas l'offrir?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui, ce serait à Gaz Métro la discrétion de l'offrir ou pas l'offrir. Comme je mentionnais tout à l'heure, Monsieur le Président, s'il y a une demande dans le marché, on aurait tout intérêt à répondre, à satisfaire ce que les clients aimeraient avoir. Il y a un équilibre à avoir entre les deux dans le respect de toute la politique des dérivatifs financiers comme je l'expliquais plus amplement au préalable.

241 Q. Pour la détermination de la règle du premier arrivé, premier servi, est-ce que je comprends que SCGM se baserait sur la consommation moyenne passée du client qui ferait la demande pour déterminer quelle part du volume on est en train d'allouer?

M. YVES D'AMOUR :

R. Définitivement, ce qu'on veut faire, c'est de déterminer selon la consommation des douze (12) derniers mois. Donc ça va être sur cette base-là. Au moment où le client va vouloir adhérer au programme,

normalisé, bien important.

242 Q. Et pour un nouveau client comme ça se fait avec d'autres programmes, on prendrait un estimé de clients comparables?

R. Tout à fait.

243 Q. Finalement, brièvement sur la question du gaz, du tarif de gaz de réseau à prix variable, est-ce que vous avez pris connaissance des deux documents que nous avons déposés de Colombie-Britannique, d'une part, une directive... pas une directive mais une \* guideline + de la BCUC, et un document de Sask Energy qui énonçaient leurs pratiques respectives.

Mme SOPHIE BROCHU :

R. C'est des documents qui ont été survolés mais qui n'ont pas été examinés en profondeur.

244 Q. Je vais vous poser quelques questions...

R. Compte tenu des délais.

245 Q. ... mais en tout cas, si jamais vous n'êtes pas en mesure d'y répondre, vous l'indiquerez. En particulier le document de la Colombie-Britannique prévoit la constitution d'un compte reporté basé sur la différence entre le prix réel sur le marché du gaz qui est acquis par l'utilité publique et celui qui a servi, dont l'estimation a été utilisée pour vendre ce gaz aux clients à prix variable.



LE PRÉSIDENT :

Maître Neuman, voulez-vous donner la référence précise, s'il vous plaît, pour aider les témoins?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Il s'agit des...

LE PRÉSIDENT :

Quelle page? Vous avez référé au document, mais à quelle page?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Excusez-moi! Je reviens un instant, je vais aller prendre le document.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

Me NATHALIE LONGVAL :

Peut-être juste avant de poursuivre, je me demandais si maître Neuman a beaucoup de questions à poser sur ces documents-là, et si oui, ça vaudrait peut-être la peine que les témoins en prennent connaissance pour pouvoir répondre plus facilement aux différentes questions.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Est-ce que les témoins ont les documents?

Mme SOPHIE BROCHU :

- R. Oui. En fait, on va répondre au meilleur de notre connaissance, puis si on n'est pas capables, on vous dira très candidement qu'on ne saurait y répondre.
- 246 Q. Donc, le titre du document provient de la British Columbia Utilities Commission. C'est la lettre numéro L5001 du cinq (5) février deux mille un (2001). C'est un des deux documents de référence qui ont été transmis avec notre rapport, et nous l'avions coté STOP-2 document 1. Et c'est à la page 2 de 5 de l'appendice à cette lettre, au bas de la page, c'est une partie qui est en caractères gras. Pardon. En fait, il y a deux extraits. Le premier extrait se trouve dans la section \* Frequency of Rate Changes +, et l'autre extrait, c'est, un peu plus bas, c'est \* Mechanism for Changes to Gas Rates +.
- R. Écoutez, comme votre lettre couverture datée du seize (16) juillet l'indique. Ce que vous évoquez, et la politique de BC UC sur l'ajustement du prix de la fourniture. C'est malheureusement pas le bon panel pour discuter de ces questions-là.
- 247 Q. Ah bon!
- R. En tout cas, moi, je ne suis certainement pas en mesure de répondre à ces questions-là. Mon collègue René Chouinard non plus.
- 248 Q. Est-ce qu'il y a un autre panel?

Mme LYNE MERCIER :

R. Moi, je peux répondre sur qu'est-ce que Gaz Métropolitain fait.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Bien, écoutez, je ne vais pas poser la question immédiatement. Il en sera question dans notre preuve et, éventuellement, si jamais Gaz Métropolitain souhaite réagir par la suite, on pourra demander des précisions à ce moment-là. Donc ça termine.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Il est déjà trois heures et vingt-cinq (3 h 25). Compte tenu de la contrainte qu'on a avec les témoins de maître Turmel, peut-être qu'on pourrait demander à maître David, d'Option consommateurs, s'il a des questions de passer maintenant avant de faire une pause.

Me MICHEL DAVID :

Oui. Ça va être très bref.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Merci, Maître Neuman.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je vous remercie.

(15 h 30)

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID,  
Procureur de Option Consommateurs :  
Deux brèves questions concernant les documents  
1.11 et 1.147.

249 Q. La première, c'est qu'est-ce qui arrive au volume qui a été contracté pour le bloc, pour le tarif fixe qui n'est pas utilisé, c'est-à-dire qu'est-ce qui arrive au volume qui est inutilisé, lorsqu'il a été contracté pour le tarif fixe?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Le volume, à ce moment-là, va retourner dans le gaz de réseau à prix variable.

250 Q. O.k. Et qu'est-ce qui arrive si les clients à tarif fixe ont consommé plus que prévu, ou comment allez-vous combler la demande?

R. Alors c'est, dans la preuve, on l'explique, on met dans le gaz de réseau à prix variable vingt pour cent (20 %) du volume qui est contracté pour être capable de couvrir les variations de volume.

251 Q. Alors vous allez puiser dans le gaz de réseau variable?

R. Oui.

Dossier R-3463-2001  
18 juillet 2001  
Volume 1

PANEL SCGM  
Contre-interrogatoire  
Me Éric McDevitt David

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :  
Merci.

LE PRÉSIDENT :  
Alors merci, Maître Mcdevitt David. On va faire  
une pause maintenant de quinze minutes avant  
d'entreprendre la période de questions de la  
Régie. Maître Longval, ça va?

Me NATHALIE LONGVAL :  
Oui.

LE PRÉSIDENT :  
Merci.

PAUSE  
REPRISE DE L'AUDIENCE

LE PRÉSIDENT :  
Alors nous en sommes aux questions de la Régie,  
Maître Garant?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PHILIPPE GARANT,  
Procureur de la Régie de l'énergie :  
Bonjour, bon après-midi. Je vais commencer, pour  
plus de simplicité, j'ai distribué la grille  
prix/volumes actuels, nous allons en faire l'objet  
de quelques questions. Alors ça sera la pièce  
Régie-1.

RÉGIE-1 :            Tableau intitulé SOCIÉTÉ EN  
                          COMMANDITE GAZ MÉTROPOLITAIN -  
                          Grille prix/volumes annualisée  
                          (volet régulier d'utilisation des  
                          dérivatifs financiers) au 1er  
                          juillet 2001

Me PHILIPPE GARANT :

252 Q. Je peux y aller tout de suite, la première question ne réfère pas directement à la grille. C'est tout simplement que, dans la dernière décision tarifaire, rendue au printemps, a été autorisée la mise à jour mensuelle de cette grille. Maintenant, vous revenez avec une nouvelle proposition quelque trois mois après. Cette proposition qui repose sur l'abandon du volet régulier (dont on a distribué la grille), et pour le baliser sur le prix, le prix de la compétitivité de l'électricité. Alors pourquoi cette grille-là ne serait plus applicable?

Comprenez, c'est surtout insister, la question de proximité, finalement, ce qui était bon au printemps ne l'est plus maintenant.

Mme SOPHIE BROCHU :

R. Si vous voulez, je vais, c'est un petit peu tannant, les micros. Alors je vais m'adresser à la dernière partie de votre commentaire, parce que ce que vous

dites, c'est dans le fond : \* Pourquoi ça faisait il y a trois mois puis qu'aujourd'hui, vous proposez l'abandon de ça? +

Je pense qu'il faut être bien conscients que le volet régulier qui prévaut dans le cadre du programme actuel, c'est un tronc commun, en fait, de ce qui existait auparavant puis ce qui a existé en parallèle avec le volet spécifique. Et ce qu'on a fait avec le volet spécifique, on est allés, à tout dire, puis je pense que nos requêtes à la Régie à cet effet-là étaient très claires, on est allés au plus pressant.

Alors ce qu'on n'a pas voulu faire d'entrée de jeu, en fait, à l'hiver dernier, c'était de complètement chambouler le programme de dérivés financiers mais d'essayer de voir, en fonction de ce que nous avions en vigueur et de ce que nous pensions qu'il nous manquait, on est arrivés avec une proposition qui est venue développer, au fil des quatre décisions, le volet spécifique.

Il a été convenu, je pense d'ailleurs et par la Régie et par Gaz Métropolitain, qu'il était opportun de revoir un peu comment on fonctionnait pour que ce soit plus efficace, pour que ce soit plus efficient, et c'est dans ce cadre-là que l'on propose, encore une fois ce n'est pas un chamboulement complet non

plus du programme de dérivés financiers mais nous convenons que l'abandon de la grille *a priori* peut paraître surprenante, mais quand on comprend par ailleurs, après ça, quelles sont les nouvelles balises que nous utilisons, compte tenu des objectifs poursuivis et des outils, finalement, c'est d'utiliser un programme, un bloc plutôt que de gérer un programme en deux blocs avec plus ou moins de consistance entre les deux blocs.

Je ne sais pas si ça répond à votre question?

253 Q. Je posais la question plus spécifique, ce serait : est-ce que le tarif fixe que vous proposez serait applicable, ou adoptable par la Régie, avec la grille actuelle?

R. Alors pour s'assurer que je comprends bien...

254 Q. Oui.

R. ... votre question, c'est que vous nous demandez si, dans l'application du volet fixe du gaz de réseau, nous pourrions utiliser la grille prix/volumes telle qu'elle est en vigueur dans le cadre du volet régulier du programme actuel. Est-ce que c'est bien votre question?

255 Q. Je pense que oui.

R. O.k. Alors la réponse à ça, c'est que, de la même manière que cette grille-là nous apparaissait, il nous apparaît toujours que ce mécanisme-là nous apparaît très limitatif dans le bien-être de



l'entièreté du gaz de réseau géré aujourd'hui dans sa diversité et dans un bloc, dans la mesure où le programme à prix fixe vise à offrir quelque chose d'attrayant à la clientèle, je ne dis pas que c'est infaisable; ce que je dis, c'est que ce que ça risque de faire, c'est de contraindre drôlement la capacité de pouvoir effectivement offrir un programme à prix fixe, ou un produit à prix fixe qui, par ailleurs, serait contracté dans le gaz de réseau dit à prix variable dans la gestion de la diversité comme telle. Alors je m'explique, en termes bien simples...

256 Q. Oui, \* contraindre +, qu'est-ce que vous voulez dire par \* contraindre + ?

R. ... en termes bien simples, c'est que, en termes bien simples, c'est que si on pense que ça ne fait pas la job en gérant le programme de gaz de réseau dans son ensemble, on ne voit pas pourquoi ça ferait beaucoup mieux lorsque ce serait pour gérer un programme de volumes à prix fixe, pour des clientèles qui désireraient être en prix fixe.

257 Q. Mais ça serait applicable quand même?

R. Bien, applicable, tout est applicable à la limite, je veux dire, ici, ce que, ici, dans le fond, cette grille-là, c'est une mécanique.

258 Q. Hum-hum.

R. Ce que l'on dit, c'est que ce qui sous-tend cette mécanique-là ne reflète, n'est plus adéquat, cette mécanique-là n'est plus adéquate pour refléter ou, en

tout cas, pour accorder la souplesse dont Gaz Métropolitain pense avoir besoin pour faire du bon travail à l'intérieur de la gestion du gaz de réseau dans son ensemble.

259 Q. O.k. Mais ce n'est pas directement lié à l'offre du tarif fixe?

R. Non, mais par ailleurs, c'est que Gaz Métropolitain, dans la gestion de sa, du portefeuille global, du portefeuille en gaz de réseau dit variable, pose des jugements puis pourrait souhaiter, ou ils pourraient, en vertu de... Un exemple : si on utilisait cette grille-là telle qu'elle est là présentement...

260 Q. Hum-hum, oui.

R. ... il se pourrait que l'on offre des tarifs fixes à notre clientèle qui soient plus élevés que ce que nous sommes à même d'incorporer à l'intérieur du portefeuille global de Gaz Métropolitain qui demeurerait variable.

261 Q. D'accord.

R. Alors qu'on peut concevoir qu'une certaine logique nous amènerait à fixer des volumes qui seraient, disons, corollaires, pas nécessairement identiques mais des volumes corollaires, et ce qui est bon pour la clientèle au temps T-1 serait aussi bon pour la clientèle qui serait, elle, demeurée en temps variable. Donc je verrais personnellement une certaine dichotomie.

262 Q. D'accord. Là, je vais, on va aller à la grille pour

la prochaine question, et la référence sera la pièce SCGM-1, document 1.4. Donc c'est juste pour faire un exercice de situer des prix. Je vais lire le paragraphe pour l'enregistrement, il est dit :

*À titre indicatif, si SCGM avait fixé, en date du 5 juin 2001, des prix pour une période de douze mois débutant au 1er novembre 2001, ce prix aurait été de 4,64 \$/Gj à AECO. En ce qui a trait à un prix fixe de 24 mois pour une période débutant le 1er novembre 2001, ce prix aurait été de 4,68 \$/Gj à AECO. Et finalement un prix fixe de 36 mois pour une période débutant le 1er novembre 2001 aurait été de 4,69 \$/Gj à AECO.*

Et je ferai le parallèle avec une citation à la pièce 1, document 3, à la page 6, où il est dit que :

*La grille, dans sa forme actuelle, est devenue pratiquement inutilisable et limite donc la mise en place d'une stratégie de protection efficace.*

Là, c'est peut-être un peu répétitif, là, mais quelles, par rapport à la grille, quelles

transactions seriez-vous capables de faire compte tenu des prix du marché actuel, jusqu'à quel niveau, à quel pourcentage on pourrait aller, qui permettrait entre autres une actualisation, une mise à jour de la preuve?

