

**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 19 JUILLET 2001

VOLUME 2

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  
19 juillet 2001  
Volume 2

**TABLE DES MATIÈRES**

|  | <b><u>PAGE</u></b> |
|--|--------------------|
| <u>Erratum</u>   |                    |
| Dans le volume 1 du 18 juillet 2001, la compagnie SCNG aurait dû se lire ECNG. |                    |
| PRÉLIMINAIRES .....  | 6                  |
| <b>LUCIE GERVAIS</b>   |                    |
| <b>MICHEL LIA</b>  |                    |
| <b>PIERRE MANDEVILLE</b>   |                    |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT .....                                     | 9                  |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MICHEL DAVIS .....                                    | 14                 |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN .....                                | 17                 |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PHILIPPE GARANT .....                                 | 49                 |
| <b>JACQUES FONTAINE</b>  |                    |
| INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN .....  | 63                 |
| CONTRE-INTERROGÉ PAR Me MICHEL DAVIS .....                                     | 80                 |
| CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIPPE GARANT .....                                  | 81                 |
| <b>ANDRÉ BOULANGER</b>   |                    |
| <b>YVES D'AMOUR</b>  |                    |
| <b>LYNE MERCIER</b>  |                    |
| INTERROGÉS PAR Me NATHALIE LONGVAL .....                                       | 89                 |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN .....                                | 99                 |
| PLAIDOIRIE PAR Me NATHALIE LONGVAL .....                                       | 106                |
| PLAIDOIRIE PAR Me GUY SARAULT .....  | 122                |
| PLAIDOIRIE PAR Me MICHEL DAVIS .....   | 160                |
| PLAIDOIRIE PAR Me ANDRÉ TURMEL .....   | 173                |
| PLAIDOIRIE PAR M. RÉJEAN BENOIT .....  | 191                |
| PLAIDOIRIE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN .....                                       | 191                |
| PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID .....                                    | 208                |
| RÉPLIQUE PAR Me NATHALIE LONGVAL .....   | 221                |
| SERMENT .....  | 234                |

Dossier R-3463-2001  
19 juillet 2001  
Volume 2

**LISTE DES PIÈCES**

|                          |  |    |
|--------------------------|--|----|
| <u>SCGM-1, DOC. 1.48</u> | : Document de quatre pages intitulé * Ontario Natural Gas Rate Info +, en date du 19 juillet 2001.....   | 43 |
| <u>STOP-1, DOC. 1</u>    | : Rapport.....   | 67 |
| <u>STOP-1, DOC.2</u>     | : Curriculum vitae de M. Fontaine.....   | 67 |
| <u>STOP-2, DOC. 1</u>    | : Politique de la BCUC sur le prix de fourniture du gaz naturel.....   | 67 |
| <u>STOP-3, DOC. 1</u>    | : Demande tarifaire 2001-2002 de SASK Energy.....  | 67 |
| <u>STOP-1, DOC. 3</u>    | : Tableau.....   | 72 |
| <u>SCGM-1, DOC. 1.50</u> | : Copie d'un compte-client en mode de paiements égaux.....   | 91 |
| <u>SCGM-1, DOC. 1.49</u> | : Réponse à l'engagement 4, document de une page, intitulé * Étude sur les changements de comportement des clients suite aux communications sur l'efficacité énergétique +, en date du 19 juillet 2001.. | 93 |

Erratum

Dans le volume 1 du 18 juillet 2001, la compagnie SCNG aurait dû se lire ECNG.

(9 h 5)

L'AN DEUX MILLE UN, ce dix-neuvième (19e) jour du mois de juillet :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Audience du dix-neuf (19) juillet 2001, dossier numéro R-3463-2001, cause continuée d'hier le dix-huit (18) juillet deux mille un (2001).

LE PRÉSIDENT :

Bonjour, mesdames et messieurs. Alors, nous avons prévu deux jours pour cette audience, nous en sommes à la deuxième journée. Il nous reste à faire le contre-interrogatoire des témoins de FCEI et ACAGNEQ. Également, il faut entendre la présentation de la preuve du groupe STOP plus le contre-interrogatoire. Je comprends qu'il y aura une contre-preuve également de SCGM, et les plaidoiries. Tout ça aujourd'hui. Alors on commence à neuf heures et cinq (9 h 5). J'espère que tout le monde est conscient de cette contrainte de temps qu'on a fixé ensemble et on

devrait être bon, à moins que vous m'indiquiez le contraire, pour passer à travers ce programme aujourd'hui dans la joie et l'efficacité. On commence. Maître Longval.

Me NATHALIE LONGVAL :

J'aurais une demande à formuler. Si on peut procéder au contre-interrogatoire en dernier considérant que la position, notamment de l'ACIG est assez semblable à celle de FCEI/ACAGNEQ. Je demanderais qu'on procède au contre-interrogatoire en dernier.

LE PRÉSIDENT :

Oui, un instant. Alors, mes collègues sont d'accord avec moi et avec vous.

Me NATHALIE LONGVAL :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

J'ai une autre petite question pour vous. Les cinq engagements, je crois qu'on est rendu à cinq engagements, quand est-ce qu'on va les avoir?

Me NATHALIE LONGVAL :

Ce matin. Probablement avant notre contre-preuve, on sera en mesure de vous donner les engagements.

Dossier R-3463-2001  
19 juillet 2001  
Volume 2

PRÉLIMINAIRES

LE PRÉSIDENT :

D'accord. Alors, merci. Maître Turmel, ça va?

Me ANDRÉ TURMEL :

Ça va.

LE PRÉSIDENT :

Oui. Alors donc, on va commencer avec maître Sarault pour le contre-interrogatoire, oui.

---



L'AN DEUX MILLE UN, ce dix-neuvième (19e) jour du  
mois de juillet, ONT COMPARU :

**LUCIE GERVAIS**

**MICHEL LIA**

**PIERRE MANDEVILLE**

LESQUELS témoignent sous le même serment que celui  
prêté antérieurement.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GUY SARAULT :

- 1 Q. Merci beaucoup, Monsieur le Président, Madame la  
Vice-présidente, Monsieur le Régisseur. Alors,  
j'ai seulement quelques petits points  
d'éclaircissement à couvrir avec les témoins.  
Premier point, hier, on était un petit peu pressés  
par le temps, mais au cours de votre  
interrogatoire en chef, je pense que deux d'entre  
vous, madame Gervais, peut-être monsieur Lia, avez  
fait allusion à des distorsions de marché qui  
découlaient du fait que les offres de tarif de  
fourniture à prix fixe seraient maintenues par Gaz  
Métro pour une période de deux mois, elles  
seraient ouvertes pour acceptation par les  
clients. Pourriez-vous élaborer, là, je ne suis  
pas sûr que j'ai bien compris ce que vous vouliez  
dire par distorsion de marché?

Mme LUCIE GERVAIS :

R. En fait, si Gaz Métropolitain fixe son prix, disons on va prendre l'exemple d'hier à quatre cinquante-sept (4,57 \$) qui était le prix un an sur le marché, et qu'il met ce prix sur le marché pour une période de deux mois, ça voudrait dire, si ça avait été fait aujourd'hui que ça irait jusqu'au dix-sept (17), dix-huit (18) septembre, théoriquement, où le gaz serait disponible à ce prix-là.

Le marché, on a répété, et même Gaz Métro a mentionné la grande volatilité dans le marché, de sorte que les prix demain et ce matin ne sont probablement même plus quatre et cinquante-sept (4,57 \$) et ils seront peut-être autre chose dans un mois, dans une semaine. Présument que les prix montent à quatre soixante-quinze (4,75 \$) ou à cinq dollars (5 \$), Gaz Métro offrirait encore des prix à quatre cinquante-sept (4,57 \$). Et à ce moment-là, ça peut donner un mauvais signal dans le marché parce que les courtiers, et là ce sera aux courtiers de confirmer parce que je ne suis pas courtier ici, les courtiers, à ce moment-là, ma compréhension, c'est qu'ils offriraient des prix au prix du marché d'alors, donc du quatorze (14) juillet, du quatorze (14) août présumons à cinq dollars (5 \$). Et Gaz Métro aurait encore des prix à quatre et cinquante-sept (4,57 \$), parce qu'ils auraient déjà fixé leur volume.

- 2 Q. Monsieur Lia, avez-vous quelque chose? Vous me faites signe, je ne sais pas quoi.

M. MICHEL LIA :

- R. Non, non, je suis tout à fait d'accord avec ce que Lucie vient de mentionner. C'est en plein ça. C'est une question de compétition aussi. On dit qu'on ne veut pas compétitionner avec les courtiers ou les marchés, mais sans le vouloir peut-être mais c'est ce qui va arriver parce que les clients vont se voir offrir un prix, mettons les mêmes chiffres que Lucie a mentionnés, quatre et cinquante-sept (4,57 \$). Alors, dans un mois, quelqu'un qui veut explorer le marché, l'achat direct de gaz, bien, il va s'informer nécessairement. Il va voir, si le marché a monté à cinq dollars vingt-cinq (5,25 \$), bien, là, ça va donner un net avantage du côté de Gaz Métropolitain comparativement au prix du marché actuel, tel qu'il est.
- 3 Q. O.K. Par ailleurs, il y a un autre élément que j'ai couvert dans mon contre-interrogatoire des témoins de Gaz Métropolitain, et je ne pense pas que ça a été abordé lors de votre déposition, c'est le prix de référence. Et je m'explique. Lors du contre-interrogatoire de Gaz Métro, nous avons appris que le prix de référence, contrairement à ce qu'il est aujourd'hui, serait composé exclusivement du tarif variable et les blocs qui seraient consentis à tarif

fixe n'en seraient pas comptés aux fins de la détermination du prix de référence. Est-ce que vous pourriez nous dire d'abord ce que ça représente pour vous le prix de référence en achat-revente, et deuxièmement, quel serait l'impact de l'exclusion des blocs à prix fixe dans le calcul du prix de référence? Peut-être madame Gervais, je ne sais pas.

Mme LUCIE GERVAIS :

- R. En fait, le prix de référence est le prix par définition, Monsieur le Président, qui représente pour Gaz Métropolitain ou la connaissance dans le marché, ça représente le prix de Gaz Métropolitain. Alors, les clients regardent ça comme le prix, ça porte son nom, de référence. C'est difficile de le définir autrement. C'est sûr que s'il y a des prix fixes qui sont aussi présentés dans le marché, ça pourrait amener de la confusion pour le client parce que le client, dans le marché, pourrait dire, bien, Gaz Métropolitain offre des prix à tant qui, comme je viens de le dire dans l'autre réponse à l'autre question, n'est pas nécessairement en temps réel mais ça peut représenter des achats qui ont été faits auparavant.

Et à ce moment-là, si ces prix-là ne sont pas inclus dans le prix de référence parce qu'ils sont dissociés et appliqués spécifiquement à certains clients, bien,

ça donne un message où Gaz Métro a différents prix. Et ça peut devenir compliqué aussi dans l'effort de simplicité que Gaz Métro amène, ça peut amener une complication aussi dans le marché parce que le client va dire : le prix de Gaz Métro est le prix de référence, ou parfois il est autre chose, ou il y a également un autre prix dans le marché.

Il y a un élément également, si je pouvais me permettre d'ajouter. Sur les prix fixes, en fait, avec la distorsion, c'est ce qui permettrait à Gaz Métro de le faire, c'est qu'il y a le marché assuré. C'est très bien que si le bloc à prix fixe n'est pas utilisé dans les deux mois ou n'a pas été pris, à ce moment-là, ça retourne au gaz de réseau ou dans le prix variable. Donc, il n'y a pas de risque, je présume, mais ça pourrait être confirmé par les courtiers, qu'un fournisseur qui, un fournisseur qui fait une offre à un client n'a pas nécessairement fixé ou s'il fixe son prix de gaz puis que le client ne le prend pas, bien, lui, il assume le risque lui-même à ce moment-là, ou il doit le remettre dans le marché en fait.

M. MICHEL LIA :

R. En fait, une petite précision si vous permettez. Si le client s'engage à un prix fixe pour un volume donné et s'il n'utilise pas tout le gaz qu'il a

contracté, alors on devra le revendre dans le marché et le client soit subira la perte de la revente ou les bénéfices de l'autre côté.

- 4 Q. Comme courtier évidemment, là?  
R. Comme courtier. Encore une fois, le courtier ne prend jamais titre du gaz.
- 5 Q. C'est ça.  
R. Le courtier n'achète pas et ne revend pas de gaz, il est un intermédiaire pour aider les clients.
- 6 Q. Ce qui n'est pas nécessairement le cas d'un fournisseur ou un producteur?  
R. Précisément.
- 7 Q. O.K. Je pense, ça conclut mes questions. Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Sarault. Maître Davis?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MICHEL DAVIS :

- 8 Q. Bonjour. Très courtes questions, surtout de précision. Je pense que c'est monsieur Mandeville hier, vous avez précisé le nombre de clients résidentiels que vous aviez, c'était un seul?

M. PIERRE MANDEVILLE :

- R. Oui.
- 9 Q. Monsieur Lia, est-ce que...

M. MICHEL LIA :

R. Aucun.

- 10 Q. Aucun. Autre précision. Je n'ai pas eu le temps de relire les notes sténographiques qu'on nous a présentées ce matin. J'ai entendu au niveau de la consommation moyenne de vos clients, puis là, je veux vérifier si j'ai bien compris, vous parliez de deux millions de mètres cubes, mais il me semble que j'ai entendu un million par la suite. Vos clients, on parle d'une consommation annuelle en mètres cubes qui équivaut à combien?

M. PIERRE MANDEVILLE :

R. Je dirais de l'ordre de deux millions.

- 11 Q. Donc j'ai bien compris le deux millions.

R. Deux à trois millions, oui.

- 12 Q. Ça, c'est une moyenne?

R. Ce serait une consommation moyenne.

- 13 Q. Puis ça peut varier entre quoi et quoi?

R. Ça varie de... ça varierait de soixante-quinze gigajoules (75 GJ) par jour à trois mille gigajoules (3000 GJ) par jour. C'est les extrêmes.

- 14 Q. Et pour vous, Monsieur Lia?

M. MICHEL LIA :

R. En fait, la plage est plus grande chez moi parce qu'il y a des regroupements comme des clients, par exemple, des entreprises commerciales qui ont

plusieurs établissements, et parmi ces établissements-là, si on considère un numéro de compte comme étant un client, j'en ai qui vont être à peine dix gigajoules par jour, et ça va aller jusqu'à quelques milliers de gigajoules par jour, du plus petit au plus grand.

15 Q. Je n'ai pas d'autres questions. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Maître Neuman?

16 Q. Pendant que maître Neuman s'approche, peut-être une question de précision pour éclaircir ma lanterne, Madame Gervais. Vous avez mentionné que peut-être qu'il y aurait de la confusion au niveau du prix de référence. Est-ce qu'on peut en inférer de vos commentaires que le prix de référence qui ne serait calculé que sur le tarif variable, c'est le prix de référence et qu'il y aurait dans le marché un autre prix fixe qui est dérivé des blocs, ça pourrait donner l'impression au consommateur qu'il y a deux prix de référence, est-ce qu'on peut comprendre ça de cette manière-là, votre réponse?

Mme LUCIE GERVAIS :

R. Effectivement, c'est ce que je voulais dire.

17 Q. Merci.



CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

- 18 Q. Bonjour, Monsieur et Madame les régisseurs.  
Bonjour, messieurs, dames. J'avais une question à madame Gervais. De ce que je comprends donc, les courtiers qui vous accompagnent ne sont pas actifs, sauf un client dans le secteur résidentiel et sont essentiellement actifs dans le marché des clients qui sont membres ou que représentent l'ACAGNEQ et la FCEI. C'est exact?

Mme LUCIE GERVAIS :

- R. Effectivement, oui.
- 19 Q. Est-ce que ce serait une hypothèse qui vous serait, que vous jugeriez acceptable ou les associations que vous représentez jugeraient acceptable que le service de gaz de réseau à prix fixe soit offert par Gaz Métropolitain uniquement au secteur résidentiel dans lequel les courtiers ne sont pas actifs et de ne pas l'offrir à d'autres secteurs, à la fois les clients qui sont représentés par vos associations et les clients de plus grand débit qui sont représentés également par l'ACIG? Est-ce que ce serait une solution qui vous apparaîtrait acceptable?
- R. Je crois que ça pourrait premièrement être perçu comme de la discrimination à savoir qu'il y a un service de clients pour qui, si toutefois Gaz Métro offrait le service suite à l'approbation de la Régie, ça pourrait être perçu par les clients de dire

pourquoi ils ont le droit au résidentiel, par exemple, et ils n'ont pas le droit, ou les clients petits commerciaux n'auraient pas le droit. Ça pourrait être une perception également. J'ai bien mentionné hier dans le témoignage qu'il pourrait arriver qu'un client trouve intéressant un prix fixe effectivement, mais que l'impact était probablement plus grand sur le marché que l'intérêt d'un client à avoir un prix fixe, d'ailleurs que le marché fonctionne.

Là-dessus, si je peux me permettre d'ajouter. On va peut-être me dire que je porte différents chapeaux ce matin. Mais j'ai mentionné, bon, je suis présidente d'une compagnie Energies ConForm, et depuis le début de cette nouvelle compagnie, j'ai déjà reçu des appels de courtiers ontariens qui, en Ontario, sont spécialisés principalement pour le résidentiel, et qui m'ont demandé comment ça fonctionnait au Québec finalement et m'ont demandé justement où c'en était dans le dégroupement des services ou des tarifs.

Donc, ils ont signifié un intérêt. Je n'ai pas dit ou je ne dis pas qu'ils viendraient nécessairement pour le marché résidentiel, mais ces clients, ces courtiers qui sont actifs dans le marché résidentiel et petit et moyen débits, je dirais, en Ontario ont quand même signifié cet intérêt-là. Alors, si le

marché ouvre, et on n'est pas ici pour débattre du dégroupement, j'en suis consciente, là, mais lorsque le marché sera ouvert, c'est sûr que ça pourrait ouvrir les portes à d'autres courtiers qui voudraient offrir les mêmes services éventuellement aux clients résidentiels.

20 Q. O.K. Comment vous concevez qu'on devrait gérer le fait qu'actuellement, même si des possibilités existent pour le futur mais qu'actuellement, le marché résidentiel n'est pas couvert, qu'il n'y a pas de concurrence réelle dans le marché résidentiel et qu'il n'y a pas d'usage du service que peuvent offrir les courtiers?

R. En fait, je crois que si, et on a mentionné hier que la FCEI était en accord avec la proposition de Gaz Métropolitain, de SCGM, pour ce qui est de l'utilisation des dérivatifs, des produits dérivés. Et je crois que, et la FCEI croit également que l'utilisation des produits dérivés, par exemple l'ensemble de ces prix fixes-là qui sont présentement, qui pourraient être fixés par Gaz Métro et soient mis, offerts sur le marché, si ces prix-là à la place étaient intégrés à l'intérieur, donc non offerts au marché mais plutôt intégrés dans l'ensemble du portefeuille de SCGM, ça devrait normalement, surtout que maintenant les prix sont redevenus à une situation un petit peu plus, entre guillemets, normale si on compare au prix de jusqu'à

douze dollars (12 \$) dans le marché l'hiver dernier, à ce moment-là, ça permettrait à SCGM d'avoir un portefeuille beaucoup plus attrayant pour le client résidentiel également, alors que si on extrait ces prix fixes pour les offrir sur le marché, ce ne sera qu'une portion des clients résidentiels qui vont en bénéficier et les autres clients vont avoir une majorité d'autres options dans le portefeuille finalement qui est variable.

21 Q. Est-ce que ce serait une alternative qui vous apparaîtrait acceptable que l'offre standard, l'offre de gaz de réseau offerte par Gaz Métropolitain à l'ensemble de ses clients, si cette offre était à prix fixe, par exemple basée sur une prévision et que ce prix fixe serait offert sur une base annuelle quitte à être révisé avec un ajustement de la différence entre la prévision et la réalité l'année suivante?

R. En fait, ça a déjà été le cas dans les... au tout début de la déréglementation où le prix de référence de Gaz Métro était un prix fixe. Et c'était, de ce que je me rappelle, à la demande de Gaz Métropolitain de modifier pour justement s'ajuster au marché d'avoir un prix variable et de refléter leur achat également. Alors, je ne sais pas si... C'était, je veux dire, ce qu'il y avait à l'époque.

22 Q. Est-ce que ce serait à votre opinion une bonne chose de revenir à cela?

R. Mon opinion, en fait, il y a deux côtés, il y a toujours deux côtés à la médaille, c'est sûr que ça pourrait sécuriser les clients, et libre à Gaz Métro de le proposer. Gaz Métro devra par la suite regarder sa position dans le marché ou... À l'époque, les courtiers, et j'étais un courtier à l'époque, en fait, ça s'est passé au niveau de ma transition de Gaz Métro à un courtier, à un fournisseur; ce qui se produisait au niveau des prix, c'est, une fois que le prix fixe était connu, à ce moment-là, dès que le marché se dissociait de ce prix fixe-là, il y avait un exil soit positif ou négatif. Ce que je veux dire, c'est que si le prix de Gaz Métro était plus alléchant, tous les clients voulaient revenir au gaz de réseau. Et si les prix étaient moins alléchants ou les prix du marché étaient plus alléchants, tout le monde quittait le gaz de réseau finalement, et ça causait une autre problématique au niveau des contrats avec les fournisseurs de Gaz Métro. C'est mon rappel des faits.

23 Q. J'aurais quelques questions à monsieur Mandeville ou monsieur Lia, l'un des deux selon, ou les deux selon que vous avez tous les deux des réponses à ces questions. Il a été mentionné hier que, actuellement, SCGM avec son gaz de réseau à prix variable faisait déjà une forte concurrence à vos activités de courtier dans le marché des clients du CII. Est-ce que vous pourriez élaborer là-dessus? L'un d'entre

vous l'a mentionné, je ne suis pas sûr duquel, je n'ai pas eu l'occasion de retrouver la référence.

M. PIERRE MANDEVILLE :

R. Au niveau des prix qui sont offerts sur le marché, le prix de référence a tendance à être inférieur au prix du marché durant l'hiver et inversement durant l'été étant donné les indices que Gaz Métro utilise pour calculer son prix. Donc, les clients sur le marché ont tendance à s'accrocher et à exiger un prix équivalent au prix de Gaz Métro sur le marché. C'est des choses qu'on entend continuellement. Parmi mes clients en tout cas, il y a des attentes très clairement formulées à cet effet-là.

M. MICHEL LIA :

R. Je peux rajouter?

24 Q. Oui.

R. En fin de compte, on ne peut pas dire que, je n'irais pas affirmer que Gaz Métropolitain compétitionne avec les courtiers avec le prix de gaz de référence, ce n'est pas ça du tout. C'est que, étant donné le mécanisme qui est en place pour établir le prix de référence, comme disait Pierre, bon, l'hiver, il est traditionnellement largement sous le marché et l'été, c'est l'inverse qui se passe. Alors, les clients, eux autres, nécessairement, bien, avant d'adhérer à l'achat direct de gaz naturel, ils vont toujours

essayer de comparer les prévisions puis qu'est-ce qui se passe, quel est le prix actuel de Gaz Métropolitain. Et si on demande à Gaz Métropolitain quel est le prix du marché aujourd'hui, bien, assez souvent on va entendre le prix de référence qui est affiché, qui n'est pas nécessairement exactement le même prix.

25 Q. Et une dernière question. Je crois avoir la réponse mais je vous demanderais de m'éclairer là-dessus pour me confirmer. Est-ce que vous êtes, est-ce que les courtiers en service de fourniture de gaz naturel, êtes-vous réglementés par un organisme quelconque actuellement au Québec, est-ce qu'il y a un organisme qui réglemente vos activités?

R. Il y a en Ontario un code d'éthique qui fait partie justement de la réglementation. Alors c'est ça.

26 Q. Et au Québec?

R. Et au Québec, à ma connaissance, il n'y a pas de réglementation spécifique à cet effet-là.

27 Q. O.K.

M. PIERRE MANDEVILLE :

R. Pas à ce que je sache.

28 Q. En Ontario, le code d'éthique, il est administré par quel organisme?

R. Ontario Energy Board.

29 Q. Je vous remercie bien.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Maître David?

(9 h 20)

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

- 30 Q. J'ai une brève question, juste pour m'assurer de la transcription qui a été faite de votre témoignage hier, Monsieur Mandeville. À une question que maître Turmel vous a posée, je vais donc citer sa question. Donc, vous dites que vous ouvrez vos portes à, à peu près, tous les types de clients.

*Pourriez-vous décrire, de manière assez précise, quel type de client, soit par classe tarifaire ou par dénomination résidentielle ou autre?*

Vous répondez :

*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 des honoraires, et caetera.*



Moi, j'avais compris que vous aviez dit que ce n'était pas pertinent.

PIERRE MANDEVILLE :

R. C'est ce que j'ai dit.

31 Q. C'est ce que vous avez dit?

R. Oui.

32 Q. O.K. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Maître Longval?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NATHALIE LONGVAL :

33 Q. Madame Gervais, pourriez-vous nous décrire, brièvement, vos activités professionnelles au cours des dernières années?

Mme LUCIE GERVAIS :

R. Bien sûr. Alors, je suis... je peux reculer jusqu'en quatre-vingt-deux (82), enfin, au moment où j'ai commencé dans l'industrie du gaz naturel. J'ai travaillé pour des producteurs, notamment SOQUIP, et j'ai travaillé quatre ans en Alberta, de quatre-vingt-huit (88) à... pardon, de quatre-vingt-quatre (84) à quatre-vingt-huit (88).

En quatre-vingt-huit (88), j'ai commencé aux approvisionnements gaziers chez Gaz Métropolitain et

j'ai travaillé jusqu'en quatre-vingt-douze (92). J'étais responsable du lien, finalement, entre les courtiers et les fournisseurs et les clients au niveau... mon titre était conseillère aux contrats d'approvisionnements gaziers.

Et, en quatre-vingt-douze (92), j'ai joint un producteur, ou un fournisseur plutôt, non un producteur mais un fournisseur qui est à la fois un fournisseur de gaz de réseau et actif dans le marché industriel ou petits industriels là, dans le marché direct au Québec. Et tout récemment, en mai deux mille un (2001), j'ai quitté le fournisseur, qui était TransCanada, pour ma propre boîte de consultation et de formation. Et dans ce cadre-là, la FCEI et l'ACAGNEQ m'ont approchée pour les représenter dans les groupes de travail.

34 Q. Quelles étaient vos responsabilités quand vous travailliez chez TransCanada Gas Services?

R. Au tout début, mon titre était représentante, services à la... représentante marketing. Et les cinq dernières années, j'avais le titre de directrice marketing.

35 Q. Conservez-vous des liens avec TCGS?

R. Je n'ai pas de lien à titre d'employée de TCGS mais, effectivement, TCGS a retenu mes services, de Énergies Con Form, pour les aider dans la situation actuelle, étant donné qu'ils n'ont plus de courtiers

ou de *marketers*, de directeur marketing à leur bureau. Cependant, je dois clarifier que je ne fais pas de marketing pour TransCanada. Ce que je fais présentement, c'est de régler des dossiers, répondre à certaines questions de clients, de rediriger puisque TransCanada a annoncé son intention de se départir de ses activités marketing. Alors, essentiellement, c'est un peu comme vider la maison poliment là.

36 Q. O.K.

R. Ou aider la transition jusqu'au moment où ce sera vendu, si c'est acheté.

37 Q. Donc, si je comprends, TCGS, présentement, est un peu à arrêter sa *business* au Québec, ses affaires au Québec. Comment comparez-vous ça à ce qui se faisait il y a quelques années chez TCGS au Québec?

R. Les activités ou le marché a évolué, effectivement. Les activités de TransCanada ont... TransCanada a décidé de se départir de ses activités, non seulement au Québec mais partout au Canada, de toutes ses activités marketing. Et c'est sur la base, je dirais, peut-être en comparant, la meilleure façon c'est peut-être de le comparer à SCGM, TCGS est une entité réglementée, en fait, TCPL, qui est la compagnie-mère de TCGS, est une entité réglementée et qui est habituée, bon, de travailler avec des... toute la complexité ou, je dirais, tout l'apparat qui va avec l'activité réglementée et ne pouvait pas ou était

peut-être moins enclin à prendre des risques dans le marché au niveau du gaz naturel. La comparaison serait essentiellement pourquoi SCGM a choisi de se départir de son activité non réglementée dans le temps là, notamment *Novergas*, à l'époque.

Alors, c'est dans une situation, je ne dirais pas nécessairement parallèle ou exactement la même mais, probablement, dans le même ordre d'esprit, de dire : c'est peut-être pas vraiment notre rôle à ce moment-ci. Ça ne veut pas dire que les clients n'auront pas de fournisseurs. TCGS est en train de vendre son activité, je ne connais pas les acheteurs potentiels, je sais qu'il y a des discussions mais je ne fais pas partie de ces discussions-là.

Et, à ce moment-ci, ce qu'on essaie de faire, mon rôle chez TransCanada est de rassurer la clientèle qui est déjà existante, pour laquelle ils ont des contrats et de rediriger les clients pour lesquels la compagnie a choisi de ne pas renouveler les contrats pour optimiser son portefeuille de vente, finalement. Je veux dire, de vendre ses propres intérêts.

38 Q. Mais concédez-vous qu'il y a un certain déclin des achats/ventes depuis mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995) au Québec?

R. En fait, la situation est nettement différente de la situation en quatre-vingt-quinze (95). Les prix

étaient... ce n'est pas uniquement l'activité ou le volume mais bien les prix et le rôle de chacun des fournisseurs qui s'est modifié avec le temps. Les marges étant très, très réduites, les fournisseurs fonctionnent avec des marges très étroites, on parle de fractions de cents, quand on est chanceux, on parle de cents complets.

Et c'est sûr que chacun des fournisseurs doit regarder comment sa structure administrative est faite et le risque également parce que, maintenant, il y a beaucoup plus de, justement, d'outils financiers utilisés et les producteurs ou les fournisseurs vont choisir, mieux sélectionner, peut-être, leur niche ou là ils veulent être présents. Le choix des clients se tourne naturellement, à ce moment-là, pour les plus petits clients.

Je ne nie pas là, je peux anticiper votre question, je ne nie pas votre témoignage non plus à l'effet, la partie de votre témoignage qui dit que les fournisseurs sont intéressés aux gros clients. Les fournisseurs, effectivement, les gros fournisseurs sont intéressés aux gros clients pour une question d'optimisation de revenus, finalement. Mais ça ne veut pas dire que le petit marché les désintéresse non plus. Là où ils ne sont pas intéressés, c'est de faire la gestion administrative. Et je pense que ça

cadre très bien avec le rôle, entre autres, des courtiers au marché.

Une chose que je pourrais mentionner, dans le cas de TransCanada, TCGS, nous avons - je parle au passé parce que je ne me considère plus là employée - mais nous avons, et je crois que TransCanada a toujours, une relation contractuelle avec un courtier qui n'est pas sur votre liste comme courtier mais qui était un agent, je dirais, à l'époque, sous-traitant de TransCanada pour faire la gestion des plus petits dossiers. Alors, ça pourrait, cette entité-là, qui n'est pas sur votre liste, pourrait très bien être un courtier additionnel dans le marché, finalement. Et c'est peut-être ce qui va se passer, je peux pas anticiper le futur. C'est peut-être ce qui va se passer étant donné que la relation ou la position de TransCanada maintenant est de se retirer. Alors, selon le nouveau propriétaire des actifs des marchés de TransCanada, on verra comment ça va se dérouler.

39 Q. Dans un autre ordre d'idée, tout à l'heure on parlait de distorsion que pourrait créer l'affichage d'un prix fixe pendant un certain temps versus le marché. Concédez-vous que ça peut aller dans les deux sens? C'est-à-dire qu'il peut très bien arriver également que le prix fixe affiché soit au-dessus du marché?

R. Bien sûr, c'est quand même une distorsion.

40 Q. Monsieur Lia, pouvez-vous m'indiquer le nombre

d'employés à temps plein, incluant vous, qui travaille pour votre entreprise?

M. MICHEL LIA :

R. Ah! on est deux.

41 Q. Vous êtes deux.

R. Oui. Il faut comprendre que, officiellement, je suis en affaires à mon compte depuis seulement novembre deux mille (2000).

42 Q. O.K.

R. Alors, on est deux pour l'instant. On prévoit embaucher à l'automne.

43 Q. Vous, Monsieur Mandeville, pour ce qui est de l'entreprise au Québec, combien d'employés êtes-vous?

PIERRE MANDEVILLE :

R. Trois employés.

44 Q. Incluant vous?

R. Incluant moi-même.

45 Q. Vous aviez mentionné, parce qu'il y a plusieurs chiffres qui ont été avancés pour le seuil des clients, de consommation des clients que vous êtes prêts à accepter pour pouvoir obtenir un prix fixe. A un moment donné, on parlait de cinq cents (500), à un moment donné cent (100) gigajoules. Quel est votre seuil respectif pour accepter des clients, pour obtenir des prix fixes?