Mme SOPHIE BROCHU :

R. Alors la façon dont ça fonctionne, et comme c'est écrit à la grille de la page 3, alors je vais vous demander de reprendre, si vous le voulez bien, pour répondre à la question, la page 3 de 27, parce qu'on doit utiliser, l'applicabilité de sa grille, de la grille, est fonction également d'un pro rata qui est applicable sur douze (12) mois, vingt-quatre (24) mois et trente-six (36) mois.

Alors c'est page 3 de 27. Alors quand on regarde, par exemple, pour répondre à votre question, pour l'année 1, où...

263 Q. Là...

R. Est-ce que ça va?

264 Q. Non, c'est parce qu'on ne prend pas la même grille, c'est...

R. Non, mais oubliez, je ne parle pas de la grille, moi, je parle d'en bas. En bas, pardon...

265 Q. Oui, les pourcentages?

R. ... 3 de 27, les pourcentages sont applicables peu importe les prix.

266 Q. Oui.

R. O.k.? Alors je prends le papier que vous nous avez distribué tout à l'heure, donc c'est la grille de juillet, qui est celle qui est à jour comparativement à celle de juin, qui est au document. Et je reprends le quatre dollars soixante-quatre (4,64 \$) que vous évoquiez tout à l'heure pour le contrat d'un an.

267 Q. Oui.

R. En fonction de la grille que vous nous avez déposée tout à l'heure, évidemment, à l'oeil parce que c'est une fonction linéaire, à l'oeil, on serait à peu près à trente (30), je calculais, moi, trente (30), à l'oeil, quarante-cinq (45), bon. Alors il faut faire, non, non, c'est quatre et soixante-quatre (4,64), attendez... Alors quatre et soixante-quatre (4,64), à l'oeil, je vous dirais que c'est à peu près trente (30), trente pour cent (30 %).

268 Q. D'accord.

R. O.k.? Trente pour cent (30 %) auquel il faut associer le pro rata de soixante-six (66), qui est en bas.

269 Q. O.k.

R. Alors ça donnerait vingt pour cent (20 %).

270 Q. O.k.

R. O.k.? Maintenant, j'aimerais, en complément de réponse, attirer votre attention sur le fait que lorsque l'on fait l'énoncé à notre preuve que la mécanique est rigide et qu'elle n'offre plus la souplesse requise, on prend soin de dire que durant,

qu'au cours des tout derniers mois, la tendance s'est renversée et qu'alors que, au cours de l'histoire, la grille s'est avérée quasi systématiquement inférieure aux anticipations du marché financier, les prévisionnistes, donc il y a un certain nombre de mois, ont rajusté leurs prévisions et ce qui fait que les prévisionnistes, aujourd'hui, sont passés par dessus le marché financier.

271 Q. Hum-hum.

R. Alors moi, je peux vous faire une anticipation sans grande crainte : les prévisionnistes vont rajuster leurs prévisions en fonction de ce qui est indiqué aujourd'hui par le marché financier. Et ce que l'on dit, c'est que la grille qui est basée sur des fondamentaux prévisionnistes a de très, très fortes chances de se retrouver à nouveau dans la situation où elle va amputer la possibilité pour Gaz Métropolitain de l'utiliser.

Mais on prend soin de dire ici que là, on vit une période exceptionnelle où les prévisionnistes ont croisé le marché financier, ça s'explique de la façon suivante : les prévisionnistes n'émettent pas des prévisions à chaque jour; il y a des prévisionnistes qui émettent des prévisions aux trimestres, ou des prévisions même annuelles.

Alors évidemment, quand on révisé une prévision

trimestriellement et que le marché se corrige sur le marché financier, comme on le voit présentement sur à peu près deux mois, il prend un certain temps aux prévisionnistes pour incorporer, dans leur mise à jour des prévisions, la réalité qui, elle, est instantanée sur le marché financier.

- 272 Q. Ce qui m'amène à la question : est-ce que vous maintenez l'affirmation à l'effet que la grille est pratiquement inutilisable aujourd'hui?
- R. Il y a deux choses, il y a la mécanique de la grille et il y a la valeur ponctuelle de la grille. La valeur ponctuelle de la grille cet après-midi nous permet, nous permettrait de faire, et nous permet de faire certaines transactions. Ce que l'on dit par ailleurs, c'est que ça n'a pas été le cas pour quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) du temps et que la probabilité est forte, compte tenu de la structure même, de la façon dont les prévisions sont faites, qu'on se retrouve dans cette situation-là et que pour fins d'efficience, il convient, à nos yeux, d'utiliser une autre mécanique.
- 273 Q. Merci. Alors une autre question, qui réfère précisément à SCGM-1, document 1.11. C'est sur la politique de tarif fixe. Et compte tenu que la proposition a été légèrement modifiée, j'ai posé ma question, c'est sur la gestion optimale du programme. Pour ce qui reste en gaz à prix variable, est-ce que vous pouvez confirmer que les limites de soixante-six

(66 %), quarante-cinq (45 %) et trente et un pour cent (31 %) prévues à la grille actuelle vont être maintenues, parce que je sais qu'on a fait tout à l'heure, avec monsieur Boulanger, un...

(16 h 05)

R. Alors, pour répondre à votre question, je recommande la prise du document 3.03, page 4 de 4. Et je porterais à votre attention que là on vit la superposition d'une réalité et d'un futur. Mon collègue André, aujourd'hui, propose un programme et quand il fait ses calculs, d'ailleurs et de la manière dont on gère notre dérivé financier aujourd'hui, on fonctionne avec ce qui est autorisé en date d'aujourd'hui.

274 Q. D'accord.

R. Alors, en date d'aujourd'hui, il y a une grille, il y a des maximum tels que vous les avez énoncés. Alors, André, quand il a fait son exemple tantôt, il a utilisé les paramètres...

275 Q. Actuels?

R. ... du programme actuel.

276 Q. O.K.

R. En fonction, pour que tout le monde se comprenne sur ce qui existe.

277 Q. Mais là, vous proposez quelque chose de nouveau et...

R. Et...



278 Q. ... moi je vous amène sur...

R. Oui.

279 Q. ... l'aspect de la gestion optimale.

R. Parfait. Et c'est pour ça que, pour répondre à votre question, je vous prierais de regarder, s'il vous plaît, la pièce 3.03, page 4 de 4, où on regarde quels sont les volumes cibles en fonction du nouveau programme qui est proposé et en fonction de ce qui prévaut présentement. Alors, on retrouve ici, si vous regardez la section (ii), le programme actuel, les volumes cibles annuels à protéger qui sont de soixante-six (66), quarante-cinq (45), trente et un (31).

280 Q. Hum, hum.

R. Ça, c'est ce qui existe en vertu du programme actuel. Et ce que nous proposons, vous devez regarder à ce moment-là dans la section (i), \* Volumes cibles annuels à protéger + qui sont de vingt (20) à soixante-quinze pour cent (75 %) sur la période de zéro à douze (12) mois. De quarante-cinq pour cent (45 %) pour la période de treize (13) à vingt-quatre (24) et de vingt-deux pour cent (22 %) pour vingt-cinq (25) à trente-six (36).

Alors, vous pouvez voir la différence. Alors, la principale différence, en fait, est à l'année 1...

281 Q. Hum, hum.

R. ... où le pourcentage du programme du volet régulier

actuel est en plein... pas nécessairement en plein, mais, en tout cas, entre les deux bornes qui sont là, exactement la même pour deux ans. Et un volume cible annuel qui se retrouve inférieur, donc vingt-deux pour cent (22 %) par rapport au volet régulier qui, lui, est de trente et un (31) en vertu du programme actuel.

282 Q. D'accord.

R. Donc, il y a une différence entre ce que nous proposons et ce qui prévaut actuellement. Et la différence, parfois, est un peu plus grande ou un peu plus basse. Quand je dis \* que ce qui prévaut actuellement +, c'est en fonction du volet régulier de la grille...

283 Q. D'accord, c'est global.

R. ... du programme, parce que le volet spécifique, lui, a une portée volumétrique plus grande.

284 Q. D'accord. Alors, à ce moment-là, donc, est-ce que la protection est identique ou?

R. La protection, elle est différente.

285 Q. Elle est différente.

R. La protection, elle est différente parce que le volet, encore une fois, les pourcentages que vous évoquez sont en vertu du volet régulier pour lesquels c'est soixante-six (66), quarante-cinq (45), trente et un (31). Et puis, évidemment, ça dépend des prix d'exercice.

286 Q. Hum, hum.

- R. Et pour atteindre soixante-six pour cent (66 %) il faudrait, il faudrait être à un dollar et quarante (1,40 \$). Si on reprend votre grille que vous nous avez donnée tout à l'heure, pour atteindre soixante-six pour cent (66 %) de protection sur zéro-douze (0-12) mois...
- 287 Q. Hum, hum.
- R. ... il faudrait que le prix soit de un dollar et quarante (1,40 \$).
- 288 Q. C'est pratiquement impossible.
- R. Ce qui est virtuellement impossible. En fait, tout est possible mais disons que la probabilité d'occurrence est faible.
- 289 Q. D'accord.
- R. Alors, c'est pour ça qu'il faut regarder soixante et six pour cent (66 %) tout seul, tout cru comme ça, il faut l'appliquer en ratio de la mécanique de la grille. Tandis que ce que nous proposons est un programme qui dit : tout prix confondu, on a un portefeuille cible à protéger et veut, veut pas, il faut faire avec le marché financier qui est l'outil que l'on utilise pour se protéger. De là, la marge de manoeuvre de la première année.
- 290 Q. D'accord. Merci.
- R. Je vous en prie.
- 291 Q. Je vais passer à une question sur la gestion des contrats d'échange. Je vous amène à la pièce SCGM-1, document 3.

- R. Pardon, j'ai manqué, document?
- 292 Q. Document 3.
- R. Trois (3).
- 293 Q. Oui, je m'excuse, c'est la page 6.
- R. Document 3, page?
- 294 Q. Page 6. Vous parliez du besoin de souplesse pour faire face à la volatilité dans le marché et je vais citer le passage de la ligne 27. On dit:

*Le recours au contrat d'échange n'en demeure pas moins indispensable. Une procédure offrant une flexibilité accrue couplée à une gestion et un suivi rigoureux des positions s'avèrent les meilleurs gages d'une saine protection.*

Bon, la question c'est pouvez-vous élaborer sur la gestion et sur le suivi en place ou à envisager pour donner à la Régie l'assurance que ses meilleurs gages d'une saine gestion... je m'excuse, d'une saine protection sont non seulement en place et qu'ils soient respectés? Donc, sur les outils de gestion.

- R. Alors, j'ai perçu, à tort ou à raison, vous me corrigerez si je me trompe, deux questions dans votre question. La première, le fait que vous vous demandiez c'est quoi une gestion optimale, contrat d'échange versus quel autre outil. Et vous nous demandez, ensuite, quelle est la façon pour la Régie de se satisfaire que les choses ont été faites pour

le mieux, compte tenu des informations dont dispose Gaz Métropolitain quand elle pose ses gestes. Est-ce que j'ai bien compris votre question?

295 Q. J'insistais plus sur la deuxième, oui, allez-y.

R. Vous insistiez plus sur la deuxième, oui. Je m'excuse, parce que j'ai un bruit blanc et j'ai de la difficulté à vous entendre. Alors, comme j'ai répondu à une autre question plus tôt aujourd'hui, nous soumettons à la Régie, de manière mensuelle, le suivi de chacune des transactions de dérivés financiers que Gaz Métropolitain fait dans le cadre de sa gestion de gaz de réseau.

296 Q. Hum, hum.

R. Alors, chacune de ces transactions-là fait l'objet d'un rapport à la Régie. Et à une question, plus tôt aujourd'hui, où on a demandé : est-ce que vous seriez prêt à ce que Gaz Métropolitain, de manière annuelle ou peu importe à quel moment, que Gaz Métropolitain puisse répondre à des questions de la Régie sur la revue des gestes qui ont été posés? Puis essayer, peut-être, j'imagine, d'avoir un peu de contexte, pourquoi vous avez choisi cette stratégie-là plutôt qu'une autre stratégie? Et je répète ce que je disais plus tôt aujourd'hui, ça va nous faire plaisir de faire ça sans aucun problème.

297 Q. D'accord. Mais plus précisément, pour le volet interne, à Gaz Métro, comment cette... l'efficacité de ce programme de dérivés actuel, comment allez-vous

le comparer au programme actuel, par exemple?

R. Nous sommes à développer un outil et ce n'est pas nécessairement pour dire ce programme-là par rapport au programme actuel. C'est beaucoup plus pour dire quelle est l'efficacité de notre programme de dérivés financiers, en soi. Alors, l'outil que nous souhaitons développer est un outil d'analyse, de la volatilité de notre portefeuille par rapport à la volatilité du marché, du marché financier.

298 Q. D'accord.

R. Et l'outil que nous souhaitons développer, pour notre propre analyse de performance, comme vous le dites, c'est de se dire : bien, si on avait laissé tout flottant, quelle aurait été la volatilité du coût d'acquisition du gaz de réseau. Et le portefeuille, quelle est la volatilité effective du portefeuille, évidemment après coup, parce qu'il faut regarder comme après le fait, donc, de manière rétrospective.