M. MICHEL LIA :

R. En fait, il n'y a pas vraiment de seuil. C'est sûr qu'un client de dix (10) gigajoules par jour, bon, bien là, ce qui se passe c'est qu'on va amalgamer des clients et la somme totale des volumes devant être rachetée par ces clients-là, bon, bien, là c'est réglé. Si j'ai un groupe de dix (10) clients, par exemple, qui ont chacun deux cents (200) gigajoules par jour, on est rendu à deux mille (2000) gigajoules par jour. Alors, à ce moment-là, évidemment, bon, bien, là on émet nos recommandations. Ces gens-là nous disent \* feu vert, feu rouge + sur les recommandations qu'on a faites quant à la structure de prix, la stratégie d'achat.

Puis à ce moment-là, bien, par bloc de cinq cents (500), on va faire des transactions avec le fournisseur. Mais quand on a obtenu un volume de mille-deux mille (1000-2000) gigajoules, par exemple, ce n'est pas nécessairement absolu qu'il faut absolument faire cinq cents (500) gigajoules pour faire une transaction. On peut quand même faire une transaction avec deux cent cinquante (250), trois cents (300), en autant que ça fait partie d'un groupe qui a une couple de mille gigajoules par jour.

46 Q. Parmi vos clients, combien avez-vous de ces regroupements de petites consommations, j'entends vos dix (10) gigajoules ou, en tout cas, dans ces eaux



là. Combien en avez-vous parmi vos clients?

R. J'ai, si on considère les hôpitaux, par exemple, qui sont cinq corporations, alors, dans ça il y a plus de trois cents (300) établissements. Il y en a là-dedans qui ont dix (10) gigajoules, il y en a qui ont cent cinquante (150) gigajoules. Il y a beaucoup de gens là-dedans. J'ai des clients, aussi, qui sont des commerciaux, comme je l'ai mentionné tantôt, qui ont une vingtaine d'établissements, pas nécessairement juste au Québec, j'en ai qui ont des établissements en Ontario, au Manitoba, un peu partout. Alors, évidemment, aux yeux du fournisseur, c'est un client avec une nomination quotidienne et c'est à nous, après ça, de départager qui va à qui dans ce groupe-là.

47 Q. Avez-vous idée de combien de résidences peut représenter cinq cents (500) gigajoules?

R. Ah! c'est vraiment très peu. Bien, beaucoup de résidences.

48 Q. O.K.\*

R. Pardon, je comprenais votre question là, c'est énormément de résidences.

49 Q. Si je vous disais quelque chose comme - attendez, on l'a calculé, si je peux retrouver mon chiffre.

R. Probablement des milliers.

50 Q. Mille six cents (1600).

R. C'est ça. Personnellement, pour ma *business* à moi, mon entreprise, ça m'intéresse pas ce marché-là parce

qu'il y aurait trop, justement, d'administration, vraiment à la fin de la journée pour ça.

Cependant, il y a des courtiers en Ontario qui le font. Il y en a plusieurs à part de ça. Ville de Lorraine.

- 51 Q. Pour votre part, Monsieur Mandeville, avez-vous plusieurs regroupements de petites consommations, pas nécessairement résidentielles, ça peut être aussi dans le petit commercial?

M. PIERRE MANDEVILLE :

R. Non.

- 52 Q. Vous n'en avez pas du tout?

R. Non.

M. MICHEL LIA :

Pardon, est-ce que je peux rajouter?

- 53 Q. Oui.

R. Je me souviens, à l'époque, il y avait la ville de Lorraine puis c'était fait par la municipalité elle-même qui transigeait au nom de ses citoyens, qui faisait un *pool* pour tout le monde et ceux qui voulaient adhérer étaient dedans. C'était à l'époque de Novergas ça.

- 54 Q. Ça n'existe plus maintenant?

R. Aujourd'hui, non, ils ne sont pas dans le gaz de réseau. Novergas non plus, d'ailleurs.

- 55 Q. Avez-vous, Monsieur Mandeville et Monsieur Lia, constaté vous aussi un déclin des achats/ventes

depuis mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995)?

R. En ce qui me concerne, écoutez, j'étais pas vraiment actif dans le marché de détail avant deux mille (2000). Donc, je ne peux pas apporter une réponse vraiment éclairée là-dessus.

56 Q. Mais vous aviez une connaissance, quand même, de ce marché-là?

R. Oui, j'avais une connaissance de ce marché-là mais à noter ce que je vois... ce que je vois présentement, si vous voulez affirmer une tendance, c'est ce que je vois aujourd'hui, c'est qu'il y a des gens qui m'appellent quotidiennement pour vouloir aller en achat direct. Je crois, par contre, que c'est sûrement relié à la chute des prix, à un intérêt marqué des clients pour fixer des prix.

57 Q. Mais ceux qui vous appellent, entendons-nous, c'est, j'imagine, les grands clients, grande consommation d'un million (1 M) de mètres cubes par année?

R. Oui, c'est pas des clients qui ont cinq gigajoules par jour ou dix (10) gigajoules ou un gigajoule par jour, effectivement.

58 Q. Quel genre de publicité faites-vous sur le marché québécois pour obtenir une plus grande part de marché? Je m'adresse aux deux courtiers.

R. Le genre de publicité qu'on fait, bien, c'est pas vraiment... en fait, c'est de la représentation quand il y a des rencontres, comme à chaque année il y a le Gas Fair à Toronto. Évidemment, là, on peut avoir

essayé du bouche à oreille, la plupart du temps. Évidemment, bien, on espère toujours que la liste des courtiers puis des fournisseurs va être distribuée. A cet effet-là, quand vous mentionniez tantôt : est-ce qu'on est conscient, est-ce qu'on est d'accord si, effectivement, l'activité d'achat direct a baissée depuis quatre-vingt-quinze (95)? Moi, j'en suis parfaitement bien conscient. Je ne mettrais pas toute la responsabilité de ça, c'est sûr que le changement de... les changements de prix qu'il y a eu dans le marché, les conditions qui ont fait ça et aussi...

J'aimerais ça ajouter, je ne sais pas si ça a rapport à ça mais quand on parlait du sondage que Gaz Métropolitain a fait récemment, suite à la question où on demandait aux gens : \* Seriez-vous en accord avec un prix fixe? +. Si la question suivante avait été : \* Saviez-vous qu'il y a des courtiers qui peuvent, dans le marché, actuellement, répondre à toutes ces exigences-là? +, peut-être que ça aurait aidé juste à promouvoir, comme le fait par exemple Union Gas ou Consumers Gas qui affichent partout.

- 59 Q. Etes-vous allé rencontrer des gens chez Gaz Métropolitain pour leur faire la liste ou, en tout cas, leur faire la démonstration des différents produits que vous offrez, dont les prix fixes?
- R. Pas nécessairement une réunion chez Gaz Métropolitain mais je connais très bien tous les VGE, les ventes

grande... les représentants ventes grandes entreprises, je connais probablement pas mal tous les gens aux approvisionnements gaziers. J'ai fait partie du comité des groupements pendant au moins un an et demi l'année dernière, avec des gens qui sont là, concernés directement.

60 Q. Mais n'est-il pas vrai que quand vous étiez sur ce comité de dégroupement, vous ne vous représentiez pas comme un courtier mais plutôt comme un représentant d'une association de consommateurs?

R. Oui, tout à fait vrai mais, aussi, c'était clair que je représentais les intérêts de mes clients, c'est ça. Puis ils savaient très bien que j'étais courtier puis ils savaient très bien quelles activités je faisais.

61 Q. Je vous concède qu'on vous a posé la question ou, en tout cas, on a essayé d'éclaircir cette situation à plusieurs reprises puis que ça a toujours été votre réponse de dire que vous n'étiez pas courtier.

R. En fait, dans le jargon, un courtier, bien souvent, ça va être interprété et ce l'est encore bien souvent qu'un courtier, comme un courtier d'assurances, va avoir des honoraires qui lui sont payés par les fournisseurs, ce qui n'est pas le cas, mon cas, ni le cas là...

62 Q. Oui, sans jouer sur les mots, disons que lorsque vous étiez à cette table, ce n'était pas clair votre statut, en tout cas, on ne comprenait pas la même

chose...

Me ANDRÉ TURMEL :

Excusez-moi, là-dessus, peut-être, je ne sais pas si je vais m'objecter mais on fait référence à un groupe de travail; sauf erreur, les groupes de travail ou les discussions lors de ces groupes de travail-là sont confidentielles. Nous n'y étions pas, ni le procureur et on ne fait pas référence, nécessairement, à ce que monsieur Lia a pu mentionner. On tente d'insinuer des choses alors que ça n'a pas été abordé. Je dirais peut-être de... on peut demander, assurément, ce qu'il a fait, a-t-il été présent? Mais d'entrer dans la discussion qui aurait pu avoir lieu à ce moment-là, ça m'apparaît un petit peu hors contexte.

Me NATHALIE LONGVAL :

J'ai posé des questions sur cet aspect-là parce que ça a été apporté par le témoin lui-même, qui nous dit qu'on devrait connaître son statut de courtier et les services qu'il offre parce que, justement, il faisait partie de ce groupe de travail pendant un an de temps. Alors, je voulais éclaircir que ce n'était pas nécessairement parce qu'il était sur ce groupe de travail qu'on était au courant de son statut, semble-t-il, ni des services qu'il offrait.

(9 h 45)

- R. Il me semble que mon nom est sur la liste des courtiers aussi, puis à l'époque, quand j'étais dans le groupe de, le comité de dégroupement, je représentais, j'étais à l'emploi de Energy Advantage, qui est une firme justement de courtage et de consultation. Je voulais juste mentionner ça. Et aujourd'hui, mon nom était sur la liste au nom de Energy Advantage et aujourd'hui, elle est au nom de ma propre compagnie.
- 63 Q. Quel est le prix fixe que vous offrez actuellement pour un client, pour un an?
- R. Pour un an, c'est le prix du marché. J'ignore, hier, c'était quatre cinq un sept (4,57) à ce qu'on a dit tantôt, alors si un client voulait avoir un prix fixe hier, c'était quatre cinquante-sept (4,57). Aujourd'hui, j'ignore les conditions du marché. Alors le prix qui est offert par les courtiers, ce n'est pas le courtier qui lui offre un prix, c'est le prix du marché, il indique au client quel est le prix du marché aujourd'hui, alors \* Si tu voulais fixer pour un an à partir du premier (1er) août, voici les conditions du marché, ce qu'elles offrent, est-ce que ça t'intéresse ou non? +
- 64 Q. Il n'y a pas de prime sur ce prix-là?
- R. S'il y a une prime sur ce prix-là? À part mes honoraires, qui sont complètement séparés, non, il

n'y a pas de prime. C'est le prix du marché à Empress, ce qui inclut les frais de transport de NOVA, tel que le marché le dicte.

65 Q. Est-ce que c'est le même mode de fonctionnement, à votre connaissance, en Ontario?

R. Oui.

66 Q. Comment expliquez-vous que le prix présentement offert en Ontario, d'après la réponse qui a été donnée à 1..., document, SCGM-1, document 1.36, qui n'est pas contesté, là, à l'effet que...

Me ANDRÉ TURMEL :

Peut-être, excusez-moi, Maître Longval?

Me NATHALIE LONGVAL :

Oui?

Me ANDRÉ TURMEL :

Peut-être en remettre une copie, parce que monsieur n'est pas nécessairement au courant de nos discussions. Oui, c'est au dossier, mais il n'a pas tout le dossier, c'est un témoin de faits. Ou lui lire, simplement, le cas échéant.

Me NATHALIE LONGVAL :

Je m'apprêtais à le faire.

67 Q. Donc le prix offert en date du quatre (4) juillet, je



vous reporte à la page 2 de 2, à 6C, la réponse, le prix offert en date du quatre (4) juillet pour les durées de un an, trois ans, quatre ans et cinq ans varie de vingt-six virgule un (26,14/m<sup>3</sup>) à trente-deux virgule neuf cents par mètre cube (32,94/m<sup>3</sup>), soit six point quatre-vingt-douze (6,92 \$/Gj) à huit point soixante-douze dollars par gigajoule (8,72 \$/Gj). Il me semble y avoir une certaine distorsion au niveau des prix?

Mme LUCIE GERVAIS :

R. Si vous me permettez, là où je peux offrir peut-être de l'aide sur cette réponse, vous m'avez questionnée tout à l'heure sur mes activités à TransCanada alors je peux me permettre de ramener peut-être certaines connaissances que j'avais à ce moment-là. Ma connaissance et mon interprétation de ces prix-là sont que principalement pour les résidentiels et commerciaux, les courtiers, et ça ne vient pas nécessairement contredire l'activité de Michel Lia dans son type d'approche face aux clients, c'est que certains fournisseurs vont fixer des prix, donc \* hedger +, pour utiliser le terme, vont fixer des prix pour une période et, semblable à ce que vous proposez finalement, vous fixez et vous prenez le risque également.

En fait, la première condition est d'amener ce qu'on

appelle un \* base load +, je m'excuse, un volume minimal qui va rendre la transaction alléchante et les courtiers vont avoir des ententes avec les fournisseurs à long terme. Ces transactions-là ont probablement été faites il y a quelques mois, au moment où des prix étaient six et quatre-vingt-douze (6,92) ou huit et soixante-douze (8,72).

On se rappelle, en décembre dernier, je faisais du marketing et je vendais du gaz à neuf dollars (9 \$) pour un an. Et en mars, j'en vendais à sept (7 \$) et quelque chose, qui était le prix du marché. Alors ma compréhension et mon interprétation de votre réponse étaient simplement à l'effet que les courtiers auront déjà fixé les blocs et si les blocs ne sont pas complets, ils continuent à les offrir, mais ce sont les courtiers qui font ces offres et non le distributeur.

- 68 Q. Ici, on me remet, je crois que c'est le site Internet, on est rendus modernes, tout le monde fournit sa vision d'un site Internet. Là, on a celui de l'Ontario Natural Gas Rate Info, qui fait part des différents prix offerts en date du dix-neuf (19) juillet par différents \* fournisseurs +. On a ici Enbridge Home Services, qui pour un an fixé offre vingt-huit point deux sous par mètre cube (28,2 4/m<sup>3</sup>), et pour trois ans fixés, vingt-sept point trois sous (27,3 4/m<sup>3</sup>).

R. Je n'ai pas la pièce devant moi.

Me ANDRÉ TURMEL :

Est-ce qu'on pourrait déposer cette pièce en  
preuve pour qu'on puisse y référer, le cas  
échéant?

Me NATHALIE LONGVAL :

Oui, sous 1.48.

SCGM-1, DOC. 1.48 : Document de quatre pages  
intitulé \* Ontario Natural Gas  
Rate Info +, en date du 19  
juillet 2001

Me NATHALIE LONGVAL :

69 Q. Avez-vous pris connaissance de la pièce?

Mme LUCIE GERVAIS :

R. Oui.

70 Q. Est-ce que vous voulez nous fournir vos  
commentaires?

R. Oui, en fait, je faisais référence essentiellement  
à des, au même type de réponse quand je faisais,  
au même commentaire quand j'ai commenté sur le six  
quatre-vingt-douze (6,92) ou le huit soixante-  
douze (8,72). Les fournisseurs qui sont là ont, et  
ça vient relier à un commentaire que j'ai fait un  
peu plus tôt aujourd'hui, ce matin, où le marché  
n'a pas nécessairement le client dans ces cas-là.

Ma compréhension serait, et sujet à valider, là, mais ma compréhension, c'est que ce sont des blocs qui ont déjà été fixés par moyen de dérivatifs financiers, donc qui ont été soit gelés ou protégés, finalement, pour lesquels les fournisseurs ont un risque qu'ils assument sur les prix. Donc s'ils n'ont pas le marché, s'ils n'ont pas les clients, eux ont quand même cet engagement financier qui est associé à ces blocs de gaz.

Et ma compréhension, d'après les noms tout simplement, c'est un bloc qui a été réservé pour effectivement soit les marchés résidentiels, petits commerciaux ou les petits clients. Encore une fois, ce sont des fournisseurs dans le marché et c'est une approche, alors si la valeur du marché financier au moment où ils ont fait les transactions, c'est sûr qu'on voit des rabais, ou des cinquante dollars (50 \$) de bonis, ou des deux pour cent (2 %), des Air Miles, ou des trucs du genre, ça fait partie des stratégies marketing de chacune des compagnies individuelles et ça dépend de leur plan marketing.