299 Q. Hum, hum.

R. Si c'est le genre d'outil que la Régie voudrait revoir, on n'aurait aucun problème avec ça et ça vient analyser, si vous voulez, la performance de Gaz Métropolitain à l'égard de l'objectif précis qui est celui de la volatilité du marché, par rapport à la relativité du portefeuille. Alors, c'est un outil que nous sommes à développer.

300 Q. Hum, hum.

R. Il n'est pas encore complété mais je n'aurais aucun

problème à prendre l'engagement de le soumettre en analyse annuelle dans le cadre de notre dossier, en rétrospective de ce que l'on a fait.

301 Q. D'accord. Mais est-ce que ça ferait l'objet d'un dépôt dans la présente demande pour...

R. L'objet d'un dépôt dans la présente demande. C'est-à-dire que...

302 Q. Pas besoin...

R. En fait, ce n'est pas prêt, nous sommes à le développer.

303 Q. O.K. D'accord.

R. Alors...

304 Q. Alors, on va prendre votre mot là.

R. Pardon?

305 Q. J'ai dit : on va prendre votre mot.

R. Oui. Alors, nous sommes à le développer.

306 Q. O.K.

R. Je peux prendre l'engagement de vous dire qu'on est à le développer.

307 Q. D'accord.

R. Ça, c'est certain. Et puis je peux prendre l'engagement que dans un an, j'imagine, à peu près, on pourra faire l'analyse rétrospective et utiliser précisément cet outil-là.

308 Q. D'accord.

R. C'est un engagement qu'on peut prendre.

309 Q. O.K. Maintenant, ma question va porter sur la gestion du gaz de réseau. La pièce, ça a déjà été touché

antérieurement, en question. C'est SCGM-1, document 3, à la page 7. Et ça peut aussi être l'acétate de ce matin, je pense, qui est identique. Donc, vous énoncez là les orientations du distributeur en matière de gestion du gaz de réseau. Stabiliser le coût du gaz, limiter l'impact d'une augmentation potentielle des prix, lors de cycles haussiers, ou saisir ce qui est perçu comme une opportunité de marché afin de préserver la position concurrentielle du gaz.

Là encore, de façon spécifique, ma question: avez-vous des standards, des barèmes et des indices qui puissent vous permettre de juger la performance de votre programme de dérivés, comme par exemple l'indice de satisfaction de la clientèle, ou autres?

R. L'utilisation de dérivés financiers, comme vous le savez, n'a pas été fait de manière très intensive au cours des dernières années.

310 Q. Hum, hum.

R. Cette utilisation-là s'est intensifiée avec la mise en place du programme spécifique de dérivés financiers. A ma connaissance, il n'y a pas de question spécifique qui s'adresse à la clientèle parce que, bien candidement, je pense que la clientèle, en général et je parle de la clientèle en gaz de réseau, les gens, petits clients, ne savent pas nécessairement exactement quels sont tous les



outils qu'utilise Gaz Métropolitain dans le cadre de sa gestion de gaz de réseau. Ce sont des termes qui sont relativement techniques puis, à quelque part, qui sont assez ésotériques pour le commun des mortels.

Alors, de poser une question spécifique sur la gestion du gaz de réseau, par exemple à un client résidentiel, ce serait peut-être quelque chose qui serait trop aride ou trop abstrait. Par ailleurs, si vous nous demandez, est-ce que vous mesurez l'efficacité...

311 Q. De façon plus large.

R. Pardon?

312 Q. Pas juste satisfaction de la clientèle. Je dis, d'autres indices ou standards, ou barèmes, que la satisfaction de la clientèle. Il y en a...

R. Je m'excuse, je vous perds, j'entends mal.

313 Q. Est-ce qu'il y a d'autres outils ou indices, ou barèmes que ceux que j'ai mentionnés, de satisfaction à la clientèle?

R. Des barèmes, je m'excuse, des balises pour faire quoi?

314 Q. Bien, pour s'assurer de la performance de votre programme de dérivés.

R. O.K. Il y a deux... j'essaie de répondre à votre question. Il y a deux façons d'analyser la gestion mais il y a certainement... le meilleur temps pour

analyser le résultat d'un programme c'est, a *posteriori*, des gestes qui ont été effectivement posés, pour analyser l'impact du programme.

315 Q. Hum, hum.

R. Alors, comme je le disais tantôt, on a un certain nombre d'objectifs. Le premier, c'est de réduire la volatilité du portefeuille et certainement un objectif qui est très, très important. Et ça, comme je vous dis, on est à développer l'outil.

316 Q. O.K.

R. Et ça, on va pouvoir l'avoir de ce côté-là. Si vous regardez à l'Annexe C du document que vous avez entre les mains, l'Annexe B, pardon, qui est à la page 18 de 27, vous avez une analyse rétrospective. Je vais vous laisser prendre votre document, pardon.

317 Q. Oui.

R. Vous avez une analyse mathématique très simple, rétrospective de ce qu'a permis de faire, essentiellement, le volet spécifique du programme de dérivés actuels entre octobre et juin, au moment où on a préparé ce témoignage. Parce qu'on voit ici, mathématiquement, c'est que net des primes qui ont été payées par Gaz Métropolitain pour mettre en place ce qu'elle a mis en place. S'il n'y avait pas eu de gestion avec des dérivés financiers, le coût du gaz eut été de six cent deux millions (602 M). La mise en place du programme a généré, net des primes, cinq cent quatre-vingt-deux millions (582 M), donc vingt

millions de dollars (20 M \$) qui sont allés en réduction du coût facturé à notre clientèle. Les vingt millions (20 M) sont passés directement à la clientèle.

Maintenant, il faut quand même apporter, et je répète ce que je disais, d'entrée de jeu, dans la présentation d'aujourd'hui : Le programme des dérivés ne cherche pas à battre le marché. Quand il y a un gain financier net, c'est une situation parce qu'on n'est pas, comme je vous dis, on ne le fait pas sur une base spéculative, on le fait aux fins de protection. Alors, le résultat net, typique, du programme de dérivés financiers n'est pas nécessairement d'avoir un gain financier généré par le programme de dérivés financiers. En d'autres mots, quand on s'assure contre le fait que la maison passe au feu, qu'on paye quinze cents dollars (1 500 \$) par année, quand on regarde le net de ça, normalement, année après année, bien, ça a coûté quinze cents dollars (1 500 \$) pour s'assurer.

318 Q. Hum, hum.

R. Et quand la maison passe au feu, on est très content d'encaisser les cent cinquante mille dollars (150 000 \$) pour protéger sa maison. L'hiver dernier, la maison est passée au feu, au moins en partie et on a encaissé des argents qui démontrent ce profil-ci. Alors, faire une analyse rétrospective, comme on fait

présentement, on n'a aucun problème à faire ça non plus. Il faut faire attention, par ailleurs, quand on se sert de cet outil-là pour regarder la performance de la gestion, des poussées de prix en cours de cycle haussier.

Alors, ce n'est pas parce qu'un programme, par exemple, démontrerait que le coût d'acquisition du gaz a été plus cher que si on ne s'était pas protégé, que le programme n'aurait pas été performant. Parce que, encore une fois, est-ce que quelqu'un qui investit quinze cents dollars (1 500 \$) pour protéger sa maison contre le feu quand la maison ne passe pas au feu, est-ce que c'était une décision erronée? Réponse: non. Il fallait se protéger.

Alors, c'est une analyse rétrospective qu'on peut faire, comme on l'a fait ici. Alors, on peut faire cette analyse rétrospective-là également, on n'aurait pas de problème à faire ça. Je voulais simplement expliquer les tenants et aboutissants de l'affaire.

319 Q. D'accord. Merci.

R. Est-ce que ça répond à votre question?

320 Q. On me dit que oui. Non, oui, je vais préciser, cependant, vous m'avez amené plus ou moins directement à ma prochaine question. C'est à l'égard des primes, les primes payées pour les options. Et la référence, SCGM-1, document 3, page 14.

(16 h 30)

321 Q. Je vais lire.

*SCGM suggère que l'enveloppe budgétaire affectée au paiement des primes ne dépasse pas deux pour cent (2 %) du coût annuel du gaz de réseau prévu au moment de la transaction. Le barème du programme actuel de un pour cent (1 %) n'accorde pas suffisamment de souplesse pour procéder à la mise en place d'options dans un contexte de prix et de volatilité élevée.*

Ma question, c'est. Quels sont ces risques additionnels que vous voulez couvrir et qui justifient l'augmentation de la prime?

R. Alors, ce ne sont pas des risques nécessairement. En fait, ce qu'il faut bien comprendre, c'est que la volatilité qui est anticipée par les marchés aujourd'hui n'a rien à voir avec la volatilité qui était anticipée avant l'hiver dernier. À preuve, le prix d'une option pour un prix d'exercice donné en début d'hiver était très largement inférieur à ce qui prévaut aujourd'hui. Alors, si on regarde la mécanique du un pour cent (1 %). On va parler de un pour cent (1 %) puis, après ça, on verra le deux pour

cent (2 %), de la façon dont ça fonctionne aujourd'hui puis la mécanique que l'on propose demeure la même.

Alors, si par exemple on vend, pour faire ça simple, cent (100) unités de gaz naturel gaz de réseau, par exemple cent (100) Bcf, et que le prix ponctuel du gaz de réseau quand on pose une transaction de dérivés financiers et de cinq dollars (5 \$), le coût annualisé du gaz de réseau est de cinq cents millions (500 M\$). On suit. Il en découlerait qu'une marge de manoeuvre de un pour cent (1 %) permettrait cette journée-là à Gaz Métropolitain de regarder l'état de son portefeuille de primes et de dire, si je suis en bas de cinq millions (5 M\$), qui est un pour cent (1 %) des cinq cents (500 M\$), je peux acheter un outil avec une prime.

Vous comprendrez que, même à un pour cent (1 %), plus le prix du gaz naturel baisse, sans faire aucune transaction, la marge de manoeuvre est réduite d'autant, parce que si le prix du gaz naturel est à quatre dollars (4 \$) pour un an, la marge de manoeuvre qui était de cinq cents millions (500 M\$) passe à quatre cents millions (400 M\$), et l'enveloppe budgétaire passe donc de cinq (5 M\$) à quatre millions (4 M\$). Alors, sans qu'il n'y ait d'augmentation de volatile ou quoi que ce soit, le

simple fait qu'il y ait baisse des prix du gaz naturel diminue l'enveloppe budgétaire disponible.

Par ailleurs, si en plus de ça, la volatilité est plus forte qu'au moment où on vous a suggéré un pour cent (1 %), parce que un pour cent (1 %) faisait l'affaire à l'automne dernier, mais la volatilité était moins forte, on pouvait acheter des options à un sou, à deux sous qui, aujourd'hui, pour des mêmes prix d'exercice, peuvent être de dix (0,10 \$), douze (0,12 \$), de quinze (0,15 \$), ou de dix-sept sous (0,17 \$). Alors, pour protéger les mêmes volumes au même prix d'exercice, parce que la probabilité d'occurrence dans l'esprit du marché est plus grande et que la volatilité est plus forte, la même option coûte plus cher.

Alors, c'est pour ça que, aujourd'hui, on se retrouve dans la situation suivante, et j'utilise maintenant des chiffres réels et non des chiffres fictifs, et je vous dirais que le tout est en date du douze (12) juillet dernier. Alors, en date du douze (12) juillet dernier, les Swap d'un an était de quatre dollars et cinquante-sept (4,57 \$). Alors, si on applique quatre dollars et cinquante-sept (4,57 \$) sur quatre-vingt-dix mille gigajoules (90 000 GJ)... en fait quatre-vingt-cinq (85) Bcf, quatre-vingt-dix (90) en version française, là, quatre-vingt-dix millions, ça fait

quatre cent douze point cinq millions (412,5 M) de valeur actualisée du gaz de réseau.

Alors, un pour cent (1 %) de ça... en fait, le total admissible était donc de quatre point un deux cinq millions (4,125 M), l'enveloppe budgétaire, et encouru à date, nous sommes à trois point deux millions (3,2 M). Ce qui fait qu'au moment où on se parle, nous avons, en fait le douze (12), soixante-dix-huit pour cent (78 %) de notre marge de manoeuvre qui était utilisée. Et ce soixante-dix-huit pour cent (78 %) est composé en fait de l'évolution à la baisse du prix du gaz naturel. Alors à portefeuille égal comme le prix du gaz naturel baisse, l'enveloppe baisse.

322 Q. Hum, hum.

R. Puis en même temps, il y a plus de volatilité qu'il y en avait l'hiver dernier. Ça fait qu'on se retrouve serré dans une situation. Alors, si on ne fait rien, et même si on fait aucune autre transaction, et que ce qui se passe, c'est que le prix du gaz naturel baisse encore de vingt-cinq ou trente sous, on ne peut plus acheter aucune option. Et, ça, ça nous forcerait d'entrer dans une stratégie de fixation de prix, ce qui ne serait pas dans l'esprit nécessairement d'une gestion optimale.

C'est pour ça qu'on vous soumet respectueusement que



ce qui faisait la job avant l'hiver dernier ne la fait plus aujourd'hui. Est-ce que l'année prochaine, un pour cent (1 %) serait redevenu acceptable? Peut-être mais, aujourd'hui, on n'a aucune indication à cet effet et c'est pour ça qu'on vous dit que si on veut gérer de manière optimale, nous avons besoin de ce deux pour cent (2 %).

323 Q. Donc, vous voulez... Ma question c'est du point de vue commercial pour SCGM, quelle est la volonté de se couvrir finalement? Est-ce que c'est juste, comme vous avez dit, c'est à cause du marché et des calculs que vous m'avez faits tout à l'heure ou...