Alors on ne peut pas juger ici, à ce moment-ci, de la relation même entre cet élément, en fait, il faut dire que tous ces éléments-là, il faut se rappeler dans le contexte, se reporter au contexte, ces nouvelles compagnies, ou ces nouveaux produits

offerts sur le marché en Ontario l'ont été au moment où le distributeur a vraiment annoncé l'ouverture pour le marché résidentiel et le libre choix pour l'ensemble des clients.

71 Q. Si je me rapporte à ce prix-là, si je comprends bien ce que vous dites, c'est probablement un prix qui a été fixé il y a un certain temps pour un bloc acheté et qui est maintenant offert à la clientèle. Je comprends bien que eux aussi vivent la même distorsion que ce que vous pensez que ferait le prix fixe de Gaz Métropolitain?

R. Il y a des clients qui auraient fixé leur prix en décembre dernier à neuf dollars (9 \$) et qui vivraient également la distorsion, mais il est vrai également avec leur choix. L'élément de distorsion que j'amenais, ou le signal que je voulais faire, c'est que le distributeur, la perception, ma perception ou notre perception de son rôle n'est pas d'interagir, ce sont tous des intervenants dans le marché, ce n'est pas Union Gas qui offre ces prix-là.

Ils les respectent dans leur, en fait, Union Gas et Enbridge, si je me rappelle bien, et je me permets, je serais ouverte à être corrigée, là, naturellement, offrent également ce qu'on appelle les ABC, qui est la Agency Billing Collection, où ça pourrait se, comme service, se rapprocher à ce qu'on appelait à l'époque les prix nets. Pour ceux qui sont dans

l'industrie depuis longtemps, ils vont se rappeler qu'en quatre-vingt-dix (90), quatre-vingt-douze (92), il y avait les prix nets sur la facture de Gaz Métropolitain.

Et à l'époque, il y avait eu des représentations faites justement où tant que le distributeur était actif dans le marché au niveau de la vente de molécules, ça créait un petit problème de confidentialité, ou d'intérêt, ou un, on pourrait se reporter à la cause à l'époque. Mais c'est depuis ce temps-là que Gaz Métro n'offrait pas les prix nets sur leurs factures.

En Ontario, ma compréhension, c'est, ils ont dissocié ou ils sont moins actifs et ils ne font pas cette intervention finalement. Donc ils ont offert le service à l'ensemble des courtiers, d'offrir un prix net sur la facture, et ça se fait parmi ces programmes. Et ça aide, finalement, l'implantation de ces programmes.

- 72 Q. Pour revenir à la pièce 1.48, les prix qui sont affichés là, je comprends bien que c'est les prix qui sont offerts aujourd'hui. Je comprends votre nuance avec le client qui, à un moment donné, décide de fixer, d'acheter un bloc, et qui doit vivre avec la conséquence de son choix, mais là, ça, c'est des prix qui sont offerts aujourd'hui à un client, ou hier, le

dix-neuf (19), en tout cas, le dix-neuf (19), à un client qui veut fixer pour un an?

- R. Oui, effectivement. Mais ce sont des blocs qui sont, ce sont des courtiers ou des gens dans le marché; dans le marché ici, il pourrait y avoir une approche totalement différente, l'approche qui a été prise au Québec par les courtiers présentement, c'est qu'ils ne prennent pas titre du gaz, ces compagnies ont pris un risque, ils ont acheté le gaz et ils ont le risque financier si le gaz n'est pas vendu aux clients.

Alors que les courtiers ici présentement n'ont pas pris le risque, ils font l'association, ils permettent la rencontre, ma compréhension, ils permettent la rencontre des clients avec les fournisseurs, et facilitent la transaction en effectuant des regroupements. Alors c'est une approche qui est différente.

- 73 Q. Ma question est pour monsieur Lia : qu'est-ce que vous feriez aujourd'hui, un petit commercial, ou un commercial vous appelle et veut du prix fixe, et là, je ne parle pas de quelqu'un avec cent gigajoules (100 Gj) ou cinq cents gigajoules (500 Gj) mais bien en deça de ces montants-là, un petit commercial, est-ce que vous l'accepteriez?

M. MICHEL LIA :

- R. Je regarderais qu'est-ce que j'ai comme groupe, si je

peux le greffer à un de mes groupes ou mes clients existants. Et si c'est, mettons, dix (10 Gj), quinze gigajoules (15 Gj), ce que je fais avec ce client-là, c'est que j'évalue avec lui les attentes, qu'est-ce qu'il cherche, est-ce qu'il cherche à battre le prix de Gaz Métropolitain ou il cherche plutôt à avoir un prix budgétaire, ça dépend de sa philosophie d'entreprise. S'il cherche à fixer son prix dans le temps pour absolument avoir ça, probablement que j'accepterais de le prendre, si je peux le greffer à un de mes groupes.

74 Q. Et si vous n'avez pas de place dans un groupe déjà greffé, avez-vous une force de vente pour essayer de ramasser un groupe suffisant pour l'accommoder?

R. Si je n'avais pas de groupe qui partait et si ce client-là exigeait, par exemple : \* Je veux absolument avoir un prix ferme tout de suite à partir du premier (1er) août + et je n'ai pas de groupe, malheureusement je ne pourrais pas le servir parce qu'il ne rencontrerait pas non seulement les exigences minimales pour faire une transaction dans le marché mais il faut comprendre aussi que les revenus que moi, j'en tirerais, et les économies que lui pourrait réaliser seraient, ça ne vaudrait pas la peine. Simplement pas.

75 Q. C'est tout. Merci.



LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Longval. Alors, la Régie, est-ce que vous avez des questions?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PHILIPPE GARANT,

Procureur de la Régie :

La Régie a des questions. Ça va être pour les deux messieurs Lia et Mandeville.

- 76 Q. La première question réfère à la pièce SCGM-1, document 1.7, cependant ce n'est pas nécessaire de l'avoir sous les yeux, c'est juste un chiffre de calcul qu'on a fait de cette pièce. Vous avez mentionné hier que les courtiers jouent un rôle très actif dans le marché québécois du gaz. Alors à ce moment-là, comment se fait-il que les clients se prévalent actuellement de quatre-vingt-cinq (85) Bcf en gaz de réseau, et le calcul qui était fait hier par monsieur Boulanger, je pense, était de quatre-vingt-dix pour cent (90 %) des volumes des petits consommateurs. Nous, on arrive, là, avec le tableau dont j'ai fait mention, pièce 1.7, on arrive à quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) des volumes de Bcf.

Mme LUCIE GERVAIS :

- R. Je m'excuse, je lui remontre la pièce 1.7 pour qu'il puisse référer...

- 77 Q. D'accord. Le calcul n'est pas fait...  
R. Non, non, mais au moins qu'ils soit conscient des chiffres auxquels on fait référence.
- 78 Q. O.k., oui, pas de problème.

M. MICHEL LIA :

- R. Ce que je crois comprendre, c'est que, en gaz de réseau, les soixante-six (66) Bcf qu'il y a en gaz de réseau, c'est majoritairement probablement des clients résidentiels et très petits clients. Alors comme je l'ai mentionné tantôt, pour une question essentiellement de revenus, de bénéfices, de marketing et de tout et tout, moi, personnellement, je ne suis pas actif dans le marché résidentiel. Ça fait que c'est pour ça qu'il y a une grande différence.

Si, cependant, on regarde dans les tarifs 3 et dans les tarifs M, bon bien la réalité est plutôt là. Il y en a déjà beaucoup qui sont en achat direct, et on ne parlera pas, évidemment, des tarifs 4 et 5 qui sont majoritairement à l'achat direct.

- 79 Q. Et pourquoi cette tendance, surtout sur le petit résidentiel, serait à la hausse?  
R. Vous voulez dire un retour au gaz de réseau, ou...
- 80 Q. Ou une augmentation du volume en gaz de réseau, oui.  
R. Probablement parce qu'on est moins actifs dans ce marché-là. Comme l'a mentionné peut-être tantôt  
Lucie

Gervais, on est moins actifs dans ce marché-là parce que les marges sont tellement minces, la compétition est tellement féroce, tant du côté des fournisseurs que des courtiers, que si on a un client de cinq (5 Gj), six (6 Gj), huit gigajoules (8 Gj) par jour, bon bien là, les revenus espérés face à l'administration et aux contraintes qu'on a, bien évidemment, ça ne vaut pas la peine.

81 Q. Oui.

R. S'il y a des regroupements, comme en Ontario tantôt, je regardais ça, la liste des clients, ces courtiers-là sont probablement plus effacés au Québec parce que le potentiel ou le bassin potentiel d'affaires pour ces gens-là est minime relativement à ce qu'il y a en Ontario.

M. PIERRE MANDEVILLE :

R. Je voudrais ajouter également, je crois que c'est un marché qui est devenu très complexe, qui s'est complexifié énormément au cours des dernières années. C'est sans doute très complexe à suivre pour un client résidentiel, les achats directs, la façon dont ça procède, la façon dont ça fonctionne. Puis aussi au niveau économique, je crois que, c'est sûr qu'il y a eu une époque où le gaz, il y avait des courtiers sur le marché qui vendaient le gaz vraiment pas cher lorsqu'il y a eu l'ouverture du marché, la déréglementation.

Bon, maintenant, la différence entre le prix de Gaz Métro et le prix accessible par les clients résidentiels est beaucoup plus rapprochée, les prix sont beaucoup plus voisins qu'ils étaient, donc moi, je conçois que l'intérêt des clients résidentiels pour les achats-reventes soit beaucoup moins marqué qu'il l'était.

82 Q. D'accord.

Mme LUCIE GERVAIS :

R. Est-ce que je pourrais me permettre d'ajouter?

83 Q. Allez-y, oui.

R. Monsieur le Président, essentiellement, j'ai mentionné un peu plus tôt dans mon, tout à l'heure en réponse aux questions qu'il y avait également des courtiers ontariens qui m'avaient contactée, finalement, pour éventuellement pénétrer, en préambule finalement, mais ça pourrait être eux comme ça pourrait être les courtiers qui sont avec nous ici aujourd'hui, Gaz Métro pourrait très bien se tourner et faire une proposition à ces courtiers, de dire, de collaborer, finalement, et de dire : \* Seriez-vous prêts à prendre, on a un bloc de tant de résidentiels qui nous ont fait part qu'ils veulent des prix fixes, est-ce que vous voulez le gérer, finalement, ou le traiter? +

De sorte que ça enlèverait, à ce moment-là, c'est une

proposition finalement, ça enlèverait la complexité de faire le mélange, que c'est un prix qui vient de Gaz Métropolitain, qui amène, je dirais, deux prix de référence, pour le nommer comme ça, et, bien que je suis consciente que ce n'est pas le prix de référence, le prix fixe, là, mais de la perception des clients. Et à ce moment-là, ça maintiendrait, c'est un proposition simplement à réfléchir.

- 84 Q. Merci. Je vais passer à une autre question. La question maintenant réfère à la pièce SCGM-1, document 1, page 6, précisément la ligne 20. C'est juste un chiffre encore.

(10 h 05)

R. Vous voulez répéter la référence, s'il vous plaît?  
Page 6 de 21?

- 85 Q. Oui. Et la ligne c'est 20.

R. 20?

- 86 Q. Oui.

R. Merci.

- 87 Q. Et j'attire l'attention sur le chiffre du sondage de SCGM, qui dit que le distributeur perdra vingt-trois pour cent (23 %) des clients si le tarif fixe n'est pas adopté. La question c'est quels clients, selon vous, quittent le gaz vers d'autres sources d'énergie? Quel type de clients, quelle catégorie de clients?

M. MICHEL LIA :

R. Majoritaire, ça va être les gros clients industriels qui ont une source alternative, comme le mazout lourd, par exemple. Alors, on a vu, cet hiver, je suis sûr que tout le monde en est très bien conscient, beaucoup de gros industriels, beaucoup de gros consommateurs se retourner vers le mazout lourd parce que c'était beaucoup plus économique.

Maintenant, si on parle des clients qui sont captifs, je pense pas qu'il y en a beaucoup mais c'est sûr que, sous le choc de l'émotion, quand on voit des prix de gaz à dix-douze dollars (10-12,00 \$), tout le monde pense à transférer à l'huile ou à l'électricité. Surtout quand on voyait la publicité d'électricité qui disait que, eux autres, avaient des taux fixes. Ça ne veut pas nécessairement dire que c'est plus économique, même s'ils ont des taux fixes là. Mais, à part de ça, les clients captifs, je pense pas là qu'ils n'ont pas d'autres sources alternatives, qu'ils vont envisager majoritairement de transférer vers une autre source.

88 Q. Mais, selon vous, est-ce que l'action actuelle des courtiers, des conseillers comme... que vous êtes, est suffisante pour retenir ces clients?

R. Retenir ces clients quoi? Au gaz ou...

89 Q. Oui, effectivement.

R. Non, parce que, honnêtement, mon rôle à moi,

personnellement, c'est pas de leur dire de rester au gaz, c'est d'aller vers la source d'énergie qui est la moins chère. Alors, j'ai eu des clients cet hiver, où j'ai recommandé haut la main, fortement, de s'en aller au mazout, justement. Alors, je n'ai pas de préférence entre...

90 Q. De parti-pris, d'accord. La question suivante, à ce moment-là, le programme qui est soumis de tarif fixe par Gaz Métro, est-ce qu'il va permettre de retenir ces clients qui quitteraient vers d'autres sources d'énergie?

R. Vous voulez dire encore de retenir ces clients-là au gaz?

91 Q. Oui.

R. O.K. Bien, s'il était mis en place, c'est comme n'importe quelle autre formule, probablement que ça aurait un attrait envers le client, si le client sait que son prix va être fixé dans le temps. Moi, où je m'interroge, c'est de savoir est-ce qu'il va faire le bon choix, évidemment, il va prendre les risques qui viennent avec ça aussi. Mais, effectivement, si on peut permettre à un client d'avoir un prix ferme pour une période donnée, bien, ça peut être, ça pourrait être effectivement attirant pour lui.

92 Q. D'accord, vous dites, il va faire le bon choix parce qu'il ne serait pas conseillé ou?

R. Ah! je dis pas ça, bien, j'ai hâte de voir comment est-ce qu'il va être conseillé ou comment ça va être,

parce qu'il est très difficile de prévoir le marché, alors, c'est bien souvent un coup de dés, peut-être pas si gros que ça là, mais quand tu décides de fermer un prix, voilà, après ça, c'est fini.

93 Q. Mais, encore une fois, de ce que je comprends, ces prix fixes-là seraient offerts aux petits clients, c'est bien ça?

R. A tous les clients. Puis, là-dedans, mais, il y a beaucoup de clients qui sont captifs de toute façon.

94 Q. Hum, hum.

R. Alors, je ne pense pas que, sérieusement, il y en a beaucoup dans ces petits clients-là qui envisagent d'investir des sommes assez importantes pour convertir leurs installations à un autre médium.

M. PIERRE MANDEVILLE :

R. Maintenant, moi, je considère que tout est relatif lorsqu'on parle de coût d'énergie. On parle, aujourd'hui, de fixer des prix, on monte des prix de l'ordre de quatre dollars (4,00 \$), ça se fait bien puis c'est des choses qui sont facilement concevables et assez attrayantes. Si on était dans une période où les prix viennent de monter à huit dollars (8,00 \$ et qu'on peut acheter du mazout à un prix qui est beaucoup moindre, je ne crois pas que ce soit attrayant pour aucun client, parce que c'est le prix, peu importe que ce soit avec un courtier ou avec Gaz Métro.



95 Q. D'accord. Ça m'amène à la question qui, pour faire le tour, c'est qui, en premier lieu, va bénéficier de cette offre de tarif à prix fixe, selon vous?

M. MICHEL LIA :

R. Vous me demandez de suggérer qui, à mon avis, accepterait?

96 Q. Oui, quelle catégorie de... s'il y en avait?

R. Probablement les très petits clients, en majorité. Et quand je dis \* petits clients +, je ne fais pas nécessairement référence uniquement aux clients résidentiels là, mais un très petit client, ça c'est pas un million (1 M) de mètres cubes là, les plus petits. Ça, c'est mon avis.