R. La volonté de Gaz Métropolitain, c'est d'essayer de mettre en place une stratégie de couverture qui va être la plus optimale compte tenu des trois objectifs que nous avons et des conditions de marché.

324 Q. Et pour ça, vous êtes prêts à payer plus cher, c'est ça?

R. Bien, en fait, ce qu'on dit, c'est que, ce que l'on dit, c'est que, pour se couvrir l'année dernière, pour couvrir notre, pour assurer notre maison cent cinquante mille, l'année passée, ça coûtait quinze cents piastres (1 500 \$), aujourd'hui ça en coûte quatre mille (4 000 \$).

325 Q. Hum, hum.

R. Alors, on peut choisir de l'assurer encore à quinze cents piastres (1 500 \$), mais je vais vous l'assurer pour quatre-vingt mille dollars (80 000 \$), par

exemple. Je ne pourrai jamais développer la même, le même type de couverture. Par ailleurs, je veux quand même nuancer mon propos de la manière suivante : ce n'est pas parce qu'on demande une enveloppe de deux pour cent (2 %) qu'on va vouloir s'accoter sur le deux pour cent (2 %). Ce qu'on veut, c'est avoir le \* breaking room +, la marge de manoeuvre pour être capable d'opérer de manière efficace. Parce que, encore une fois, le jour où l'enveloppe est fermée, on fixe. Et quand on fixe, il n'y a pas de prime à payer, mais il y a un coût éventuel de la même manière qu'il y a un gain éventuel. Le coût éventuel étant le coût d'opportunité si le marché avait continué à baisser.

Alors, ce qui fait la force d'un programme de dérivés financiers, c'est la même chose qui fait la force d'un programme de fonds de pension, c'est de pas avoir tous ses oeufs dans le même panier, de pas avoir juste des options, pas avoir juste des contrats fixes puis pas juste avoir des colliers, de pas juste avoir du Nortel ou pas juste être en marché monétaire. C'est cette mixture-là. Et, aujourd'hui, ce qu'on vous dit, c'est qu'en fonction de ce qu'on a, notre mixture, elle commence à être contrainte. Et, là, je m'amène tranquillement à être forcée à aller dans le marché monétaire. Et, là, je vais peut-être laisser du rendement sur la table et je vous

dis, ce n'est pas optimal dans l'esprit de Gaz Métropolitain.

326 Q. D'accord. Maintenant, peut-être que vous y avez répondu, mais je vais quand même le reprendre. Compte tenu du deux pour cent (2 %), là, que vous demandez, là, sur le budget pour l'année deux mille un (2001), deux mille deux (2002), en millions, ça correspondrait à combien?

R. Alors, je vais reprendre, si vous voulez bien, les chiffres que j'utilisais tout à l'heure. Si on prend les chiffres en date du douze (12) juillet, le Swap d'un an ou le contrat d'échange d'un an était de quatre dollars et cinquante-sept (4,57 \$). Si on applique ça sur les volumes de quatre-vingt-cinq... du gigajoule, si on applique ça sur les quatre-vingt-cinq (85) Bcf dont on parlait ou les quatre-vingt-dix millions de gigajoules, ça donne une valeur annualisée du gaz de réseau de quatre cent douze point cinq millions de dollars (412,5 M\$).

327 Q. D'accord.

R. Alors une enveloppe de un pour cent (1 %) donne quatre point un deux cent millions (4,125 M\$). Une enveloppe de deux pour cent (2 %) donne le double.

328 Q. Le double.

R. Voilà! Alors le total admissible représenterait... à vue de nez, ça doit faire à peu près huit cents (8 4) ça. Ça fait huit cents du gigajoule (8 4/GJ).

329 Q. D'accord.

- R. C'est deux pour cent (2 %) du coût. À deux pour cent (2 %) du coût, ça donnerait huit cents du gigajoule (8 4/GJ).
- 330 Q. O.K. C'est beau.
- R. J'ai un ingénieur qui fait la mathématique à côté de moi.
- 331 Q. Bon. Maintenant, on va aller à l'annexe C du document 3, c'est à la page 19. C'est sur les questions sur les balises volumétriques. Bien, selon les balises volumétriques que vous proposez, les volumes cibles annuels à protéger sont de dix-sept à soixante-quatre (17-64) Bcf pour la période de douze (12) mois. Cette plage est quand même assez grande. Quels sont donc les critères, les paramètres et les balises qui vont guider SCGM quand il faudra décider du volume précis à fixer à un coût déterminé et l'instrument que vous allez privilégier? Dans le fond, c'est comment vous allez utiliser cette grille?
- R. Comme vous le dites, entre dix-sept et soixante-quatre (17-64) Bcf, il y a une plage qui est significative. À chaque jour, Gaz Métropolitain... en fait, le personnel de Gaz Métropolitain, un certain groupe chez Gaz Métropolitain se réunit pour dire, bon, très bien, quelles sont les conditions de marché. On parle aux institutions financières; on regarde dans le marché quel est le prix du gaz naturel, quelle est la tendance; où s'en va le marché.

Et pour répondre simplement à votre question, on y va au meilleur de notre connaissance. Il n'y a pas de... À moins d'y aller avec des règles un peu robotiques de dire, on fixe absolument X à chaque jour, il va nécessairement y avoir un jugement de valeur. Et ce jugement de valeur-là est fait au meilleur de la connaissance des gens chez Gaz Métropolitain qui sont sur une base quotidienne dans le marché.

Alors, on regarde quel est l'état du portefeuille; qu'est-ce qu'il y a de couvert; qu'est-ce qui est encore ouvert; quelle est la tendance du marché; quelle est la prospective des institutions financières. On regarde tout ça et on regarde le coût des outils et on pose un jugement de valeur.

332 Q. D'accord.

R. De la même façon que, commercialement, Gaz Métropolitain à chaque jour fait pour le mieux, il pose un jugement de valeur dans tous ses actes commerciaux. Alors, là, ici, c'est un jugement de valeur. Et c'est ce qui explique un petit peu la plage qui est là. Dans un marché comme actuellement, dans un marché baissier, si on a des indications qu'on arrive, appelons ça, au fond de la tendance du cycle et que tout le monde s'entend pour dire que les prix vont remonter, il est possible qu'on ait une tendance un peu plus grande à aller couvrir une certaine proportion des volumes.

Mais dans une tendance comme celle qu'on voit aujourd'hui, où on voit que les prix baissent systématiquement, on va avoir une approche plus prudente, on va faire une petite tranche de temps en temps, puis on se donne des objectifs à chaque jour, puis on dit, si on frappe tel prix, on va faire une petite transaction. Puis après ça, on se redonne un autre objectif. Puis encore une fois, c'est de gérer en bon père de famille. On ne cherche pas à battre le marché.

Si on cherchait à battre le marché, on dirait, on attend, on attend, on attend, on attend, on attend, on attend. Le marché retourne puis on n'a rien fait. Là, on chercherait à battre le marché. Ce n'est pas notre objectif. C'est vraiment de protéger et de baliser. Alors, quand on pense qu'on a une fenêtre d'opportunité pour effectuer une transaction, on la fait. Et pour répondre à votre question, c'est une décision subjective au meilleur de la connaissance des gens de Gaz Met.

333 Q. Ma question qui suit, c'est, est-ce que, ou pourquoi les paliers de la grille actuelle ne seraient pas applicables à la nouvelle proposition que vous soumettez?

R. Je pense que notre témoignage répond à la question. Mais si vous la posez encore, c'est parce qu'on a encore besoin d'y répondre. Ça fait que je vais

essayer de trouver une autre façon d'y répondre.

334 Q. On a des paliers.

R. C'est ça. Alors, je vais essayer de trouver une autre façon d'y répondre. La mécanique des paliers, c'est une chose.

335 Q. D'accord.

R. Maintenant, les paliers sont établis comment? Les paliers, de la manière dont ils sont établis présentement pour les raisons que j'expliquais tout à l'heure puis pour les raisons que vous avez au témoignage ne permettent pas de, ne permettent pas de nous garantir qu'on va avoir une espérance assez grande de pouvoir effectivement utiliser des contrats d'échange. Si on se met des paliers, il faut trouver une borne de référence.

Alors, cette borne de référence-là, c'est quoi? Si l'objectif du programme, c'est d'être souple, c'est de répondre, c'est de pouvoir être dans le marché, qui dit palier dit restriction. Et cette restriction-là est établie à partir de quoi? Nous, on n'a pas trouvé humblement chez Gaz Métropolitain, on n'a pas trouvé quelle serait la mécanique qui nous permettrait de dire, ce matin, pour être efficace, il faudrait prendre un contrat d'échange parce que ça vaut la peine. Et, là, si on a un palier, on n'a pas trouvé la mécanique qui pourrait nous dire, bien, oui, il y a un palier mais on ne sait pas si on peut

l'appliquer.

Par ailleurs, ce qu'on s'est donné, que nous n'avions pas avant, c'est une balise mensuelle. Elle est importante cette balise-là parce qu'elle n'existait pas avant, elle vient répondre, je pense, à l'une des préoccupations qui peut soutenir votre question, et je m'explique. La balise mensuelle qu'on a ici, elle vient dire, Gaz Métropolitain, au mois de juin, tu ne protégeras pas plus que un sixième des volumes annuels en avant de toi.

Ça, ça veut dire que si, pour une raison ou pour une autre, on est enthousiaste puis qu'on exerce notre jugement et qu'on s'est trompé, on ne veut pas se tromper sur plus que un sixième des volumes annuels en gaz de réseau, on vient limiter la possibilité de surpondérer un jugement de valeur qu'on pourrait faire au meilleur de notre connaissance. Donc, ça vient répondre en partie, évidemment ce qui fait que l'on bouge ou qu'on ne bouge pas n'est plus contraint par des paliers de prix qui sont établis en fonction de prévisions qui sont déconnectés du marché financier. Mais on vient se baliser sur la portée de l'action qu'on peut avoir en un point du temps donné sur l'entièreté des volumes.

Je vous donnerais un autre exemple qui paraît un peu



étrange, mais quand Gaz Métropolitain achète d'autres outils ou pose des transactions d'optimisation, il ne nous viendrait pas à l'esprit d'avoir des paliers. Des paliers pourquoi? Des paliers, Gaz Métropolitain y va au meilleur de sa connaissance. Alors si, par exemple, elle fait quelque chose à un prix donné, peut-être qu'*a posteriori*, elle aurait pu le vendre plus cher ou elle aurait pu l'acheter moins cher, mais peut-être aussi qu'elle a fait très bien. Mais il n'y a pas de palier qui vient contraindre la décision commerciale qui est optimale.

Je ne suis pas en train de vous dire qu'il faut donner pleine latitude à Gaz Métropolitain dans sa gestion des dérivés financiers, on en est conscient, et on s'impose ici à nous-mêmes des balises qui n'existaient pas avant. Et entre autres, j'aimerais porter à votre attention que le deux pour cent (2 %) que l'on met en termes d'enveloppe budgétaire, à notre connaissance, il n'y a pas une entité qui est gérée avec une enveloppe budgétaire qui est réglementée, à notre connaissance.

336 Q. D'accord.

R. Alors, on s'impose nous-mêmes des balises, on en convient. Mais ce qu'on se dit, c'est que, à se mettre des balises, il ne faut pas se mettre, il ne faut pas se mettre un corset. On veut bien se mettre une ceinture mais un corset, s'il faut aller danser,

ça va être difficile.

(16 h 40)

- 337 Q. Bon, ma prochaine question, encore sur les dérivatifs, c'est la question de l'approbation du prix d'exercice maximum admissible. J'ai, comme référence, le document 3, page 9, et document 3, page 8. Alors je vais lire celui pour la page 9, je pense qu'on dit :

*Le prix d'exercice maximum  
admissible pour l'année gazière  
2001/2002, SCGM recommande que le  
prix d'exercice maximum soit de  
10 \$/Gj à l'achat comme à la vente.*

Est-ce qu'on doit comprendre que pour l'année prochaine, deux mille deux/deux mille trois (2002/2003), vous allez revenir à la Régie avec une nouvelle proposition de produits dérivés, et ça, pour chaque année, proposer une approbation, est-ce que c'est une approbation annuelle?

R. Alors il y a le montant comme tel et l'indexation.

- 338 Q. Oui.

R. O.k.? Alors le montant comme tel, ce que l'on suggère, c'est qu'il soit au maximum de dix dollars (10 \$) comme pour ancrer le programme à l'année 1.

- 339 Q. Hum, hum.
- R. Et ce que nous proposons, c'est une formule d'indexation telle qu'elle est expliquée à notre preuve. Et le résultat de cette indexation-là pourrait faire l'objet d'une revue par la Régie annuellement, sans aucun problème.
- 340 Q. Question, c'est plus précis, c'est: est-ce qu'il y aurait moyen de prévoir un automatisme pour calculer cette mise à jour?
- R. C'est précisément ce que nous proposons, l'automatisme étant l'indexation qui est ici, qui est utilisée à partir de valeurs très factuelles.
- 341 Q. D'accord.
- R. Parce que ce que nous proposons, qui sont les valeurs des contrats d'échange un an, alors on viendrait dire : \* Voici la valeur du contrat d'échange un an, voici l'indexation calculée en fonction des contrats d'échange. +
- 342 Q. Avec dépôt à la Régie?
- R. Avec dépôt à la Régie, tout à fait.
- 343 Q. D'accord.
- R. Tout à fait. Alors ça serait fait de manière automatique mais ça permettrait à la Régie de faire la revue que vous évoquez.
- 344 Q. O.k., d'accord, je comprends. Maintenant, la question sur le tarif fixe, SCGM-1, document 1, page 10, à la ligne 3. Lorsqu'un bloc de gaz à prix fixe pour une période déterminée sera contracté, conformément à sa

politique des produits dérivés, SCGM propose de la rendre disponible à l'ensemble de la clientèle. Ma question, c'est avant de le rendre disponible à la clientèle, ce bloc de gaz à prix fixe, est-ce que vous envisagez un mécanisme d'approbation de la Régie?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Ce que l'on propose ici, Monsieur le Président, c'est d'avoir, à l'intérieur de la politique de dérivatifs financiers, il y a une marge de manoeuvre pour décider de fixer des blocs. Alors une fois qu'on fixe un bloc et qu'on veut l'offrir à un tarif de gaz de réseau à prix fixe, comme on l'a expliqué tout à l'heure, c'est de, il y a une méthode pour déterminer quel prix on va l'offrir, en fonction du prix qu'on a fixé et potentiellement de la portion qui est déjà fixée dans le gaz de réseau variable.