Mme LUCIE GERVAIS :

R. Je pense que ça décrit, essentiellement, le CII.

97 Q. D'accord. Bon, maintenant, une autre question. Est-ce que vous maintiendriez l'objection au programme de tarif fixe proposé si SCGM restreignait son offre aux clients résidentiels à petit volume seulement? Allez-y.

M. MICHEL LIA :

R. Personnellement, en tant que courtier, je parle, moi, je prêche pour ma paroisse là, moi, j'aurais pas de problème du tout à ce que Gaz Métropolitain limite ce programme-là aux clients résidentiels uniquement. Et

il est vrai aussi que ça créerait peut-être un peu de, je sais pas, jalousie ou de grognements dans le marché parce que ça serait une ségrégation. Mais, pour mes intérêts personnels à moi, je n'aurais pas de problème si Gaz Métropolitain se limitait uniquement aux résidentiels parce que ce n'est pas un marché qui est attirant pour nous les courtiers, pour l'instant.

98 Q. Ce n'est pas votre marché prioritaire.

R. Ce n'est pas mon marché prioritaire, non.

99 Q. O.K. Allez-y.

Mme LUCIE GERVAIS :

R. Je m'excuse, j'aimerais juste ajouter ou, en fait, je ne sais plus si c'est une question ou une affirmation. Je me questionnerais, à ce moment-là, comment l'impact sur le gaz, le prix de référence, finalement, serait calculé. Parce que les clients qui participent au prix de référence sont des clients, à la fois, de résidentiel et du CII et on voit un peu, même, des tarifs 4 et 5, d'après la pièce 1.7. Alors, je ne sais pas là quel serait l'impact sur le tarif... le prix de référence, pardon.

100 Q. D'accord. Question qui a déjà été effleurée mais que je pose quand même : faites-vous des efforts concrets pour regrouper des clients? Et on parle des clients résidentiels, étant.

M. MICHEL LIA :

R. Résidentiels, non. Pas pour ma part.

101 Q. Monsieur?

M. PIERRE MANDEVILLE :

R. Moi non plus.

102 Q. D'accord. Et, donc, je comprends que plus restrictivement pour développer le marché résidentiel, la réponse serait? C'est-à-dire sans faire de regroupement pour développer le marché résidentiel.

M. MICHEL LIA :

R. Non, évidemment, à moins qu'un bloc de, je ne sais pas moi, cinquante mille (50,000) clients arrivent...

103 Q. Par eux-mêmes, c'est ça.

R. Par eux-mêmes.

M. PIERRE MANDEVILLE :

R. De toute façon, au niveau administratif, ça serait extrêmement lourd puis ça rendrait la chose caduque.

104 Q. Maintenant, à ce moment-là, qu'est-ce que le distributeur pourrait faire pour que les courtiers et les conseillers répondent bien aux nouvelles opportunités de marché?

M. MICHEL LIA :

R. Bien, en partant, moi j'ai demandé, il y a quelque

temps de ça, avoir un service ABC. On m'avait indiqué, à ce moment-là, que ce n'était pas possible pour l'instant là, qu'on étudiait peut-être la question. Ça, ça serait peut-être une solution, de faire des prix nets sur la facture, revenir à ce mode-là, copier un peu ce que l'Ontario permet. O.K. Et, évidemment, peut-être un peu plus de, je sais pas, publiciser un peu plus fort qu'il y a des courtiers dans le marché qui font ce genre d'arrangement-là, pour aider un peu.

105 Q. D'accord. Et puis pour les clients, les petits commerciaux, est-ce que SCGM pourrait faire quelque chose?

R. Tout est question de volume. Je parle toujours, évidemment, question affaires, tout est question de volume. Si on parle d'un petit commerce, comme un restaurant qui a trois gigajoules par jour, c'est considéré presque comme un résidentiel, ça y va par tarif. Il pourrait y avoir un seuil minimum ou un seuil maximum. Un regroupement, simplement un regroupement.

106 Q. D'accord. Ça complète mes questions.

LE PRÉSIDENT :

Il y a juste une question de précision, si vous me permettez.

107 Q. Vous avez parlé, parmi les mesures que SCGM pourrait

prendre pour favoriser, disons, la desserte de ses nouveaux besoins en prix fixe, par une catégorie de clientèle donnée, disons les clients gaz de réseau, qu'on pourrait faire comme l'Ontario au niveau du prix net indiqué sur la facture. Voulez-vous élaborer un peu plus qu'est-ce que vous entendez par le prix net?

M. MICHEL LIA :

R. En Ontario, il y a un mécanisme qui s'appelle ABC. Le client est en achat direct avec un courtier ou un fournisseur et il s'est entendu pour un prix donné avec le fournisseur et c'est - je vous raccourcis tout le détail là - et c'est le distributeur lui-même qui affiche le prix sur la facture directement, comme Gaz Métropolitain afficherait le prix que le courtier a indiqué à Gaz Métropolitain de charger selon les volumes consommés. Évidemment, il y a des ajustements en cours d'année mais ça, c'est le rôle du courtier d'ajuster ça. Alors, c'est beaucoup plus facile, administrativement, pour évidemment le courtier et le client.

108 Q. Le prix convenu qui est affiché au lieu du prix de référence?

R. Parfaitement.

109 Q. O.K. Merci.

Alors, ça termine le contre-interrogatoire, je

Dossier R-3463-2001  
19 juillet 2001  
Volume 2

PANEL FCEI/ACAGNEQ  
Contre-interrogatoire  
Me Philippe Garant

comprends bien, Maître Turmel?

Me ANDRÉ TURMEL :

Merci. Alors, si on peut libérer les témoins.

LE PRÉSIDENT :

Oui. Vous êtes libérés, oui.

Maître Neuman, est-ce qu'on peut commencer maintenant à entendre la preuve de votre témoin?

Oui.

Alors, veuillez vous approcher.

Me DOMINIQUE NEUMAN:

Alors, bonjour. Donc, je demanderais si vous pouvez assermenter monsieur Fontaine.

L'AN DEUX MILLE UN (2001), ce dix-neuvième (19e)  
jour du mois de juillet, a comparu :

**JACQUES FONTAINE**, consultant en énergie, 10946  
avenue de Rome, Montréal-Nord,

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

INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN:

Alors, d'abord, je voudrais m'assurer que les  
documents qui sont d'abord le curriculum vitae de  
monsieur Fontaine, sous la pièce... sous la cote  
STOP-1, document 2, a bien été reçu ainsi que le  
rapport de monsieur Fontaine, STOP-1, document 1.

- 110 Q. Monsieur Fontaine, je vous demanderais de décrire  
brièvement votre expérience et votre expertise en  
matière de prévision et de gestion des programmes.
- R. Oui. Alors, bien, en fait, depuis maintenant un an  
là, je me présente, je travaille à la Régie ici, à  
la Régie de l'énergie pour le compte du Groupe  
STOP, dans différentes causes qui concernent Gaz  
Métro, Gazifère et aussi, mais dans une moindre  
mesure, Hydro-Québec là, j'ai un rôle moindre. Et  
j'ai une longue expérience en prévision de demande  
d'électricité, en prévision de l'énergie et en  
gestion de programmes commerciaux. Et, en d'autres

éléments de planification de réseau et de planification d'entreprises, d'entreprises du secteur énergétique.

111 Q. O.K. Est-ce que vous pouvez décrire davantage, nommer l'entreprise où vous travaillez?

R. C'est Hydro-Québec.

112 Q. O.K. Le détail de cette expérience est énoncée au curriculum vitae qui a été déposé. Je demanderais à ce que monsieur Fontaine soit reconnu comme expert en prévision et en gestion des programmes.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce qu'il y a des objections?

Me NATHALIE LONGVAL :

Pas d'objection.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Alors, il est reconnu.

Me DOMINIQUE NEUMAN:

Oui. O.K.

113 Q. Alors, Monsieur Fontaine, je vous demanderais de présenter votre rapport et les différents éléments qui le constituent.

R. Tout d'abord, il y aurait peut-être quelques petites corrections.



114 Q. Oui, avant, je vous demanderais, oui.

R. O.K. Alors, le premier élément c'est peut-être une mise à jour plus qu'une correction. C'est à la page 11, à l'article 3.3, en-dessous, le deuxième paragraphe en-dessous du deuxième... du premier point, la dernière phrase, ça se lisait :

*Ce gel tarifaire... - c'est les  
tarifs d'Hydro-Québec - ... pourrait  
éventuellement se poursuivre après  
cette date.*

Alors, depuis maintenant, on sait... je demanderais de changer et de dire : Le gel tarifaire se poursuivra jusqu'en avril deux mille quatre (2004). Avec une note 31, qui se lit, en fait, c'est la note qui était là, qui deviendrait 31 et puis qui se lirait :

*Décret publié le dix-huit (18)  
juillet dans La Gazette... juillet  
deux mille un (2001), dans La  
Gazette officielle du Québec.*

Si une telle mise à jour est permise.

115 Q. Nous n'avons pas encore le décret mais je pense que... ah! on l'a lu dans le journal.

R. Ensuite, j'ai quelques fautes, quelques points de

fautes de frappe là. A la page 15, l'article 3.4.3, à la dernière ligne et sur le besoin de se préparer à la hausse, à la baisse tarifaire qui surviendra au renouvellement. Alors, lorsque la personne quitte le tarif fixe, ça peut être une hausse ou une baisse qu'il va avoir.

116 Q. Donc, si je comprends bien, c'est de remplacer \* à la hausse + par les mots \* à la hausse ou à la baisse +.

R. Ou à la baisse, c'est ça. La même chose au point 3.4.5 de la page 16, la troisième ligne. Alors, là, se préparer à la hausse ou à la baisse tarifaire.

117 Q. 3.4.5?

R. Oui, à 3.4.5. Ensuite, au point 3.5, la première ligne :

*Il est possible que l'établissement du nouveau tarif de fourniture de gaz de réseau à prix fixe ... - au lieu de variable.*

Et, ensuite, O.K., à la page 17, c'est pas grand-chose mais le troisième paragraphe, la troisième ligne, il y a deux fois le mot \* année +. Et, finalement, à la page 22, l'avant-dernière ligne, on a encore \* hausse tarifaire +. Alors, c'est \* hausse +, \* à la hausse ou à la baisse tarifaire qui surviendra au renouvellement +.

118 Q. Alors, Monsieur Fontaine, je vous demande, est-ce

que, compte tenu de ces modifications, est-ce que ce rapport a été préparé par vous ou sous votre supervision et est-ce que vous l'adoptez comme étant votre rapport dans ce dossier?

R. Oui, je l'adopte.

119 Q. Alors, donc, nous déposons la pièce STOP-1, document 1 ainsi que le curriculum vitae qui a été mentionné tout à l'heure, STOP-1, document 2.

STOP-1, DOC. 1 : Rapport.

STOP-1, DOC.2 : Curriculum vitae de M.  
Fontaine.

Également, il en est fait mention dans le rapport, nous déposons les deux autres pièces, l'une de Colombie-Britannique, l'autre de Saskatchewan, qui sont respectivement STOP-2, document 1, qui est une politique de la BCUC sur le prix de fourniture du gaz naturel. Ainsi que STOP-3, document 1, qui est la demande tarifaire deux mille un (2001), deux mille deux (2002) de SASK Energy.

STOP-2, DOC. 1 : Politique de la BCUC sur le  
prix de fourniture du gaz  
naturel.

STOP-3, DOC. 1 : Demande tarifaire 2001-2002 de  
SASK Energy.

120 Q. Donc, Monsieur Fontaine, je vous demanderais de présenter votre rapport, s'il vous plaît.

R. O.K. D'accord. Alors, je vais relever certains éléments-clés du rapport. D'abord, le groupe STOP m'a demandé de regarder la proposition de Gaz Métro sous l'angle de l'intérêt public et du développement durable. Et je comprends mon... j'ai compris mon mandat sur l'évaluation actuelle du contexte énergétique, actuel et prévisible sur un horizon de trois ans, c'est à dire pas l'équivalent d'un plan de développement à quinze (15), vingt (20) ans.

Alors, si je vais à la page 2, dans \* Le contexte général du marché +, on cite les tendances générales haussières sur le prix du gaz, sur un horizon de trente-six (36) mois.

Alors, c'est ma position que le prix du gaz va continuer à augmenter sur cet horizon-là, peut-être pas de la façon aussi critique qu'on a vue mais, tant qu'il n'y aura pas un approvisionnement de gaz de l'Est, je pense que la hausse va continuer.

Et sur la volatilité, en fait, je ne peux que constater avec Gaz Métro que cette volatilité existe et qu'elle a des effets pervers sur les choix des clients qui, s'ils pouvaient avoir quelque chose de fixe, je serais mieux en mesure de juger des... de

poser des mesures, entre autres, des mesures d'efficacité d'énergie.. énergétique, d'adhérer au programme global d'efficacité énergétique de Gaz Métro et de prendre des décisions éclairées.

Quant à la politique de dérivatifs financiers des modifications proposées, nous appuyons, moi, j'appuie ce que Gaz Métro compte faire là-dedans, avec... en rappelant, comme madame Brochu disait hier, que ça doit être équilibré et puis, comme il y a à la page 6 là, les experts cités, au deuxième paragraphe, mentionnaient qu'il fallait qu'il y ait des prix fixes et variables pour des durées différentes. Donc, devait être équilibré.

Dans ce domaine-là, nous demandons que, hors le PEN, en fin d'année, *a posteriori*, une analyse soit faite devant la Régie de l'utilisation des outils dérivatifs là, c'est à la page 8, le dernier paragraphe. Et, aussi, regarder qu'est-ce qui a été non retenu, pas juste ce qui a été pris mais aussi qu'est-ce qui n'a pas été fait. Parce que, des fois, les abstentions sont plus significatives que les gestes.

A la page 9, je reviens sur le fait qu'il y a deux offres standard, donc, il va y avoir... puis, je pense que ça a été mentionné dans la preuve, ça va

être la première fois qu'un distributeur offre deux offres standard. Et puis les principes d'analyse de la Régie, c'est comme ça a déjà été mentionné, ça doit être avantageux pour certains clients mais pas au détriment des autres. Autrement dit, un peu comme il y a dans le programme d'économie d'énergie, c'est très rentable pour certains puis c'est rentable pour tous, globalement, dans la société mais il ne faut pas que ça trop désavantageux pour ceux qui n'y participent pas directement.

Alors, c'est là-dessus qu'on regarde et qu'on analyse le programme qui est proposé là, de prix de... un tarif de prix de fourniture à taux fixe. Alors, on regarde les... à la page 11, on reprend les raisons que Gaz Métro présente pour avancer surtout, présenter... présente, en fait, pour présenter son programme, ses motifs qui nous semblent bien légitimes. Et je peux ajouter que nous, on considère que conserver le marché du gaz naturel, c'est bon pour l'environnement, que ce soit vis-à-vis le mazout ou l'électricité.

121 Q. Est-ce que vous pouvez, brièvement, élaborer là-dessus?

R. Sur ce point-là?

122 Q. Oui, sur ce point-là.

R. Bien, je pense que lorsqu'on utilise directement soit le mazout ou soit le mazout léger, qu'il s'agit du

secteur résidentiel et commercial, ça produit plus de gaz nécessaire que l'utilisation directe du gaz naturel et par rapport à l'électricité, dans les mêmes marchés ou dans n'importe quel marché, l'électricité qui peut présentement, comme Hydro-Québec a encore de légers surplus, elle les exporte et elle nous présente, dans ses rapports de l'impact environnemental, qu'elle déplace beaucoup de gaz d'effet de serre chez les clients américains qui, eux, autrement utilisent des centrales au charbon ou des centrales au mazout lourd. Puis comme Hydro-Québec a peu d'énergie nette à vendre, elle déplace des sources très chères et en même temps, souvent, très polluantes.

J'ai préparé un tableau à cet effet-là, je ne sais pas si on peut le déposer?

123 Q. O.K. Oui. O.K. Alors, c'est un tableau, simplement, qui compare les émissions, est-ce que vous pouvez simplement décrire en quoi consiste ce tableau?

R. Oui, en fait, qui donne, pour un gigajoule, un gigajoule, l'impact des... mettons, un gigajoule qui diminue... S'il reste au gaz naturel, on conserve un gain, par rapport au mazout léger, de vingt-trois point deux (23.2) kilogrammes de C<sup>o</sup>2 par gigajoule; par rapport au mazout lourd, c'est vingt-quatre point treize (24.13) puis, par rapport à l'électricité, c'est cent vingt point trois (120.3).

- 124 Q. O.K.  
R. C'est cent vingt (120), c'est cinq fois mieux si on préserve par rapport à l'électricité.
- 125 Q. O.K. Alors, déposons ce tableau sous la cote STOP-1, document 3.

STOP-1, DOC. 3 : Tableau.

(10 h 35)

- R. On a établi le gain environnemental unitaire mais n'est pas allé plus loin parce qu'on considère qu'il est trop difficile, on n'a pas eu de données, il n'y a pas de donnée dans la preuve qui nous permet d'établir quelle est la partie de sa demande que Gaz Métro va préserver avec le nouveau tarif. Tout ce que nous disons, c'est qu'il présente puis si, de fait, il réussit à maintenir une partie de sa charge, en fait de ses ventes, ça va avoir un impact positif sur l'environnement. Puis, d'autre part, le fait d'avoir un tarif fixe aide la prise de décision et aide la planification à la fois du distributeur et aussi des clients.

Le point, est-ce que... le bémol, c'est, est-ce qu'en faisant ça, on a un impact négatif sur les autres clients? On se disait, si les clients du tarif fixe, eux, vont bénéficier du fixe, bien, là, il va rester



moins de fixe, moins de produits dérivatifs fixes pour les clients à prix variable. Puis à ce moment-là, eux, ils vont peut-être voir une certaine volatilité plus grande. Je pense, monsieur Boulanger a peut-être un peu corrigé ça, mais on n'est pas certain. Devant cette incertitude-là...

126 Q. Excusez-moi! Quand vous dites \* monsieur Boulanger a corrigé ça +, vous référez à quoi?

R. En disant qu'une partie des prix du tarif fixe serait, suivrait puis que le nouveau client paierait une partie de la charge qui, autrement, aurait été assumée par les clients du tarif variable. Mais devant ça, ce qu'on propose, c'est d'accepter le programme mais d'en faire un suivi très serré comme j'énumère à la page 13, un suivi qui ferait la répartition des clients bénéficiaires entre les différentes catégories, les variations de volume de consommation par la clientèle du prix fixe par rapport à celle du prix variable dans chaque catégorie, les gains et pertes de clients en prix fixe et en prix variable dans chaque catégorie, ainsi que l'identification des filières concurrentes liées à ces gains et pertes de clientèle.

Ici, sur la question de gains et pertes de clientèle, malgré ce qu'un intervenant vient de dire, moi, je pense qu'à court terme, il peut y avoir un transfert du gaz, de l'électricité. Il est très facile de

prendre une chaufferette, la mettre dans le mur puis de diminuer d'autant sa consommation de quelque autre source d'énergie. Ça ne fait pas un transfert global, ça ne fait pas un nouveau branchement, mais ça fait quand même une diminution de la demande.

Un \* monitoring + plus précis des appels au service de la clientèle. C'est peut-être fait, c'est pourquoi les appels. Est-ce que c'étaient des appels pour, j'ai un bris ou je sens le gaz, ou est-ce que c'est un autre type d'appel? C'est peut-être déjà fait mais on n'a pas vu les résultats.

Un sondage sur la satisfaction des usagers du nouveau tarif. Une mesure de l'usage des... en fait, une mesure de l'usage par des clients. Ces clients-là, ils vont tu être plus portés à aller vers les autres services de Gaz Métro, puis entre autres vers les programmes d'économie d'énergie.

Dans le tarif qui est offert, on suggère, on recommande à la page 14, on recommande à la page 14 qu'il soit approuvé par la Régie chaque fois qu'il est posé. On a vu dans la preuve que Gaz Métro se réserve le privilège de ne pas présenter un bloc à prix fixe et pas l'offrir à la clientèle. Alors, ici, inversement, peut-être que la Régie pourrait décider de dire non, présentez-le pas au prix fixe, ou

l'inverse, ou présentez-en davantage.

Il y a des gens qui s'inquiètent, le dernier paragraphe de la page 14, est-ce que l'offre va être suffisante; est-ce que ça peut être très, très populaire. Alors, on pense que le suivi qu'on demande devrait permettre de répondre à cette question-là. Mais, nous, on dit, laissons la chance au coureur. Puis on fait confiance à Gaz Métro, là, de l'offrir à tout le monde. Et on pense que ça va viser les clientèles ciblées qui sont les tout petits consommateurs. Puis on ne demande pas, on ne demande pas d'autres règles *a priori* là-dessus.

On recommande que le client qui est déjà au prix fixe à la fin de son contrat ait une espèce de droit de premier refus ou une certaine priorité. Je ne sais pas exactement comment on pourrait faire ça, mais on dit, puisqu'il était déjà là, on devrait peut-être lui offrir un réabonnement, quoi, au prix, au nouveau prix évidemment.

On est d'accord que le client ne puisse pas se retirer. Ça va de soi. On pense que l'information que si le client adhère, il devrait savoir est-ce qu'il a fait un bon choix, un mauvais choix puis faire un suivi continu de ce qui se passe. Autrement dit que Gaz Métro lui dise, voici quels sont les prix

maintenant, les prix que vous avez pris. Qu'on ait un suivi soit par la facture, ou si la facture n'est pas suffisante par un autre moyen. Et ce client-là devrait en particulier être très bien informé et ça devrait être vérifié des autres programmes qui sont offerts par le distributeur.

Et puis on espère que ça n'aura pas un effet négatif sur les autres clients, mais on pense là aussi que le suivi qu'on demande permettra de le constater, est-ce que les autres clients ont constaté une plus grande volatilité des prix qu'ils avaient.

Je suis d'accord avec la demande de faire le calcul sur trente (30) jours, là, pour la moyenne. J'ai vérifié moi-même que ça réduisait la volatilité avec les données qu'on avait devant nous.

On rappelle puis on a mis en preuve que d'autres distributeurs offrent le tarif comme avant, là, prix fixe un an quitte à faire des réajustements. Et puis la Commission de l'énergie de la Colombie-Britannique, elle, s'est mis un autre mécanisme dans lequel si l'écart entre la prévision des revenus puis la prévision des coûts est à l'extérieur d'une fourchette de cinq pour cent (5 %), il y a de fait une révision des tarifs ou du coût; on révisé encore pour un an. C'est la prévision à l'horizon d'un an

des coûts, c'est-à-dire des coûts d'achat du distributeur par rapport à ses revenus tels que prévus.

On est d'accord avec le calcul de point de livraison Empress qui semble être le cas pour tout le marché. Et, nous, on ne se prononce pas, je ne me prononce pas sur la question des coûts d'inventaire puis de variations de prix.

127 Q. Monsieur Fontaine, donc les conclusions de votre rapport donc sont énoncées aux pages 21 et suivantes?

R. Oui.

128 Q. Et reprennent les différents éléments que vous avez mentionnés?

R. Oui. Alors, je peux peut-être les regarder rapidement, là.

*Accepter la politique des dérivatifs financiers proposés par le distributeur aux conditions suivantes; continuer à faire rapport mensuellement à la Régie; faire une révision annuelle...*

Madame Brochu avait l'air à être ouverte à la question.

*... à la fin de l'année mais hors le*

*PEN; accepter les modifications du distributeur quant au calcul de l'ajustement mensuel du service de gaz de réseau à tarif variable et du gaz de compression; redemander à Gaz Métro de refaire l'étude des moyens qui ont été pris par les différents distributeurs pour faire face à la hausse des prix.*

Là, on a vu juste une partie. Certainement que les autres distributeurs ont dû pour faire ça mettre, pousser leur programme d'économie d'énergie; probablement qu'ils ont aussi regardé qu'est-ce qui arrivait à leurs clients à faible revenu. Tout ça, je pense, n'a pas été présenté dans le document qu'on a reçu de Gaz Métro.

Et le point essentiel, on accepte à titre de projet pilote la proposition de Gaz Métro d'instaurer un service de gaz de réseau à tarif fixe aux conditions suivantes. Bien, en fait, d'en faire un suivi continu et je ne reprendrai pas, là, les points qu'on avait mis.

On demande que chaque tarif devrait être soumis pour approbation à la Régie dans le délai de deux mois prévu par SCGM. Nous sommes d'accord que le tarif de

gaz de réseau à prix fixe soit offert à l'ensemble de la clientèle, mais que les clients qui y adhèrent soient bien informés tout au long de l'année. Des frais de transport de Nova; pas de problème. Et on ne dit rien sur les deux autres éléments, la variation de prix et le gaz, l'inventaire, là, les coûts d'inventaire.

129 Q. Je vous remercie beaucoup, Monsieur Fontaine. Donc le témoin est à la disposition des parties et de la Régie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Monsieur Fontaine. Merci, Maître Neuman. On va faire une pause de quinze minutes avant de procéder au contre-interrogatoire. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

LE PRÉSIDENT :

On est prêt à commencer, mais il manque des joueurs. Est-ce que maître Sarault a des questions?

Me GUY SARAULT :

Je n'ai pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

Alors Maître Davis?

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me MICHEL DAVIS :

130 Q. Bonjour. Devant un auditoire restreint. Une petite question, Monsieur Fontaine.

R. Oui.

131 Q. Vous nous avez dit, je crois que vous référiez à la page 11 de votre preuve, qu'il était important que le programme ne désavantage pas certains consommateurs par rapport à d'autres. C'était une des conditions. Est-ce que, après analyse du programme proposé par Gaz Métro, il y a un désavantage pour une catégorie de clientèle?

R. Il y a le risque d'une plus grande volatilité pour les clients qui vont demeurer au tarif variable. C'est un risque. Alors, est-ce que c'est très important? Est-ce que ça a été corrigé avec les modifications qui ont été amenées? On ne le sait pas. Nous, on a dit, devant ce choix-là, on pense qu'il y a des côtés positifs assez certains; des côtés négatifs, on n'est pas sûr. On dit, on y va mais on va te suivre.

132 Q. Donc, ce sont somme toute des risques qui seraient assez mineurs, qui ne vous empêchent pas de dire, on va de l'avant avec ce programme-là?

R. Bien, si un certain nombre de clients voient une grande volatilité, ça, c'est défavorable. Parce que la volatilité, ça paralyse. Ça paralyse dans les deux sens. Vous êtes haut, vous dites, je vais tu faire un gros changement. Je ne ferai pas un gros changement.



Je peux peut-être faire des changements partiels.  
Tandis que si j'ai l'orientation réelle, je peux  
faire quelque chose.

133 Q. Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Maître Turmel n'est pas là. Maître David?

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Aucune question.

LE PRÉSIDENT :

Maître Longval?

Me NATHALIE LONGVAL :

Aucune question.

LE PRÉSIDENT :

Alors, la Régie, est-ce que vous avez des  
questions?

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIPPE GARANT :

134 Q. Oui, j'ai quelques questions. Bonjour.

R. Bonjour.

135 Q. Je vais vous référer à la page 22 de votre  
rapport.

R. Oui.

136 Q. Vous mentionnez que chaque tarif doit être soumis.

R. Oui.

137 Q. On parle du tarif fixe?

- R. Oui.
- 138 Q. Doit soumis à l'approbation de la Régie et que la Régie pourrait permettre ou non l'offre comme tarif à prix fixe du volume de gaz couvert par un contrat d'échange. Ma question c'est, l'autorisation, selon vous, que vous suggérez, est-ce qu'elle devrait être préalable à l'offre faite au client?
- R. Bonne question! Oui, d'après nous. Oui. Parce qu'il peut aussi y avoir la possibilité, puis on l'a mentionné, je l'ai mentionné dans mon rapport... bien non, on ne l'a pas mentionné, je l'ai mentionné verbalement, que la Régie dise de retenir l'offre, de la conserver pour le profit des clients à gaz variable. Si vous regardez cette possibilité-là, si c'est offert, à moins que ça puisse être offert sous réserve d'approbation, mais ça serait compliqué.
- 139 Q. D'accord.
- R. Si on regarde la possibilité que ce soit refusé ou qu'on dise non, on ne peut pas vraiment l'offrir d'avance.
- 140 Q. Et avez-vous pensé à quel type d'approbation?
- R. Bien, selon moi, je voyais les approbations selon les critères généraux de la Régie. Est-ce que les avantages pour les uns contrebalancent et désavantagent pour les autres? Puis est-ce que c'est pour le bien de tous?f
- 141 Q. Mais je parle dans la formule, est-ce qu'une formule telle l'approbation de l'ajustement mensuel du coût

du gaz, est-ce que ça serait une bonne comparaison selon vous ou un bon mécanisme?

R. Il faudrait que ce soit vu en, en tout cas en perspective des deux blocs, là, du tarif fixe puis aussi des conséquences sur le tarif variable. C'est ça que... peut-être que ça ne pourra pas être aussi automatique que ça. Ce n'est pas clair quelles vont être les conséquences du nouveau bloc sur le tarif à coût variable. Qu'est-ce qui arrive à ce tarif-là?

142 Q. Et sur la procédure, le type de procédure?

R. Bien, là, je ne suis pas expert en procédure. Je vais laisser ça à maître Neuman.

143 Q. Il le fera, je suppose, en argumentation. Bon. Maintenant, à la page 8 de votre rapport, vous suggérez une revue annuelle du programme de dérivés financiers. La question, c'est, est-ce qu'on pourrait demander aux distributeurs des paramètres pour permettre de juger de l'efficacité du programme?

R. Oui, oui. Puis, d'après moi, il doit y en avoir. Sans aller, sans aller évidemment, des fois quand on dit, on peut faire, on peut juger des gestes qu'on a posés avec l'information complète *a posteriori*. C'est sûr que c'est un critère très difficile parce qu'on peut avoir eu raison, comme selon l'exemple de madame Brochu, même si on n'a pas passé au feu, on avait peut-être raison de s'assurer. Mais, en tout cas, il doit y avoir des paramètres, des indicateurs de performance là-dedans. Ça devrait se trouver. Comme

il y en a pour établir la qualité d'une prévision, bien, il y en a aussi pour établir la qualité des outils qu'on a utilisés.

144 Q. Pourriez-vous détailler un peu plus quels indicateurs vous envisagez?

R. Non, moi, je ne suis pas expert spécifiquement dans les produits dérivés puis comment évaluer la performance d'un département de ça par rapport à d'autres, là. Non, mais pour le savoir dans mon domaine que ça existe, je présume, comme il s'agit aussi de spéculer sur l'avenir, il y a des moyens de... mais je ne suis pas expert dans l'évaluation des produits dérivés utilisés ou pas.

145 Q. D'accord. Maintenant, je vous amène à la question sur l'approche des distributeurs canadiens. Vous avez parlé que l'étude était incomplète...

R. Oui.

146 Q. ... sur la question de la réduction du coût du gaz. Est-ce que vous avez une idée là encore de la manière, de la façon de la compléter cette étude?

R. Je pense que, comme je disais, devant la hausse des prix du gaz, il y a probablement qu'est-ce que les distributeurs ont fait pour leur clientèle la plus vulnérable. Est-ce qu'il y a eu des mesures pour les gens à faible revenu, des mesures spécifiques, soit de les aider à payer leur facture, soit de donner des termes? En tout cas, il peut y avoir différents moyens. Est-ce que, pour eux, on a eu des programmes

d'économie d'énergie spécifiques? Ça peut être un autre moyen. Ça, ce sont des éléments. Des programmes d'économie d'énergie, des programmes d'efficacité, c'est encore d'autres moyens. Un tarif à prix fixe pourrait être un moyen. En tout cas! Mais, là, ce qu'on a eu, c'est juste les dérivés, c'est juste la question financière. Mais je pense que le libellé de la question de la Régie allait plus loin. Moi, je l'avais compris comme beaucoup plus large.

147 Q. Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Alors ça termine le contre-interrogatoire, Maître Neuman?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Donc, je vous remercie. Est-ce que monsieur Fontaine peut être libéré?

LE PRÉSIDENT :

Il est libéré, monsieur Fontaine, oui.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Merci.

ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

---

LE PRÉSIDENT :

Alors, Maître Longval, on arrive à la contre-preuve de Gaz Métro. Est-ce qu'on est prêt à procéder?

Me NATHALIE LONGVAL :

Pas immédiatement. On vous demanderait une suspension peut-être de une demi-heure pour évaluer l'opportunité de présenter une contre-preuve et la préparer, le cas échéant, et aussi ramasser les différents engagements pour vous en faire part.

LE PRÉSIDENT :

Alors, si on reprend à onze heures trente (11 h 30), est-ce que c'est assez? C'est une courte demi-heure mais...

Me NATHALIE LONGVAL :

Moins vingt?

LE PRÉSIDENT :

D'accord.