Alors ce qu'on propose, c'est d'avoir une méthodologie, de déposer le calcul, avec la transaction, le prix de la transaction qui, et finalement de cette transaction-là va découler le prix qu'on va offrir dans le marché.

345 Q. Ma question, c'est, bien entendu, c'est pour le comparer avec le dépôt qui se fait pour le prix mensuel du gaz. Et je pourrais rajouter, pour insérer ça dans le mandat d'approbation tarifaire de la

Régie.

R. Est-ce que vous demandez qu'il devrait y avoir une autorisation avant d'offrir aux clients ou, j'essaie de saisir l'objectif, ou votre question précisément?

346 Q. Oui, exactement, c'est avant de l'offrir aux clients.

R. Moi, ce que je comprends, ou ce qu'on demande à la Régie, c'est une méthode pour déterminer quel serait le prix, sans nécessairement devoir attendre une autre décision de la Régie pour pouvoir l'offrir. Alors c'est la requête que l'on fait.

347 Q. Et...

R. Alors ce qu'on, si vous permettez...

348 Q. Oui.

R. ... ce que l'on demande, c'est d'avoir la méthodologie pour déterminer ce prix-là, on dépose, à la Régie, le calcul et on l'offre dans le marché.

349 Q. D'accord, et où en prévoyez-vous, à ce moment-là, le contrôle ou la surveillance de la Régie à l'égard de ce...

R. Bien, c'est le suivi qui peut être fait à partir du dépôt que l'on fait à la Régie avec l'application de la formule. Et le prix, s'il y a erreur sur le prix ou s'il y a erreur dans l'application de la politique de dérivatifs financiers, c'est à ce moment-là qu'on peut le capter, si on veut.

350 Q. D'accord. Et sans, donc sans approbation directe au préalable?

R. Bien, on ne pense pas que ça soit nécessaire qu'il

Dossier R-3463-2001  
18 juillet 2001  
Volume 1

PANEL SCGM  
Contre-interrogatoire  
Me Philippe Garant

y

ait une approbation, essentiellement, là, on pense que d'avoir une méthodologie qui est bien déterminée, qui est précise, et d'avoir un dépôt qui explique le calcul qui est fait pour déterminer le taux, on pense que c'est suffisant.

351 Q. D'accord. Donc vous avez des blocs de gaz que vous prenez et que vous offrez à prix fixe à la clientèle. Finalement, ça ressemble un peu à ce qu'un courtier ferait sur le marché, c'est-à-dire sur le marché libre, vous offrez des blocs de gaz?

R. Je pense que c'est différent, un courtier pourrait peut-être faire la même chose qu'on fait mais je pense que c'est différent d'un courtier, on n'est pas, le prix que l'on offre dans le marché, ce n'est pas un prix qui va évoluer de jour en jour ou d'heure en heure, c'est un prix qui va être fixe pour un moment donné, pour une période donnée également.

Alors il y a, ce n'est pas une formule où on peut faire une multitude de combinaisons, ce qu'un courtier pourrait faire avec son client éventuellement, de combiner la moitié des volumes, par exemple, avec une certaine formule de fixation, des prix variables ou des prix fixes, une différente combinaison. Nous, ce qu'on fait, c'est, on fixe à un moment donné et on l'offre essentiellement à notre clientèle pour une période qui n'excédera pas deux mois.

352 Q. D'accord. Mais vous êtes conscients que ça a été invoqué au minimum par certains intervenants que ça pouvait ressembler à ce qui se faisait sur le marché...

R. À ce qui se fait dans le marché pour certains types de clients, effectivement, c'est ce qu'on dit, on a un certain nombre de clients qui sont en achat direct et ces clients-là peuvent avoir tous genres d'ententes avec leur fournisseur.

353 Q. D'accord. Et ma question à ce moment-là, c'est compte tenu du contexte réglementaire actuel, est-ce que vous avez pensé, SCGM, offrir ce service par le biais d'une filiale non réglementée, on a parlé de l'ancienne Novergaz, par exemple?

Mme SOPHIE BROCHU :

R. À franchement parler, non. Non. Et c'est certain que dans un contexte comme celui que vous évoquez, c'est une chose que Gaz Métropolitain, qui peut venir de manière récurrente dans l'esprit de Gaz Métropolitain. Mais je vous dirais que si Gaz Métropolitain, la société-mère choisissait de s'impliquer dans ce marché-là, ce serait, je crois, un service très différent de ce que le fournisseur est en train de proposer à la Régie, puis je m'explique.

Ce qui est proposé ici, c'est de dire : il y a un



distributeur qui gère un gaz de réseau, parce qu'il y a des clients qui demandent au distributeur : \* Bien, occupe-toi de mes approvisionnements. + Alors le distributeur gère ce gaz de réseau-là. Et ce faisant, le distributeur pose des gestes, entre autres prend des dérivés financiers.

Des clients demandent au distributeur : \* Peux-tu faire davantage, peux-tu m'offrir quelque chose à prix fixe? + Le distributeur dit : \* Oui. Mais moi, le distributeur, ma job ce n'est pas de battre le marché. + La job d'un courtier, c'est de battre le marché. La job d'un courtier, c'est de rentrer moins cher que l'autre courtier. La vie économique d'un courtier, à moins que quelqu'un me corrige là-dessus, je pense que tout le monde cherche à accaparer le marché, puis pour accaparer bien il faut battre le marché.

Gaz Métropolitain ne cherche pas à battre le marché, c'est certain qu'elle va chercher à faire la meilleure offre, mais je suppose que l'offre à tarif fixe que Gaz Métropolitain va faire, compte tenu qu'elle le fait en fonction d'un portefeuille global, elle va le faire à un prix qui normalement devrait être supérieur à ce qu'une autre entité pourrait faire, parce qu'on n'est pas là pour battre le marché.

Or les courtiers qui sont sur le marché, ils veulent le client. Puis pour avoir le client, il faut que tu aies du service, il faut que tu aies un prix. En général, le prix est important. Alors ce que Gaz Métropolitain pourrait choisir un jour de faire dans son entité réglementée, je pense, n'a rien à voir avec ce que l'on fait présentement, parce que ce que l'on fait présentement, on...

354 Q. Non réglementée?

R. Oui.

355 Q. O.k., vous avez dit réglementée.

R. Pardon. Alors si Gaz Métropolitain choisissait de créer une entité non réglementée ou de travailler avec une de ses entités non réglementées pour offrir un service comme ça, ce serait très différent, parce que je pense que Gaz Métropolitain, comme entreprise non réglementée, comme entreprise qui chercherait à faire des bénéfices, sa job, ce serait d'aller chercher le client au moindre prix possible. Puis ça, ce n'est pas pantoute ce qu'on propose présentement.

356 Q. Et donc vous ne croyez pas que c'est nécessaire à l'heure actuelle d'avoir une filiale non réglementée pour faire...

R. Je ne peux pas poser de jugement de valeur sur l'effet de la nécessité ou de la non-nécessité, ce que je vous dis, c'est que ce que le fournisseur, ce que Gaz Métropolitain propose d'instaurer, elle propose de l'instaurer dans le cadre de ses activités

de distributeur.

357 Q. Et non dans...

R. Absolument.

358 Q. D'accord, et non dans le cadre...

R. Ça, c'est complètement autre chose, c'est un autre univers. C'est vraiment un autre univers.

359 Q. Est-ce que je peux conclure de ça que vous ne considérez pas faire du courtage en offrant ce service?

R. Écoutez, je travaille pour Gaz Métropolitain, le distributeur, et le distributeur travaille en fonction de ce qu'il fait. Il y a des gens qui dirigent les entités non réglementées de Gaz Métropolitain, qui vont faire et qui font leur propre plan d'affaires, et je ne peux pas me commettre pour une entreprise que je ne dirige pas.

360 Q. D'accord. O.k., merci. Question maintenant, je m'excuse, question rapide sur le tarif fixe encore. Compte tenu de la mécanique qui a été proposée ce matin, qui a été complétée cet après-midi, dans laquelle on transférerait une partie des blocs à tarif fixe dans le tarif fixe, des blocs dans le tarif fixe, excusez, est-ce que, ou comment entrevoyez-vous expliquer cette mécanique aux clients, c'est-à-dire allez-vous offrir le prix ou il va y avoir une transparence sur cette mécanique-là?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Écoutez, je pense qu'à cet égard-là, Monsieur le Président, le client, ce qu'il a besoin de voir, c'est le prix combiné. De voir toute la mécanique, je ne pense pas qu'il ait besoin de voir toute la mécanique. C'est la raison pour laquelle on va faire la mécanique, on va la déposer et on va présenter le prix au client. Alors je pense que le client connaisse de quelle façon on a pu fixer le prix, je ne pense pas que c'est tellement matériel pour lui, ce qui est important...

361 Q. C'est compliqué?

R. Pardon?

362 Q. C'est compliqué?

R. Bien, il n'y a pas vraiment d'avantages à savoir qu'il y a douze point cinq pour cent (12,5 %) de gaz déjà fixe dans la partie variable, à un taux de cinq et quatre-vingt-deux (5,82), puis que là, maintenant, on vient de fixer un autre bloc, je pense que ce qui va vraiment l'intéresser, c'est la résultante, ça va lui coûter quatre et soixante-quatre (4,64), par exemple, pour l'année à venir, ça va être son prix. Fondamentalement...

363 Q. Et que ça va être légèrement plus élevé que s'il y avait eu seulement un bloc?

R. Pardon?

364 Q. Qui va être légèrement plus élevé que s'il y avait eu un bloc à tarif fixe?

R. Bien, qui va être plus élevé que si quelqu'un ou un courtier était allé fixer au jour même un bloc de gaz à un prix, au même prix qu'on peut le fixer, mais il n'aurait pas entraîné, si on veut, le \* passif +, entre guillemets, si on peut l'appeler ainsi, ou le bloc de gaz qui est déjà gelé dans le gaz à prix variable.

365 Q. D'accord. Maintenant, dans la dernière question, par rapport à l'offre de produit à tarif fixe par les courtiers, avez-vous pensé à la possibilité, je sais que vous avez répondu que l'approche auprès des courtiers ce matin était mince, là, est-ce que vous avez pensé à la possibilité de favoriser les regroupements de clients ou approcher les courtiers pour les sensibiliser à ces opportunités que vous voyez dans le marché?

R. C'est un peu, comme je l'ai répété ce matin, et cet après-midi probablement également, l'opportunité de le faire ne date pas d'avant-hier, ça fait déjà un bon bout de temps finalement que le marché est déjà ouvert, et cette possibilité-là de regrouper existe depuis longtemps. Alors le constat, comme je l'ai mentionné ce matin, c'est qu'il y en a peu comparativement à ce qu'il pourrait peut-être y avoir, mais le constat est qu'il n'y en a pas beaucoup. Alors il y a peu de clients qui sont regroupés puis il y a peu de clients qui sont en achat direct, dans la classe ou le type de clients

qu'on parle ici.

366 Q. Mais compte tenu, c'est parce qu'on devance un peu, mais compte tenu de la preuve qui sera faite sur ce marché-là, il n'est pas de votre intention de procéder à d'autres démarches du type que j'ai identifiées?

R. Oui, il faut comprendre que ce que Gaz Métro offre, c'est un type de service, on parle d'un prix à, on parle de fixer le prix, il y a une panoplie d'autres options que les courtiers pourraient offrir aussi aux clients. Alors ce que nous, on offre, c'est de fixer, à un moment donné, un certain bloc de gaz et de l'offrir aux clients. Et ce prix-là n'est pas nécessairement totalement en ligne avec le prix du marché, il peut être dérivé par rapport au marché parce qu'il est offert pendant une certaine période de temps.

Alors c'est un outil, c'est une option qu'on offre à la clientèle, qui est géré d'une façon globale à l'intérieur de la politique des dérivatifs financiers puis de la politique du gaz de réseau.

Me PHILIPPE GARANT :

D'accord. Je n'ai pas d'autres questions.

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

J'aurais une question de précision suite à une question qui a été posée par maître Garant. La réponse mérite, je crois, d'être précisée, en tout cas pour moi, je ne suis pas sûr d'avoir bien compris la réponse.

- 367 Q. Vous avez fait une demande prioritaire en ce qui regarde la politique de tarif de fourniture à prix fixe. Vous n'avez pas fait une demande prioritaire en ce qui regarde, par exemple, le nouveau programme de dérivés financiers. Quand on regarde vos pièces et évidemment votre témoignage, je ne sais pas, si on prend la pièce SCGM-1, document 1, à la page 12, vous devez le connaître par coeur maintenant ce document mais je vous y réfère quand même, aux lignes 3 et 4, évidemment il est écrit, comme vous avez mentionné... je vous laisse le temps de le trouver, vous avez le document?