Me NATHALIE LONGVAL :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

Alors midi moins vingt (11 h 40).

Dossier R-3463-2001  
19 juillet 2001  
Volume 2

GROUPE STOP  
Contre-interrogatoire  
Me Philippe Garant

Me NATHALIE LONGVAL :

Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(11 h 40)

Me NATHALIE LONGVAL :

Excusez-nous, ça a été un peu long mais fructueux.

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me NATHALIE LONGVAL :

On ne fera pas de contre-preuve mais on va quand même avoir des témoins qui vont venir donner suite aux engagements qui ont été pris hier lors de l'audience.

LE PRÉSIDENT :

Maintenant?

Me NATHALIE LONGVAL :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Oui, d'accord.

Dossier R-3463-2001  
19 juillet 2001  
Volume 2

GROUPE STOP  
Contre-interrogatoire  
Me Philippe Garant

Me NATHALIE LONGVAL :

Dans quelques minutes, ça ne devrait pas être long.

PAUSE

Me NATHALIE LONGVAL :

Je m'excuse, finalement, il y aura une courte contre-preuve, vraiment très succincte, qui sera faite en même temps parce que c'est les mêmes témoins qui sont en cause pour les engagements.

LE PRÉSIDENT :

D'accord.

-----



L'AN DEUX MILLE UN, le dix-neuvième (19e) jour de juillet :

**ANDRÉ BOULANGER**

**YVES D'AMOUR**

**LYNE MERCIER**

SOUS la même affirmation solennelle.

INTERROGÉS PAR Me NATHALIE LONGVAL,

Procureur de SCGM :

Alors il y avait eu, je crois, cinq engagements qui avaient été pris hier. Le premier, c'était de revoir le texte du tarif de fourniture. Je vais déposer le texte révisé en date d'hier. Bien, c'est déjà coté.

Je comprends que les témoins sont sous le même serment.

Il y avait l'engagement numéro 2, qui consistait à déterminer le nombre de clients à tarif 1, 3 et N, qui bénéficiaient du mode de paiements égaux ainsi que des paiements, le nombre de clients aussi qui bénéficiaient du paiement pré-autorisé.

148 Q. Madame Mercier, est-ce que vous pouvez répondre à cette question?

Mme LYNE MERCIER :

- R. Bon, alors à la question sur le nombre de paiements égaux, nous avons dit environ quarante mille (40 000); notre estimé était bon, c'est trente-neuf mille neuf cent seize (39 916) clients qui ont le mode de paiements égaux. Et les clients qui ont le prélèvement pré-autorisé, il y en a un peu moins que la moitié : dix-sept mille neuf cent soixante-seize (17 976).

J'aimerais cependant ajouter des précisions parce que ce n'est pas tout le monde qui est au courant comment ça fonctionne. Le mode de paiements égaux, c'est vraiment un étalement des paiements; alors ce n'est en aucun cas un prix fixe pour un client. Il y a des révisions qui sont faites une fois que le début de l'hiver est enligné pour tenir compte du fait que le client peut avoir consommé plus ou que les prix du gaz, notamment, peuvent avoir changé.

Donc il y a des ajustements même si c'est un mode de prélèvements égaux. Et finalement, la douzième facture, il y a un net qui est fait des écarts entre ce que ça a réellement coûté et combien le client a payé. Pour ajouter à ça, on va déposer un exemple d'un compte d'un client, évidemment qu'on a biffé le nom et l'adresse, pour que les gens puissent prendre connaissance d'un peu comment ça fonctionne.

149 Q. On va déposer ça sous la cote 1.50.

SCGM-1, DOC. 1.50 : Copie d'un compte-client en  
mode de paiements égaux

LE PRÉSIDENT :

Maître Longval, est-ce qu'on peut poursuivre?

Me NATHALIE LONGVAL :

150 Q. Oui. Alors, Madame Mercier, qu'est-ce que vous  
vouliez préciser, est-ce qu'il y a autre chose  
concernant le document qu'on vient de remettre?

Mme LYNE MERCIER :

R. En fait, je veux seulement qu'attirer l'attention  
des gens sur l'avant-dernière colonne, qui est  
\* Paiement +, et on voit très bien que malgré le  
fait que c'est un mode de paiements égaux, les  
montants peuvent différer pour tenir compte des  
variations de prix. Et vraiment le but, c'est  
d'éviter que le client ait vraiment, en bon  
français, une grosse \* baloune + à payer sur sa  
deuxième facture, des très mauvaises surprises.

151 Q. L'engagement numéro 3 maintenant, qui consistait à  
fournir le nombre et la consommation annuelle et  
la consommation annuelle moyenne du client  
résidentiel par type, subdivisé le plus possible.  
Ce sera répondu par Yves D'Amour.

M. YVES D'AMOUR :

R. Oui. Donc la subdivision qu'on a faite, c'est en deux parties. La première, c'est ce qu'on appelle le UDT, unifamiliale, duplex, triplex, combinés ensemble, cent trois mille quatre cent soixante et onze (103 471) clients pour neuf point trois trois six (9,336) Bcf, ce qui représente une consommation moyenne, je vous la dis en mètres cubes, de deux mille cinq cent cinquante-cinq mètres cubes (2555 m3), premier groupe.

Deuxième groupe de clients, ce qu'on appelle les immeubles multilocatifs, donc tout ce qui est quatre logements et plus, ce groupe-là représente neuf mille deux cent soixante-dix-neuf (9279) clients, pour une consommation annuelle de quinze virgule sept cinq neuf (15,759) Bcf et une consommation moyenne en mètres cubes de quarante-huit mille cent onze mètres cubes (48 111 m3).

On me précise, peut-être comme information générale aussi, combien ça peut représenter en gigajoules par jour, ces consommations moyennes-là. Donc le résidentiel, ça représente point vingt-cinq gigajoules (0,25 Gj) par jour, environ; j'ai un ingénieur à côté de moi, ça fait que ça aide; et le deuxième, de cinq gigajoules (5 Gj), environ aussi encore, par jour.

- 152 Q. Pour ce qui est de l'engagement numéro 4, qui était de fournir le libellé de la question de sondage en date d'avril deux mille un (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. Monsieur D'Amour, êtes-vous en mesure de fournir ces informations?
- R. Vous les avez entre les mains pour les distribuer.
- 153 Q. Alors il s'agit de la pièce qu'on cotera sous SCGM, document 1.49; on va un peu en arrière, là.

SCGM-1, DOC. 1.49 : Réponse à l'engagement 4, document de une page, intitulé \* Étude sur les changements de comportement des clients suite aux communications sur l'efficacité énergétique +, en date du 19 juillet 2001

Me NATHALIE LONGVAL :

- 154 Q. L'engagement numéro 5 maintenant, et le dernier :

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

Monsieur Boulanger, êtes-vous en mesure de répondre à cette question?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui. Alors, Monsieur le Président, peut-être un, je parlerais peut-être davantage de vision, de lecture de l'entreprise pour les trois prochaines années, et je vous référerai au document qui a été déposé hier par la Régie pour une question, où c'était la grille des prix/volumes annualisée pour le volet régulier d'utilisation des dérivatifs financiers.

Alors si, et la vision, la lecture qu'on a du marché, je vais vous donner deux, une bande, si on veut, de prix pour les années et la bande supérieure de prix correspond à la première ligne, si on veut, du tableau qui a été déposé hier; je vais la lire.

Alors c'est le pourcentage autorisé des volumes à zéro pour cent (0 %); alors en deux mille un (2001), on parle de sept dollars trente-deux le gigajoule (7,32 \$/Gj); en deux mille deux (2002), on parle de cinq dollars cinquante le gigajoule (5,50 \$/Gj); et en deux mille trois (2003), quatre dollars soixante-dix-sept le gigajoule (4,77 \$/Gj).

Ces projections de prix-là proviennent de prévisionnistes, ce sont des études et des analyses

que Gaz Métropolitain demande à des firmes d'exécuter. Alors ce sont des firmes comme Purvin & Gurtz, Enerdata, Gilbert, Sproule et Arc Financial.

C'est, comme je le mentionnais, c'est la limite supérieure des prix. La limite inférieure, c'est ce que le marché financier donne. Alors hier, à la lecture des marchés financiers, on avait pour les mêmes périodes, pour deux mille un (2001), six dollars vingt-cinq (6,25 \$); pour deux mille deux (2002), quatre dollars quarante (4,40 \$); et pour deux mille trois (2003), quatre dollars cinquante (4,50 \$).

Me NATHALIE LONGVAL :

On aimerait maintenant passer à la contre-preuve.

155 Q. Monsieur D'Amour, je vous demanderais vos commentaires quant au suivi proposé par le Groupe STOP dans la page 13, à la page 13 à la pièce STOP-1, document 1.

M. YVES D'AMOUR :

R. Le point que SCGM veut faire, c'est que, Monsieur le Président, notre compréhension au niveau du monitoring proposé par le Groupe STOP de mesurer les impacts économiques et environnementaux provenant des variations de consommation, présumément découlant de

la modification de comportement de consommation entre les clients fixes et ceux qui vont avoir des prix variables, SCGM propose que ce suivi-là a des impacts importants au niveau de son entreprise.

Ça demande beaucoup de temps et d'énergie, ainsi que de modifications techniques importantes permettant de faire ce tel suivi-là. Et nos banques de données actuelles ne nous permettent pas de faire ce type de croisement-là. On n'est pas rendus à un niveau, comment je pourrais dire, un peu Statistique Canada avec toutes les capacités que ces gens-là peuvent avoir. Donc pour nous, ça va être quand même assez difficile d'attribuer un suivi comme ça.

Deuxièmement, on se questionne un peu sur l'à-propos d'un tel suivi. Par exemple, la répartition des clients entre ceux qui ont un prix fixe et ceux qui ont un prix variable ne serait pas nécessairement aléatoire, compte tenu que la composition des clients à prix fixe peut être très différents de ceux qui ont des prix variables. À titre d'exemple, les gens institutionnels adhèreraient surtout à ce produit-là, c'est ce qu'on croit, compte tenu des contraintes budgétaires qu'ils ont. De plus, dans le multilocatif, c'est un produit qui serait intéressant pour gérer justement, au niveau budgétaire, une économie appréciable.



Deuxièmement, la surpondération de ces clients-là entre les deux, variables et fixes, parmi les clients fixes, pourrait faire que ces clients-là baisseraient leur consommation, non pas à cause de leur adhésion à des prix fixes mais pour d'autres raisons complémentaires ou indépendantes carrément de ce produit-là.

À titre d'exemple, les facteurs qui pourraient affecter la consommation ou la modification d'un comportement peut être carrément du contexte économique, qu'il soit favorable ou défavorable; dans le commercial ou l'industriel, fermer, si ça ne va pas très bien, fermer temporairement un entrepôt, donc diminution du chauffage, pas nécessairement d'un comportement mais plutôt d'un contexte.

Deuxièmement, bien il y aurait aussi des fluctuations de température. Autre aspect aussi, on parlait, à un moment donné, de pertes au niveau de clientèle; oui, il peut arriver certains clients qui, à l'intérieur de leur consommation de gaz, utilisent un équipement et décident de modifier cet équipement-là à une autre source d'énergie, mais peuvent utiliser le gaz naturel en même temps dans la même bâtisse pour d'autres choses. Donc cette baisse-là n'est pas due à un comportement par rapport au prix fixe mais à d'autres choses.

Vous pouvez comprendre, Monsieur le Président, qu'avec le contexte actuel que Gaz Métropolitain vit, dégager des ressources pour se concentrer sur un tel suivi est passablement difficile. Donc ce qu'on propose, on vous rappelle que le produit en tant que tel du prix du gaz fixe, c'est de répondre à un besoin mais aussi permettre une loyauté des clients, donc de préserver les clients d'abord et avant tout.

Ça, c'est pour le premier point. Deuxième point, STOP propose de faire un projet pilote, ce que l'on croit en tant que tel peut-être pas opportun de faire, compte tenu qu'un projet pilote peut créer des attentes auprès de la clientèle. Donc on pourrait une année faire un projet pilote, o.k., mais on crée des attentes dans le marché. Ça adhère au prix fixe puis l'année suivante, ne pas avoir de prix fixe, il y a des attentes qui sont créées. Donc de créer un projet pilote serait contraignant pour la clientèle. C'est ce qu'on croit.

J'ai fait mon point.

156 Q. Je n'ai plus d'autres questions pour les témoins.

LE PRÉSIDENT :

Alors ça termine votre contre-preuve?

Me NATHALIE LONGVAL :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Oui. Est-ce qu'il y a des questions de la part des intervenants? O.k. Alors on va s'arrêter ici et reprendre cet après-midi pour la plaidoirie. Maître Neuman, je ne vous avais point vu, alors vous avez des questions?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN,  
Procureur du Groupe STOP :

Oui, j'ai une question sur les derniers commentaires qui ont été faits.

- 157 Q. Au niveau du monitoring, si on part du principe que ce nouveau tarif répond à certains besoins, certains besoins qui ont été exprimés dans la documentation déposée par SCGM, vous nous indiquez que le monitoring tel que nous l'avons proposé va au-delà des ressources que SCGM aurait. Donc quelles ressources a ou, en d'autres termes, qu'est-ce que SCGM offre de faire comme suivi pour vérifier, pour qu'on puisse vérifier, dans un an par exemple, si le besoin auquel ce nouveau tarif était censé répondre, s'il a été atteint, si on a atteint les objectifs?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Écoutez, je pense, Monsieur le Président, ce qui est relativement facile de faire, et je pense qui serait, qui va être utile à tous les intervenants, c'est de connaître évidemment le nombre de personnes qui vont adhérer au programme. Alors c'est quelque chose qui va être très facile d'obtenir pour chaque bloc qui va avoir été proposé dans le marché, de voir quels sont les nombres d'intervenants qui ont adhéré à chacun des blocs. Alors c'est quelque chose qui va se faire d'une façon automatique.

De faire une analyse, c'est le point qu'on faisait tout à l'heure, de faire une analyse détaillée et un suivi de ce qui s'est passé parce qu'un client a adhéré à un prix fixe, on ne pense pas que ce soit utile de le faire pour les fins de l'entreprise. Et la complexité de le faire également, on peut arriver aussi avec un prix fixe qui se trouve à être plus cher dans le marché que le prix variable, on peut avoir cette situation-là aussi.

Alors d'analyser, un côté comme de l'autre finalement, la valeur ajoutée de la chose ne nous semble pas justifié, Monsieur le Président.

158 Q. Est-ce que vous pouvez identifier les pertes de clientèle auprès d'autres formes d'énergie, ce qui est un des motifs qui sous-tend le nouveau tarif

proposé?

R. On suit, Monsieur le Président, l'évolution de notre clientèle régulièrement et on fait des évaluations des pertes que l'on a aux autres sources d'énergie. Lorsqu'on parle de grands clients, c'est facile de faire un suivi; lorsqu'on parle de clients plus petits, on constate bien souvent des pertes et on les investigate pour voir qu'est-ce qui s'est passé auprès de la clientèle.

Alors il y a des clients qui, puis quand on parle de pertes, il y a deux types de pertes : il y a des pertes à zéro, c'est relativement facile de mesurer une perte à zéro, le compteur ne tourne plus, alors c'est relativement facile d'investiguer; alors que les pertes où il y a des réductions de volumes, on les investigate puis souvent on retrouve des cas où le client, un peu comme monsieur D'Amour le mentionnait, a modifié son pattern de consommation parce qu'il produit moins, parce qu'il a décidé d'installer soit de la plinthe électrique dans une partie de sa résidence ou dans une partie de son immeuble, et on se retrouve avec un volume qui est inférieur.

Alors on suit effectivement les pertes qu'on peut avoir, que ce soit à l'électricité ou au mazout, ou aux autres sources d'énergie.

159 Q. Je ne vais pas poser des questions sur l'ensemble des

éléments du monitoring, je vais revenir là-dessus en argumentation tout à l'heure.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Alors ça termine le contre-interrogatoire. On peut reprendre pour les plaidoiries cet après-midi. Alors je propose une heure trente (1 h 30).

Me NATHALIE LONGVAL :

Deux heures (2 h)?

Me GUY SARAULT :

J'endosserais.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce qu'il y en a d'autres qui ont une opinion sur le sujet?

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, je pense que deux heures (2 h), c'est une bonne idée pour relire nos notes qu'on puisse commencer,,,

LE PRÉSIDENT :

Est-ce qu'on peut, compte tenu qu'on prend plus de temps pour la préparation, est-ce qu'on peut quand même contenir le temps de présentation de votre argumentation à vingt (20) minutes, pour être sûr que

tout le monde a le temps de faire valoir ses points?