Alors comme vous l'avez mentionné à plusieurs reprises aujourd'hui, les blocs de gaz à prix fixe seront acquis conformément à la politique d'utilisation des dérivatifs financiers applicables au moment de l'acquisition. Comme vous avez fait, encore une fois, une demande prioritaire au niveau des tarifs de fourniture à prix fixe, et qu'une telle demande n'a pas été faite pour des nouveaux programmes de dérivés financiers, est-ce que je dois

comprendre que l'approbation de l'un est tout à fait dissociée de l'autre, et l'approbation du tarif de fourniture ne requière pas d'aucune manière l'approbation d'une nouvelle politique de dérivés financiers?

Mme SOPHIE BROCHU :

R. C'est exact.

LE PRÉSIDENT :

O.k. Merci. Réponse très claire. Monsieur Boulanger, voulez-vous ajouter quelque chose...

Mme SOPHIE BROCHU :

R. La question l'était.

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Écoutez, pour peut-être reprendre un peu très, très succinctement, oui, on peut fonctionner avec ce qu'on a aujourd'hui, c'est que la marge de manoeuvre est moins grande que ce que l'on propose. Essentiellement, c'est ça.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Monsieur Boulanger. O.k., alors on va poursuivre maintenant, on a terminé avec vos témoins, on peut, je crois, libérer vos témoins?



Me NATHALIE LONGVAL :

On va quand même garder les témoins dans la  
salle...

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me NATHALIE LONGVAL :

... puisque peut-être qu'une contre-preuve sera  
nécessaire suite à la preuve des intervenants.

LE PRÉSIDENT :

Oui, oui, merci, Maître Longval. Alors, Maître  
Turmel, on est déjà rendus à cinq heures (5 h),  
pouvez-vous m'informer, à cette heure-ci, c'est  
comme le prix du gaz, ça peut varier d'heure en  
heure, quelle est la contrainte temporelle de vos  
témoins?

Me ANDRÉ TURMEL :

J'ai revérifié avec eux tout à l'heure évidemment,  
constatant, et je sais qu'ils ont vraiment une  
difficulté, au moins pour l'un d'entre eux,  
monsieur Lia, mais je m'engage à faire une preuve  
très, très, très, j'ai limité mes questions pour  
les offrir rapidement en contre-interrogatoire,  
moi, j'ai l'impression qu'après quinze à vingt  
minutes, j'ai une dizaine de questions que je vais  
poser invariablement aux deux et chacun répondra.  
Après ça, on pourra les offrir en contre-  
interrogatoire, les

gens sont ici depuis une heure trente (1 h 30)  
évidemment puis ce sont des gens du milieu non  
réglementé qui viennent assister à nos audiences,  
alors je pense que nous serions prêts à procéder  
immédiatement.

LE PRÉSIDENT :

Et demain, ils ne sont pas disponibles?

Me ANDRÉ TURMEL :

Bien...

LE PRÉSIDENT :

Demain, il est supposé pleuvoir, en passant!

Me ANDRÉ TURMEL :

Bien, écoutez...

LE PRÉSIDENT :

Pas de golf demain.

Me ANDRÉ TURMEL :

Bon, écoutez, on peut, bon ils me font signe que  
oui, alors avec la demande du Banc, je pense c'est  
bien, on va faire notre preuve, si vous voulez, et  
demain ils seront disponibles en, si on peut peut-  
être commencer tôt demain matin, je ne sais pas si  
ça vous arrange, si ça arrangerait les gens, neuf  
heures

(9 h), est-ce que neuf heures (9 h) serait...

LE PRÉSIDENT :

Oui, alors d'accord, procédons maintenant puis on reprendra demain à neuf heures (9 h).

Me ANDRÉ TURMEL :

D'accord. Alors...

LE PRÉSIDENT :

O.k., mais là, on va procéder...

Me ANDRÉ TURMEL :

Procéder avec la preuve, notre présentation?

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me ANDRÉ TURMEL :

D'accord. Preuve en chef, après on arrête.

LE PRÉSIDENT :

Oui, d'accord.

(17 h 00)

Me ANDRÉ TURMEL :

Alors, pendant que les témoins s'installent,  
Monsieur

le Président, simplement vous indiquer la façon dont j'entends procéder. Après qu'ils aient été assermentés, je vais demander à madame Gervais de faire un bref résumé de la position de la FCEI, rappeler les grands points, sans s'attarder indûment. Et, ensuite, je vais interroger sur une preuve de fait, messieurs Lia et Mandeville, sur le courtage. Alors, Madame la greffière.

Dossier R-3463-2001  
18 juillet 2001  
Volume 1

PANEL FCEI/ACAGNEQ  
Interrogatoire  
Me André Turmel

L'AN DEUX MILLE UN (2001), ce dix-huitième (18e)  
jour du mois de mai, a comparu :

**MICHEL LIA**, courtier, 3204 boulevard Grande-Allée,  
St-Hubert, J4T 2S5,

**LUCIE GERVAIS**, président de Énergie conforme inc.  
et analyste pour FCEI/ACAGNEQ, 225 rue Roy-Audy,  
Varenes, J3X 1K8,

**PIERRE MANDEVILLE**, courtier, 3925 boulevard  
Grande-Allée, St-Hubert, J4T 2V8

LEQUELS, après avoir fait une affirmation  
solennelle, déposent et disent ce qui suit :

INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

368 Q. Alors, bonjour messieurs, dames. Donc, Madame  
Gervais, je vous demanderais d'expliquer le plus  
simplement du monde, en résumé, quelle est la  
position sur les points principaux de la  
FCEI/ACAGNEQ?

Mme LUCIE GERVAIS :

R. Bien. Alors, bonjour. Tout d'abord, il y avait  
quatre points qui ont été mis à l'étude. Je vais  
passer très, très rapidement sur les trois  
premiers points finalement, parce qu'on est en  
accord avec la

proposition ou on ne s'objecte pas avec la proposition de SCGM. Alors, on va tout simplement aller plus rapidement vers le quatrième point.

Alors, principalement, sur l'étude approfondie des différentes approches, j'ai pris connaissance de la pièce, document 4, seulement ce matin. Alors, il n'y a pas vraiment de commentaires à ce moment-ci. Pour les mesures visant l'amélioration du volet spécifique du programme de gestion du coût du gaz par le biais des dérivatifs financiers, la FCEI et l'ACAGNEQ ne s'objectent pas et même encouragent SCGM à continuer dans cette voie de gérer le portefeuille finalement, dans l'optique que c'est pour le bénéfice de l'ensemble de la clientèle du gaz de réseau. Et je crois que l'expertise de... et la FCEI/ACAGNEQ croit que l'expertise de SCGM, dans cette matière, est adéquate. Ils peuvent très bien gérer le portefeuille.

Pour ce qui est du calcul mensuel des prix de fourniture, utilisant la moyenne des trente (30) jours ou des vingt (20) jours ouvrables, versus les trois jours, selon la méthode qui est actuellement, la FCEI/ACAGNEQ ne s'oppose pas non plus au changement pour la raison que la FCEI/ACAGNEQ croit que ça va donner une meilleure représentativité des signaux du marché, donc, en ayant plus de... un plus

grand nombre de jours, finalement, dans l'équation, on devrait normalement avoir une meilleure image du marché.

Cependant, on aimerait apporter juste un bémol sur... Dans la preuve, SCGM indique que la dynamique des marchés pouvait... non, en fait, notre conclusion est que la dynamique des marchés ne peut mener à conclure que la méthode serait plus avantageuse à long terme. Essentiellement, que l'on utilise trois jours versus vingt (20) jours, dans l'exercice qui a été présenté présentement, le trente (30) jours ou le vingt (20) jours était plus avantageux. Mais, à long terme, on ne peut pas conclure que ce sera toujours le cas. Dans un marché à la hausse, ce serait peut-être la dynamique des transactions faites dans trois jours versus tout le mois, peut amener à des conclusions différentes. Mais, néanmoins, on n'a pas de problème avec la proposition de SCGM.

Ce qui nous amène au quatrième point. La proposition pour l'option des tarifs de fourniture à prix fixe et à durée déterminée. La FCEI/ACAGNEQ oppose cette proposition sur la base qu'il y a déjà des courtiers dans le marché, le marché fonctionne. J'aimerais apporter une correction à la lettre où on indiquait qu'il y avait trois courtiers des huit courtiers ou agents qui étaient identifiés sur la liste, une fois

qu'on a fait abstraction des courtiers et agents qui ont un rôle conseil. La lettre indiquait trois courtiers qui étaient actifs au Québec. En fait, les huit courtiers sont actifs au Québec, il y en a deux qui ont pignon sur rue à Québec, je veux dire au Québec, présentement. Alors, on a une bonne représentativité ici des courtiers qui ont pignon sur rue au Québec.

Une autre raison qui mène FCEI/ACAGNEQ à opposer, c'est qu'on croit que l'application du prix, des prix fixes de SCGM, sur une base de deux mois, étant donné la relativité des prix dans le marché, on croit que ça va amener une distorsion des signaux dans le marché parce que, un prix qui aurait été fixé à une période donnée, qui est offert pendant deux mois, ne sera probablement pas la même que les prix actuellement en valeur par les courtiers. Alors, ça peut amener, pour un client qui a une décision à prendre, de dire : SCGM m'offre un prix de - hypothétiquement, je vais utiliser le prix qui a été utilisé aujourd'hui à quatre cinquante-sept (4,57), et peut-être que dans un mois le marché aura monté et qu'il sera à quatre quatre-vingt (4,80) par exemple. Mais c'est sûr que ça va donner un faux signal au client.

Alors, ça nous amène à un risque de ne pas avoir un



je vais utiliser l'expression anglaise - le *level playing field*, ou ne pas avoir finalement de ponction égale dans la compétition, finalement, au niveau du gaz.

SCGM mentionne également qu'elle ne croit pas... SCGM nous mentionne qu'elle ne croit pas que c'était une option réelle pour les clients, qu'il n'y avait pas d'option réelle dans le marché pour les clients du résidentiel, petit commercial, petit industriel et les institutionnels, donc le CII, et qui sont souvent limités dans leur choix. En fait, la présence des courtiers dans le marché démontre, et ils seront à même de le mentionner plus tard, qu'il y a effectivement un marché et que ça fonctionne. Alors, ce n'est pas le seul choix que les clients ont d'aller à SCGM pour cette position.

La FCEI/ACAGNEQ croit également que le rôle de SCGM serait de rendre et de faciliter l'information, ou de rendre plus accessible l'information à la clientèle. Nous avons déposé la pièce FCEI/ACAGNEQ-2, qui est une image, finalement, ou un document imprimé qui est tiré de la page Internet de Union Gas, où on voit très clairement qu'il y a beaucoup d'information pertinente pour le marché. Une première partie, c'est la liste de tous les agents, de tous les courtiers ou les gens qui sont disponibles dans le marché, leur

rôle, leur implication dans le marché. Et un deuxième volet à ce document, qui est de l'information générale sur qu'est-ce que le client peut faire, quelles sont ses options dans le marché.

Alors, on aimerait inciter SCGM à copier ou à s'inspirer de ces pages pour, d'une façon, limiter le nombre d'appels au service à la clientèle, dans le sens que si l'information est très bien structurée et facile à comprendre et qu'elle est mise sur Internet, il y a déjà une majorité de clients qui pourront se référer avant même d'appeler SCGM.

La FCEI/ACAGNEQ croit qu'un prix fixe, effectivement, pourrait être alléchant pour des clients. On ne nie pas le fait que certains clients pourraient être appréciés à un prix fixe mais toute cette démarche, on croit que ça va à l'encontre, dans l'esprit de l'ouverture des marchés et l'accès aux marchés compétitifs. Alors, comme SCGM est en voie - et on le verra dans une autre phase de cette cause - sur le dégroupement des tarifs, on croit que cette situation d'offrir des prix fixes juste avant, ça vient peut-être contrecarrer ou ça vient... ça va à l'encontre de l'esprit d'une ouverture de marché pour laisser plus de choix au client.

On croit également que ce fait pourrait éloigner les

intervenants au moment même où le dégroupement amène des opportunités pour les clients. La FCEI/ACAGNEQ comprend bien que l'intention initiale de Gaz Métro, de SCGM, pardon, n'est pas de compétitionner dans le marché, sauf que la FCEI/ACAGNEQ croit également que le résultat indirect va nuire au marché concurrentiel. Alors, même si l'idée n'est pas de compétitionner, le résultat, néanmoins, est ça ressemble beaucoup à une compétition.

Pour conclure ce sommaire, finalement, je dirais que, au nom de la FCEI/ACAGNEQ, que les clients, effectivement, veulent des prix fixes, que le marché est là pour leur offrir et que le rôle de SCGM devrait être plutôt d'améliorer les conditions d'information pour aider les clients dans leur choix et faciliter l'accès au marché qui est déjà là. C'est tout pour l'instant. Je vous remercie.

- 369 Q. Merci, Madame Gervais. J'ai une série de questions que je vais adresser à un, et un autre témoin pourra compléter au lieu de les répéter deux fois à chacun, si vous permettez. Monsieur Mandeville, pourriez-vous indiquer à la Régie un peu, là, quelle est votre expérience dans le gaz et qui est SCNG exactement?

M. PIERRE MANDEVILLE :

- R. J'oeuvre dans l'industrie du gaz depuis mil neuf cent quatre-vingt (1980). J'ai travaillé pour le compte de

Gaz Métro pendant quinze (15) ans. Et ensuite, j'ai travaillé pour le compte de deux courtiers, soit Novergaz et SCNG. J'ai fait également certains travaux de consultation entre quatre-vingt-dix-sept (97) et deux mille (2000). SCNG est une entreprise, est un courtier de gaz, en gaz naturel qui oeuvre à l'échelle canadienne, qui a pignon sur rue en Ontario, au Québec, au Manitoba et qui a des activités également en Colombie-Britannique via certaines autres entreprises avec lesquelles elle a des ententes.

Les activités principales de SCNG au Québec sont évidemment d'offrir des services de gestion des approvisionnements en énergie. On parle, dans le cas du Québec principalement, du gaz naturel et de produits pétroliers; offre des services également d'information évidemment, tient les clients informés des développements au niveau de l'industrie, au niveau de la réglementation, au niveau des tarifs de Gaz Métro, et caetera, pour évidemment supporter ses clients dans les décisions qu'elle a à prendre à ce niveau-là.

Et également, SCNG offre à sa clientèle des supports techniques, des supports de type d'ingénierie au besoin, selon les besoins du client. Et évidemment, le gros de l'activité auprès des clients, un aspect

très important depuis la flambée des prix qu'on a connue, dont on a fait état aujourd'hui, c'est la gestion des prix au moyen de dérivatifs financiers, soit en fixant les prix ou via d'autres outils, tels des options, des colliers, des choses comme ça.

370 Q. D'accord. Merci. Alors, Monsieur Lia, voulez-vous juste décrire rapidement votre cheminement et quelles sont les activités de votre compagnie?

M. MICHEL LIA :

R. J'ai commencé à travailler pour Shell en mil neuf cent soixante-seize (1976) et depuis ce temps-là, j'ai toujours été dans l'industrie pétrolière et du gaz naturel. J'ai travaillé aussi chez Novergaz, chez SCNG, j'ai occupé le poste de Pierre chez SCNG, chez Energy Advantage qui est toujours actif et qui a des bureaux à Toronto, qui est toujours actif au Québec aussi. Et j'ai ma propre compagnie depuis novembre deux mille (2000). J'agis entre autres comme courtier. Mes clients sont des clients de toutes les souches, industrielles, commerciales, institutionnelles, petits commerciaux aussi. Évidemment, mon rôle, c'est de conseiller ces clients-là d'un côté pour la molécule et de l'autre côté aussi pour la tarification et la réglementation.

371 Q. D'accord. Et le nom de votre compagnie juste pour fins d'identification?

R. Ça s'appelle Gigacon inc.

372 Q. Gigacon inc. D'accord. Donc, vous avez décrit les deux sommairement, la teneur des activités comme courtier. Indifféremment aux deux qui pourraient répondre à la première question, à l'effet de décrire comment dans les faits fonctionne le marché, qu'est-ce que fait un courtier et notamment à l'égard des tarifs fixes et comment il interagit avec la clientèle?

R. Le courtier, simplement, c'est comme un courtier d'assurances, en fait, il représente les intérêts du client. Le courtier, quand on parle du courtier en gaz, reçoit ses honoraires du client et non pas des fournisseurs quelconques, donc il n'y a pas d'association avec le fournisseur quelconque. Il est payé par ses clients. Et son rôle, c'est évidemment de lui trouver les meilleures conditions disponibles en allant en appels d'offres à travers les fournisseurs qui sont existants. Il y en a plus de sept cent cinquante (750). Alors, ce n'est pas parce qu'ils n'ont pas de pignon sur rue au Québec qu'ils ne vendent pas de gaz. Alors, Gaz Métro est parfaitement bien au courant de ça. Il y a plein de fournisseurs avec qui ils font affaire eux aussi. Évidemment, bien, c'est dans un premier temps de trouver un fournisseur, de mettre en place toutes les ententes nécessaires, de le conseiller sur la stratégie d'achat qu'il devrait avoir, et tout ça.

373 Q. Vous voulez dire trouver un client, vous conseillez

le client et non pas le fournisseur?

R. C'est conseiller le client, toujours.

374 Q. D'accord.

R. Toujours le client. Et c'est ça, de mettre en place toutes les ententes nécessaires et de faire la gestion de ces ententes-là pour lui. Bien souvent, au Québec, typiquement, bien, il y a une procuration qui est exigée par Gaz Métropolitain qui nous permet, nous, les courtiers d'accéder à son dossier de gaz et de prendre des mesures pour lui, de prendre des ententes pour lui avec les fournisseurs.

375 Q. D'accord. Monsieur Mandeville, voulez-vous le compléter?

M. PIERRE MANDEVILLE :

R. Oui. Disons que par après, lorsque les ententes sont mises en place, au niveau de la gestion des prix, on fonctionne beaucoup chez nous avec des stratégies qu'on soumet régulièrement de façon périodique, sur une base mensuelle environ, au client selon l'évolution des conditions du marché; on va établir pour le compte des clients des prix cibles qu'on cherche à atteindre sur un certain horizon.

Évidemment, pour éviter le risque de non-exécution de ces mandats ou de ces stratégies-là, on met en place des dates butoirs à laquelle on doit réviser les stratégies. Donc, on est très actif sur le marché. On

informe quotidiennement chez nous le client de l'évolution des prix et en support des stratégies qu'on propose et qui sont approuvées par le client. Par la suite, on cherche à ce moment-là à réaliser pour le compte des clients la stratégie, les stratégies qu'on a recommandées.

Un fait qui est important, c'est que les conditions que le client peut obtenir sont complètement indépendantes de la taille, de l'importance de sa consommation. Parce qu'on fait, lorsqu'on recommande un prix cible, par exemple, et que les clients répondent et qui sont intéressés à cette stratégie-là, le client qui consomme cent gigajoules (100 GJ) par jour...

376 Q. C'est un très petit client?

R. Qui est un très petit client... et celui qui en consomme deux mille cinq cents (2500) sont mis ensemble finalement et on va chercher aux meilleures conditions possibles, on va chercher à réaliser les transactions pour ces clients-là selon les objectifs.

377 Q. Donc, quel est le minimum, le volume minimal d'une transaction? Vous, vous regardez moins en termes de grosseur de client, mais en termes d'agrégation, je comprends, là, mais vous ferez une transaction à partir de quel volume?

R. Pour éviter de payer une prime et d'obtenir les meilleures conditions potentiellement pour le client,



il faut agréger un minimum de cinq cents gigajoules (500 GJ).

378 Q. Donc, à partir de cinq cents gigajoules (500 GJ), vous êtes capable d'aller voir un fournisseur?

R. Oui.

379 Q. Et de lui dire : j'ai un ou des clients, et veux-tu me vendre du gaz?

R. Exact.

M. MICHEL LIA :

R. En fait...

380 Q. Oui, Monsieur Lia.

R. Le contrat gazier va être établi entre le fournisseur et le ou les clients.

381 Q. D'accord.

R. Le courtier ne prend pas titre du gaz, n'achète pas et ne revend pas le gaz, il est là à titre de service. Mais, effectivement, cinq cents gigajoules (500 GJ) par jour, vous avez atteint le minimum requis. Donc la plage est beaucoup plus grande. Tantôt, on parlait de cinq mille gigajoules (5000 GJ). Là, c'était financièrement. Mais cinq cents gigajoules (500 GJ), ça fait l'affaire de beaucoup de fournisseurs.

382 Q. Donc, je comprends, vous avez dit que Gaz Métro ne verra apparaître, là, pour un client, ne verra pas votre nom apparaître mais verra apparaître le nom du fournisseur en tout temps, que vous soyez ou non

présent?

R. C'est ça. Il y a certains clients où il va y avoir une procuration qui va être faite entre ma compagnie et le client parce que c'est nécessairement, j'ai d'autres clients aussi où mon nom n'apparaît pas, je n'ai pas de procuration mais je suis quand même là. Mais ce que Gaz Métropolitain va voir dans ce cas-là, c'est le nom du client et le nom du fournisseur parce qu'il faut qu'il fasse une nomination envers ce fournisseur-là. Ça ne veut pas dire qu'on n'est pas là quand même.

383 Q. D'accord. On a fait beaucoup de cas, évidemment aujourd'hui vous avez entendu en partie l'évolution du coût du gaz de réseau depuis la dernière année. C'est pour cette raison que l'on est ici. Pourriez-vous indiquer comment vos clients ont réagi, comment, quelle a été la... sur votre, à l'égard de votre perception dans votre marché comment a été la réaction?

R. Ça a été la même chose que tout le monde, ça a été l'horreur, ça a été : qu'est-ce qui s'est passé; pourquoi. Les mêmes questions. Tout le monde s'est posé les mêmes questions. Puis, là, bien, évidemment, ça redressait, ça fait que la pression baisse énormément. Alors, des fois, j'ai l'impression qu'il y a beaucoup de choses qui se passent, c'est circonstanciel, là.

384 Q. Est-ce que durant cette période on vous demandait, on

pouvait vous demander des prix fixes un peu plus ou moins?

R. Ah! bien oui.

385 Q. Sachant que vous l'offrez de toute façon?

R. Ah! bien oui. Puis, ça, il y en a beaucoup. Puis la grosse majorité de mes clients, au moins une partie à prix fixe avec des périodes échelonnées et plus longues. Ça, c'est tout à fait normal et ça fait partie de la gestion du portefeuille.

386 Q. D'accord.

R. La même chose. Il y a aussi des outils financiers qui sont disponibles facilement, là, aussi.

387 Q. D'accord. Monsieur Mandeville?

M. PIERRE MANDEVILLE :

R. Évidemment, l'intérêt pour les prix fixes n'a pas été marqué pendant toute la période parce que les gens n'étaient pas vraiment intéressés à se fixer lorsque les prix étaient autour de neuf, dix dollars. C'est depuis que les prix sont mis à, se sont mis à diminuer, ont pris une pente descendante que les gens, particulièrement depuis le mois d'avril, les gens ont un intérêt très vif pour les prix fixes. Il y a des gens qui étaient, qui avaient déjà été clients chez nous ou ailleurs qui étaient retournés au gaz de réseau et qui nous reviennent à cause de la possibilité de fixer les prix, peu importe, étant donné qu'on ouvre nos portes à peu près à tous les

types de client peu importe leur consommation. Ces gens-là sont intéressés définitivement, reviennent à cause de la possibilité de fixer les prix à un niveau qui leur semble raisonnable.

388 Q. Donc, vous dites, vous ouvrez vos portes à à peu près tous les types de client. Pourriez-vous décrire assez, de manière assez précise quels types de client, soit par classe tarifaire ou par dénomination résidentielle ou autres?

R. Je dirais que, évidemment, les clients résidentiels, bon, j'en ai un. Ce n'est pas mon beau-frère. C'est très, très, très pertinent pour ces gens-là, bon, dans le fond, à cause de, finalement des tarifs eux-mêmes. Le coût d'utilisation, les honoraires par gigajoule viennent très élevés, évidemment, lorsque la consommation est très, très faible. Je dirais que le gros de la clientèle de SCNG se partage entre les petits commerciaux, les petits industriels, les institutionnels et il y a quelques grands clients d'envergure également qui sont présents à l'échelle nationale pour lesquels, à partir de notre bureau de Saint-Hubert, on gère les approvisionnements dans le territoire de plusieurs distributeurs au Canada et qui désirent qu'on fasse une gestion intégrée.

389 Q. D'accord. Quand vous dites petits commerciaux, petits industriels, je comprends que ce sont des PME?

R. Oui.

390 Q. Des commerces?

R. Essentiellement des PME, des petites entreprises manufacturières, des détaillants, des gens dans le commerce. Bon. On parle d'un profil moyen. Puis à peu près, je dirais, deux millions de mètres cubes par année, environ deux cents gigajoules par jour, entre deux et trois cents gigajoules par jour. Ce serait la moyenne de ces gens-là.

391 Q. Qui appartiendraient à quelle classe tarifaire, ce seraient des gens classe tarifaire 3 ou 1?

R. Ce serait plutôt des 3.

M. MICHEL LIA :

R. 3 modulaire 5.

392 Q. D'accord.

R. Il y a même des 1 qui ont un million de mètres cubes et plus.

M. PIERRE MANDEVILLE :

R. Oui.

393 Q. Quel type de produit offrez-vous à vos clients? On en a parlé généralement, mais on s'en vient dans le coeur du sujet. Qu'est-ce que vous offrez à vos clients?

M. MICHEL LIA :

R. Du côté de la molécule elle-même, évidemment, on offre à ces clients-là la possibilité de se joindre parce que c'est plus facile de regrouper des clients.

Alors, si un client sur une base seule a rien que deux cents gigajoules (200 GJ), deux cent cinquante gigajoules (250 GJ), c'est très, c'est relativement difficile de lui obtenir un fournisseur qui va accepter de le fournir aux conditions du marché, sinon ils vont exiger une prime. Et au moment où tu t'arrives que tu rencontres le cinq cents gigajoules (500 GJ) minimum, bien, là, tu as les mêmes conditions de marché que n'importe qui.

Ensuite, évidemment, bien, comme c'est un monde assez difficile, bien, on va expliquer aux gens comment ça fonctionne, qu'est-ce qui se passe, quelles sont ses possibilités, quelles sont ses avenues, quelles sont ses alternatives de A à Z au complet. Après ça, il y a les contrats qui sont mis en place. Ces contrats-là, on s'en occupe, on fait la gestion de tous ces contrats-là, la facturation. On émet des rapports à ces gens-là. On les informe régulièrement sur les conditions et les tendances du marché. Ça, c'est l'aspect molécule seulement.

394 Q. Quel type d'options offrez-vous à l'égard de la molécule?

R. Ah! bien, il va y avoir des prix fermes; il va y avoir des outils financiers.

395 Q. Quand vous dites \* prix fermes +, ce sont des prix fixes?

R. Oui, oui, des prix fixes.

396 Q. D'accord.

R. Puis il peut y avoir, la beauté de la chose, c'est qu'ils peuvent fermer juste une partie. Si l'hiver est plus à risque, on va fermer juste l'hiver, on va flotter l'été prochain plutôt que de prendre une position à douze (12). On peut revendre cette position-là et bénéficier quand il y a une hausse temporaire.

397 Q. Quelles sont les durées des périodes des tarifs offerts?

R. Généralement, bien, c'est ça, comme l'hiver, typiquement, c'est cinq mois, ou l'été, c'est sept mois. Mais c'est des périodes de douze (12) mois toujours, ou ça peut être six mois, ça peut être au choix du client.

398 Q. D'accord. Donc, des fournisseurs acceptent, vous arrivez avec sur un plateau d'argent des clients qui veulent acheter deux mille, trois mille et voici...

R. C'est ça. C'est aussi simple que ça.

399 Q. Monsieur Mandeville?

M. PIERRE MANDEVILLE :

R. Dans un horizon d'un an, les produits sont offerts sur une base à très court terme. On parle mensuellement, comme disait Michel, des périodes de cinq mois et de sept mois; à plus long terme, on peut également fixer des prix jusqu'à deux mille six (2006) présentement sur une période annuelle entre

novembre et la fin d'octobre de l'année suivante.

400 Q. Pouvez-vous m'indiquer combien, et là dans un ordre de grandeur, parce que je comprends que vous êtes deux compétiteurs sur le marché?

R. Oui.

401 Q. Alors, je ne vous demande pas de dévoiler vos secrets, vos secrets commerciaux, là, mais dans l'ordre de grandeur, à l'égard de vos clients, là, quelle est la proportion des tarifs fixes par rapport à un tarif variable si on peut donner une indication?

M. MICHEL LIA :

R. Si on calcule juste en proportion volume, là.

402 Q. Voilà!

R. Si je regarde le portrait, je dirais qu'il y aurait probablement trente-cinq pour cent (35 %) de fixé, soixante-cinq pour cent (65 %) flottant pour l'instant, parce que le marché est en baisse. Évidemment, on attend. Et quand on va sentir, comme l'indiquait madame Brochu tantôt, qu'on atteint un prix plancher ou que c'est raisonnable, bien, alors à ce moment-là, on va recommander probablement à nos clients de fermer, et eux vont nous donner leur accord ou leur désaccord, on va le faire, selon leurs instructions.

403 Q. D'accord. Monsieur Mandeville?



M. PIERRE MANDEVILLE :

- R. Chez nous, le profil est pas mal différent. Je dirais qu'il y a environ soixante-quinze pour cent (75 %) des volumes des clients qui sont fermés pour l'année en cours, qui finit en octobre, qui finira en octobre deux mille deux (2002).
- 404 Q. O.K. Ça va. Lorsque SCGM, peut-être ne l'avez-vous pas vu, mais c'est dans la preuve, SCGM a indiqué que ses clients en achat direct représentent environ mille sept cent cinquante (1750) clients. Donc, quelle proportion pouvez-vous nous indiquer, pouvez-vous représenter de ces gens-là, sur les mille sept cent cinquante (1750) clients?
- R. C'est difficile à dire en termes de pourcentage parce que nous, on fonctionne sur la base d'un client. SCGM fonctionne sur la base de numéros de compte.
- 405 Q. Donc, un client, pour vous, pourrait être de multiples établissements?
- R. J'ai un client, pour moi c'est un client, il représente dix-sept (17) clients au Gaz Métro.
- 406 Q. O.K.
- R. Donc, c'est difficile de dégager un pourcentage.
- 407 Q. O.K. Mais en termes de volume de Bcf, par exemple, si sur seize (16) Bcf d'achat direct, est-ce qu'on est capable de donner une indication sur...
- R. Ça peut représenter peut-être vingt, vingt-cinq pour cent (20-25 %).

408 Q. D'accord. Maintenant, Monsieur Lia, je ne sais pas si vous voulez compléter?

M. MICHEL LIA :

R. Ça va, ça va.

409 Q. Comment avez-vous pris connaissance que SCGM s'apprêtait à annoncer ou à faire, à demander un tarif fixe à la Régie?

R. Bien, c'est Lucie Gervais qui m'en a informé.

410 Q. O.K. Je comprends donc que SCGM n'a pas communiqué avec vous?

R. Jamais, non.

411 Q. Monsieur Mandeville?

PIERRE MANDEVILLE :

R. Moi, j'en ai entendu parler par un confrère, qui n'est pas ici aujourd'hui, qui travaille pour un gros... pour un producteur majeur. Et Lucie Gervais m'a donné un coup de fil à cet effet-là.

412 Q. O.K.

R. Il y a environ trois semaines.

413 Q. Quelle a été votre réaction?

R. Bon, écoutez, ma réaction, j'ai... je n'ai pas réagi particulièrement positivement à cette nouvelle-là. Je trouvais que c'était, bon, c'est que Gaz Métro est très présent dans le marché de la molécule, déjà. La compétition que Gaz Métro fait au courtier est assez vive. Alors, je voyais un peu un des bastions, dont

on avait l'exclusivité, qui était envahi. Vous me demandez ma réaction, ça c'était la réaction que j'ai eue à ce moment-là.

414 Q. D'accord. Monsieur Lia?

M. MICHEL LIA :

R. Bien, personnellement, ma réaction c'était bon, bien, il me semble que si le marché était un peu plus informé qu'on existe nous autres, peut-être qu'on n'aurait pas eu besoin, justement, d'en arriver jusqu'à là, aller proposer des prix fermes. Puis, deuxièmement, bien, je suis d'accord avec la position que Lucie a mentionné tantôt, ça va, à mon avis, lancer un mauvais signal de prix dans le marché.

415 Q. O.K.

R. Nécessairement, et ça se voit comme de la compétition entre Gaz Métropolitain et les courtiers et éventuellement les fournisseurs.

416 Q. Quel type d'action avez-vous, le cas échéant, déjà entrepris pour contacter SCGM pour dire que vous existez? Avez-vous entrepris quelques actions auprès d'eux, développer des liens, on ne sait trop ?

R. Mais ça fait quand même dix ans que je suis ici, je connais probablement la majorité des gens de Gaz Métro, qui sont ici, par leur nom. J'ai été sur le comité, l'année passé, de dégroupement, pendant presque un an et demi. Je ne sais plus quoi faire de plus là.

417 Q. O.K. Monsieur Mandeville?

PIERRE MANDEVILLE :

R. Bien, en ce qui me concerne, il y a des clients qui appellent chez SCNG, qui désirent s'informer sur nos services et qui nous ont été référés à partir d'une liste qui leur était fournie par Gaz Métro, par SCGM. Donc, je prends pour acquis qu'ils savent qu'on existe.

418 Q. D'accord. O.K. D'ailleurs, ils sont... vous faites référence peut-être à la liste qui a été déposée en preuve là. O.K. Dites-moi, je pense que vous avez pris connaissance de la preuve, ou la preuve principale que Gaz Métro a déposée, notamment des pages 7 et 8. Écoutez, je ne veux pas tout vous le relire au complet, je vous demanderais simplement, minimalement, de réagir à la page 8 de 21, à la ligne 5, lorsqu'on indique :

*La perception de SCGM est à l'effet que la constitution dans le groupement, dans le but d'offrir prix fixe, est ardue pour le courtier.*

Pourriez-vous expliciter sur ce bout de phrase?

MICHEL LIA :

R. Bien, je ne vois rien d'ardu, il n'y a rien d'ardu là-dedans, c'est relativement même facile à faire, à monter. Tout ce qu'il s'agit de faire c'est d'avoir

cinq, six clients. Dans certains cas, même, c'est même plus facile pour nous à gérer. Il n'y a rien d'ardu là là-dedans, surtout d'obtenir un prix fixe, mon Dieu, du moment que le cinq cents (500) gigajoules est atteint, c'est réglé, il n'y a aucun problème là.

419 Q. D'accord. Monsieur?

PIERRE MANDEVILLE :

R. Pour ma part, oui, également, j'abonde dans le sens de Michel, je trouve, dans le document, on tend peut-être à surestimer les difficultés auxquelles on fait face dans le marché quand on est courtier. On parle de risque de variation de volume, on parle de risque de non-réalisation à un prix donné pour des transactions. C'est des risques dans les opérations quotidiennes, on réussit à éliminer presque complètement. Par exemple, au niveau des volumes, jamais on va fixer la totalité des volumes d'un client à un prix donné, en tout cas, en raison, évidemment, que le marché peut continuer à varier et, également, la consommation du client peut diminuer. Donc, ils sont jamais à cent pour cent (100 %) les volumes d'un client.

Pour ce qui est du risque de non-réalisation, on trouve que ce n'est pas une difficulté majeure, en ce qui me concerne, parce que, de toute façon, lorsqu'on

soumet à un client une proposition, une stratégie ou que lui nous fait une demande, on va exercer, on va chercher à réaliser cette transaction-là jusqu'à une date butoir qui est à très court terme. On se donne généralement une semaine après laquelle on révisé les paramètres, tant au niveau du pourcentage, des volumes, tant qu'au niveau des prix ciblés, *et caetera*, de la période, pour s'adapter à l'évolution constante du marché.

Finalement, on fait appel, on mentionne la gestion des équilibres comme une barrière, quelque chose qui rend la relation contractuelle difficile. Chez SCNG, on propose aux clients et, dans la majorité des cas, on gère cet équilibre-là pour lui. Donc, c'est pas une embête pour le client. Nous, on sait que l'alternative du client c'est d'aller avec Gaz Métropolitain et que cet élément-là peut, dans certains cas, être un problème. Donc, évidemment, c'est dans notre intérêt de s'assurer que le client a les informations requises et a, à tout moment, accès à l'état d'équilibre dans ses livraisons et ses consommations.

420 Q. D'accord. Alors, deux dernières questions.

L'avant-dernière, dites-moi, madame Gervais en a fait mention tout à l'heure. Combien, donc, sur le marché québécois, y a-t-il de courtiers? Juste pour que ça vienne de la bouche des principaux concernés?

M MICHEL LIA :

R. Moi, j'en connais au moins cinq.

421 Q. D'accord.

R. Ça ne veut pas dire qu'ils ont pignon sur rue ici, mais j'en connais au moins cinq qui sont actifs au Québec.

422 Q. O.K. Monsieur. Donc, vous seriez quoi, les deux, entre guillemets, à pignon sur rue au Québec mais d'autres qui auraient les bureaux à l'extérieur du Québec.

R. Exactement.

423 Q. D'accord. Enfin, ça sera ma dernière question. Je vous demanderais de répondre indifféremment là. Selon vous, quel effet sur la concurrence un tel tarif fixe pourrait-il apporter, si jamais la Régie autorisait la demande de Gaz Métro?

R. Bien, c'est que éventuellement, si les clients... Gaz Métro est en mesure d'offrir des prix fixes et puis que, éventuellement, bien là, comme Lucie le mentionnait tantôt, il va y avoir un décalage nécessairement, parce qu'ils vont l'offrir pendant une période de deux mois en plus. Ça peut... l'idée juste de lancer un mauvais signal dans le marché, c'est parti. Alors, les courtiers, c'est bye, bye; les fournisseurs, c'est bye, bye et, éventuellement, bien, ça va... c'est rodé et puis il n'y aura plus de compétition dans le marché. C'est pas simple.

424 Q. O.K. Monsieur Mandeville?

PIERRE MANDEVILLE :

R. Moi, je crois également que ça peut lancer, étant donné la période durant laquelle c'est prix-là sont offerts, ils ne sont pas arrimés nécessairement aux prix qui sont disponibles sur le marché. Dans certains cas, ils peuvent être supérieurs, dans d'autres cas, inférieurs. Ça peut devenir une cible que le client peut nous demander de réaliser ou, au contraire, il peut demander... il peut penser qu'on se fixe des objectifs trop faciles alors que nous on vit de jour à jour avec le marché. Donc, je crois que c'est de nature à diminuer encore l'attrait du marché pour des intervenants autres que Gaz Métro, attrait qui n'est pas nécessairement élevé présentement, si on compare la situation aux autres provinces canadiennes.

425 Q. Donc, si je comprends bien, en terminant, la question du... pour ce qui est de... le signal de marché va s'éteindre peu à peu ou sera de moins en moins clair avec le tarif.

R. C'est ça, ça va devenir mélangeant pour les gens qui ne suivent pas le marché quotidiennement, qui sont probablement la majorité des clients, surtout les petites PME, ils vont attendre un prix de Gaz Métropolitain, là, ils vont appeler ailleurs, ils vont dire : oop! bien là, c'est pas le même prix, il y a quelqu'un qui m'offre un bien meilleur prix. Puis, pourtant, ça n'a rien à voir avec les



conditions du marché, rien du tout là.

426 Q. D'accord.

R. Comme le prix de référence, d'ailleurs, il n'a rien à voir avec les conditions actuelles du marché.

427 Q. O.K. Monsieur Mandeville, ça va?

Alors, je n'ai pas d'autres questions. Merci. Je comprends que notre panel sera disponible à partir de neuf heures (9 h) demain?

LE PRÉSIDENT :

A partir de neuf heures (9 h) demain, oui.

Me ANDRÉ TURMEL :

O.K. Excellent.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. Alors, ça termine notre journée. Maître Longval, est-ce qu'il y a d'autres points à soulever, ou on se revoit demain? Oui. Alors, merci et bonne soirée. Alors, on ajourne et on se revoit demain à neuf heures (9 h).

\*\*\*\*\*

Dossier R-3463-2001  
18 juillet 2001  
Volume 1

PANEL FCEI/ACAGNEQ  
Interrogatoire  
Me André Turmel

SERMENT

Je, soussigné, JEAN LAROSE, sténographe officiel,  
déclare sous mon serment d'office que les pages  
qui précèdent sont et contiennent la transcription  
exacte et fidèle des témoignages et plaidoiries en  
l'instance, le tout pris par moi au moyen de la  
sténotypie, le tout conformément à la loi;

Et j'ai signé :

-----

Jean Larose  
Sténographe officiel