Me NATHALIE LONGVAL :

Au moins une demi-heure, peut-être?

LE PRÉSIDENT :

Si on convient de trente (30) minutes maximum pour tout le monde, là?

Me GUY SARAULT :

On va essayer de s'y limiter. Évidemment, il y a pas mal de matière, ça a été quand même, il y avait beaucoup d'écrits, il ne faut pas oublier ça, deux journées d'audience, *et cetera*. Il y a de la jurisprudence de la Régie qu'on aimerait passer en revue.

LE PRÉSIDENT :

Mais il y en a qui vont être plus courts, je présume, quels sont ceux, par exemple, qui vont avoir une plaidoirie très courte, ou qui n'en feront pas, par exemple, qu'on puisse planifier un peu?

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Moi, je prévois une demi-heure, Monsieur le régisseur.

Dossier R-3463-2001  
19 juillet 2001  
Volume 2

PANEL SCGM  
Contre-interrogatoire  
Me Dominique Neuman

LE PRÉSIDENT :  
Une demi-heure?

Me MICHEL DAVIS :  
Trente (30) minutes au maximum, un petit peu  
moins.

Me DOMINIQUE NEUMAN :  
Trente (30) minutes.

M. GUY ROY :  
GRAME-UDD n'a pas de plaidoirie.

LE PRÉSIDENT :  
O.k. Alors trente (30) minutes maximum.

Me GUY SARAULT :  
Exceptionnellement, est-ce qu'il serait possible  
de nous garder l'usage de la salle d'audience  
pendant l'heure du lunch? Juste aller prendre un  
sandwich rapide et revenir relire nos notes, et  
*cetera*, parce que...

LE PRÉSIDENT :  
O.k.

Me GUY SARAULT :  
... trouver un endroit pour travailler puis aller  
au bureau, on va perdre des minutes...



Dossier R-3463-2001  
19 juillet 2001  
Volume 2

PANEL SCGM  
Contre-interrogatoire  
Me Dominique Neuman

LE PRÉSIDENT :

Oui, mais on a une salle au côté qu'on peut  
utiliser.

Me GUY SARAULT :

Bien, je suis déjà tout installé...

LE PRÉSIDENT :

D'accord.

Me GUY SARAULT :

... à moins qu'il y en a qui ait objection?

LE PRÉSIDENT :

D'accord.

Me GUY SARAULT :

O.k., merci.

LE PRÉSIDENT :

Alors on reprend à deux heures (2 h). Merci.

AJOURNEMENT

REPRISE DE LA SÉANCE

(14 h 00)

LE PRÉSIDENT :

Bonjour, Maître Longval.

Me NATHALIE LONGVAL :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Vous êtes prête à procéder?

PLAIDOIRIE PAR Me NATHALIE LONGVAL :

Oui. Alors, Monsieur le Président, Madame la Vice-présidente, Monsieur le Régisseur. Gaz Métropolitain vous a présenté dans le cadre de la présente audience trois demandes spécifiques : la première vise une modification à la procédure d'ajustement mensuel du prix de fourniture de gaz, la deuxième traite d'une modification au programme de gestion du coût du gaz par le biais des dérivatifs financiers, et la troisième vise l'établissement d'un tarif de fourniture fixe. Je traiterai donc un à un ces différents points.

Le premier point qui traite de la modification de la procédure d'ajustement mensuel du prix de fourniture du gaz, c'est une demande qui est quand même assez simple et qui n'a pas été contestée d'ailleurs par les intervenants. Je passerai assez rapidement. C'est une modification qui consiste à changer le nombre de jours pris en compte pour l'ajustement mensuel du coût du gaz et le nombre d'institutions financières. Dans la décision D-95-44, la Régie avait accepté que

pour déterminer le prix du gaz de réseau, Gaz Métropolitain devait prendre la projection de trois banques pour trois jours donnés.

La preuve apportée par Gaz Métropolitain démontre qu'en raison du nouveau contexte relié à la volatilité du prix du gaz, cette méthode n'est plus adéquate. Il y a lieu de changer cette méthode-là afin d'amoindrir les fluctuations du prix de réseau. Gaz Métropolitain propose donc que soient utilisées les projections sur les vingt (20) jours ouvrables du mois et par une seule banque.

Ces mesures devraient, selon la preuve apportée, là, contribuer à réduire les fluctuations dans le prix du gaz de réseau. Bien, de toute façon, il ne faut pas oublier qu'à terme, le prix payé par le client sera toujours le même puisque ajusté pour refléter le coût réel d'acquisition. Pour ces motifs donc, Gaz Métropolitain demande à la Régie d'approuver la modification proposée au calcul pour l'ajustement mensuel du prix du gaz.

Le deuxième point, deuxième demande de Gaz Métropolitain vise l'adoption d'un nouveau programme de gestion du coût du gaz par le biais des dérivatifs financiers. Cette demande-là vient également du nouveau contexte du marché, soit la volatilité, et ça

tout le monde le dit, tout le monde est unanime, je crois, la volatilité du prix du gaz. Le programme actuel, un bref survol, comporte deux volets. Il y a le volet régulier et le volet spécifique.

Dans le cadre de sa décision D-2001-109, à la page 12 plus précisément, la Régie avait demandé à ce que Gaz Métropolitain lui soumette une proposition sur l'amélioration de l'ensemble des outils utilisés. C'est donc l'objet de la présente demande. En faisant cette révision-là, Gaz Métropolitain a constaté que vu le nouveau contexte, il y aurait certaines améliorations et amendements qui pourraient être apportés.

Donc, comme je l'ai dit, la volatilité du gaz rend la grille actuelle et la politique actuelle difficilement utilisables et limite conséquemment la stratégie de protection efficace pour le gaz de réseau. Le nouveau programme qui est proposé, tel qu'il est détaillé aux pièces qui vous ont été déposées et tel que plus amplement expliqué par madame Brochu, permettra à Gaz Métropolitain de mieux rencontrer trois objectifs, là, principaux, à savoir réduire la volatilité, limiter l'impact au cycle haussier et capturer l'opportunité lors de cycle baissier pour consolider les positions concurrentielles vis-à-vis les autres formes

d'énergie.

Donc, par ce programme, Gaz Métropolitain veut offrir, oui, c'est vrai, veut s'offrir plus de flexibilité, mais en même temps se donne des balises qui n'étaient pas là antérieurement, notamment la balise volumétrique mensuelle qui fait que, pour un mois donné, Gaz Métropolitain ne pourra pas fixer plus que un sixième du volume annuel permis, autorisé. Donc, c'est une nouvelle balise qui vise à protéger l'ensemble du gaz de réseau.

Nous vous rappelons que, en plus des différents suivis qui sont présentement en cours pour le présent programme, madame Brochu a également acquiescé à d'autres suivis qui permettront à la Régie de s'assurer que cette nouvelle politique respecte les différents objectifs de Gaz Métropolitain fixés pour ce nouveau programme. Nous demandons donc à la Régie d'approuver ce nouveau programme de gestion du coût du gaz par le biais de dérivatifs financiers.

La troisième demande, c'est celle de l'établissement d'un tarif de fourniture à prix fixe. Avant de tomber dans le vif du sujet, j'aimerais peut-être faire deux petits apartés sur des sujets qui ont été abordés par les témoins des intervenants lors des différentes présentations de preuve. Un des premiers sujets

traitait de l'affichage du prix net sur la facture, le ABC Billing. Tout simplement pour rappeler à la Régie la décision D-94-19, plus particulièrement les pages 117 et 118 où la Régie avait, à la demande des courtiers à l'époque, aboli cet affichage-là qui était en vigueur.

Le deuxième point dont j'aimerais traiter, c'est le calcul du coût du gaz, l'ajustement mensuel. Il y a un intervenant qui a soulevé certaines interrogations ou prémisses à ce sujet-là. Gaz Métropolitain voudrait tout simplement souligner qu'on n'est pas nécessairement en accord avec l'interprétation qu'en font certains intervenants.

Donc, tombons dans le vif du sujet : le tarif à fourniture fixe. Cette demande de Gaz Métropolitain a un grand but, soit d'offrir une option supplémentaire aux clients en gaz de réseau. Par le biais de sondages et aussi avec ses contacts avec sa clientèle, Gaz Métropolitain a été à même de constater qu'il y avait un besoin de la clientèle pour une certaine stabilité des prix. Vu la volatilité du prix du gaz qui a connu, qui a prévalu l'hiver dernier, les clients ont été très favorables à, se sont montrés très favorables à adhérer à un prix fixe.

Il y a aussi le fait qu'Hydro-Québec, on va le dire, offre cette stabilité, et depuis ce matin, on sait que ça va être pour plus longtemps, jusqu'en deux mille quatre (2004), et Gaz Métropolitain veut être en mesure, à tout le moins pour le moment, d'offrir le même avantage de stabilité du prix. Or, tel que la preuve l'a démontré, à notre avis, cette option n'est pas disponible et ce pour la très grande majorité des clients.

Un des témoins, madame Lucie Gervais, a mentionné dans son témoignage que l'introduction du tarif fixe créerait une iniquité dans le marché. On se demande à qui, à qui revient cette iniquité dans le fond. Est-ce que c'est pour le courtier ou pour les clients? Comme mentionné précédemment, là, la grande majorité des clients n'ont pas accès à ce que les grands clients, le marché a de la difficulté à fonctionner bien que certains intervenants semblaient dire que ce n'était pas le cas. Si on constate, il y a un fait qui demeure et qui ressort des témoignages, ce n'est pas un \* level playing field +, excusez l'expression anglaise, pour les clients. Il y a les gros d'un côté qui peuvent avoir accès à certains outils qui sont offerts par les courtiers et il y a les autres.

Et je vous soumettrais que les autres, quand on parle des autres, ce n'est pas seulement le résidentiel,

l'unifamilial, duplex, triplex ou même le multilocatif, on parle aussi du commercial. Je vous référerai à une pièce, qui est la pièce SCGM-1 document 3 à la page 20 où il y a un tableau des différents types de clients par consommation avec les volumes en Bcf que représentent ces clients-là au total. Et si on regarde ce tableau-là et qu'on ajoute une donnée qui a été apportée ce matin par un des témoins, soit les volumes en Bcf des clients résidentiels qui n'étaient pas sur le tableau, et qui correspond à neuf point trois (9,3) Bcf. Oui... Ça va.

Alors, si on prend ce tableau, on regarde à la lumière du témoignage apporté par les courtiers que les courtiers semblaient dire qu'il y avait un seuil minimum acceptable pour pouvoir offrir à un client un prix fixe, et c'était soixante-quinze mille gigajoules (75 000 GJ), et même dans ce cas, ça semblait plus l'exception, la règle tournant bien au-delà de ce soixante-quinze mille gigajoules (75 000 GJ). Je vous soumettrais que... Soixante-quinze gigajoules jour (75 GJ/j). Excusez-moi!

Je vous soumettrais que ce soixante-quinze gigajoules jour (75 GJ/j) correspond, je n'ai pas le chiffre, mais le quatre cent mille (400 000) mètres cubes correspond à quarante et un virgule cinq gigajoules



(41,5 GJ). Donc, dans le tableau, on voit qu'il y a bien des clientèles commerciales qui n'ont donc pas accès à ce genre de service de la part des courtiers puisque, dans le tableau, je tracerais la ligne... dans le fond, ils desservent à peu près que les clients d'un million de mètres cubes. C'est sûr qu'il y en a d'autres qui sont desservis par les courtiers, mais disons que c'est l'exception si l'on en comprend le témoignage des courtiers ce matin.

Si on fait le calcul du nombre de Bcf que représentent ces différents clients, soit le résidentiel et tous les autres, on arrive à quelque chose autour de quatre-vingt (80) Bcf de volume qui n'est pas sollicité par les courtiers. Si je vous réfère également à une autre pièce qui est la pièce...

LE PRÉSIDENT :

Excusez-moi, Maître Longval. Quatre cent mille (400 000) mètres cubes, vous avez dit combien de gigajoules?

Me NATHALIE LONGVAL :

Quarante et un virgule cinq (41,5).

LE PRÉSIDENT :

Merci.

Me NATHALIE LONGVAL :

Il y a une autre pièce, je ne l'ai pas notée, je crois que c'est la page... Merci. Alors, c'est document 1.7 à la page 2 où il est indiqué qu'en gaz de réseau au tarif 1, le gaz de réseau est à soixante-six point trois (66,3) Bcf. Si de ce tarif 1, je soustrais l'unifamilial, duplex, triplex et le multilocatif, qui représente vingt-quatre virgule cinq ou six (24,6) Bcf, il reste quand même quarante et un point quatre (41,4) Bcf de clients en gaz de réseau, donc non desservis par les courtiers, et que les courtiers ne semblent pas vouloir solliciter de toute façon, et qui ne sont pas du résidentiel ou du multilocatif. C'est donc du commercial qui n'a pas accès à cette option de fourniture à prix fixe.

Certains intervenants ont prétendu que la proposition de Gaz Métropolitain constituait une immixtion injustifiée dans un marché déréglementé qui fonctionnerait très bien. Je vous sou mets que la preuve est plutôt à l'effet contraire. Il y a la preuve notamment du FCEI à l'effet que le marché est peu organisé, qu'il n'est pas très doté d'une grande capacité pour répondre aux besoins des clients.

D'ailleurs, il ressort de la preuve qu'il y a seulement cinq courtiers au Québec dont deux ont pignon sur rue. Ces deux courtiers ont en tout, si

j'ai bien compris, cinq employés, dont deux étaient ici ce matin avec nous. On ne peut pas dire que c'est une grande force pour pénétrer le marché. Ça explique un peu d'ailleurs, j'imagine, le fait qu'un nombre restreint de clients, soit environ mille sept cents (1700), sont en achat direct présentement.

LE PRÉSIDENT :

Excusez-moi, Maître Longval, de vous interrompre encore une fois. Le quarante et un point quatre (41,4) Bcf non desservis par les courtiers, vous l'avez tiré de quelle pièce?

Me NATHALIE LONGVAL :

Je l'ai tiré de la pièce... le quarante et un...

LE PRÉSIDENT :

Point quatre Bcf.

Me NATHALIE LONGVAL :

... je l'ai déduit de la pièce 1.7 où apparaît le gaz de réseau... le tarif 1, le soixante-six point trois (66,3) en gaz de réseau, et j'ai soustrait de ce montant-là les informations que nous a données ce matin monsieur Yves d'Amour à l'effet que la clientèle résidentielle et multilocatif représentait vingt-quatre virgule cinq ou six (24,6), je ne me souviens plus du chiffre exact, là, vingt-quatre

virgule cinq (24,5) Bcf. Donc, quand on soustrait ces deux chiffres, ça fait quarante et un virgule quatre (41,4) Bcf, qui n'est pas du résidentiel ou multilocatif, et qui est en gaz de réseau.

LE PRÉSIDENT :  
Merci.

Me NATHALIE LONGVAL :  
Donc, la preuve révèle que les courtiers ne sont pas intéressés aux besoins de ces clients-là. C'est des clients qui sont trop petits. Ils ont même dit que c'était trop compliqué de s'occuper d'eux. Même les plus gros marketeurs sont d'ailleurs en train de fermer les portes aux dires de madame Lucie Gervais qui admet qu'elle est en train de fermer les portes de TCGS.

D'ailleurs, on voit qu'ils ne font pas beaucoup de publicité pour essayer de percer le marché. Leur seul marketing, si je peux dire, a l'air à se tenir dans les forums de gaz où se tiennent les gros clients, dans le fond les grands consommateurs de gaz. Ce n'est pas là qu'on va faire une percée dans les Bcf, les quarante et un virgule cinq (41,5) Bcf, et même dans le marché résidentiel.

Gaz Métropolitain ne vise pas à éliminer les

courtiers. Dans le fond, Gaz Métropolitain serait la première à voir que des courtiers sont... heureuse de voir que des courtiers sont actifs et offrent des alternatives aux clients. Mais nous soumettons que n'ayant pas de courtiers dans le marché actifs, présentement, c'est ce qu'on constate, il nous semble imprudent de se fier aux seules organisations qui sont très peu efficaces ou très peu structurées pour répondre aux besoins de ces clients-là, et donc préserver nos volumes de vente.

Nous demeurons convaincus que Gaz Métropolitain doit avoir un rôle actif dans la marchandise. D'ailleurs, la Régie l'a déjà reconnu dans sa décision D-94-19 où la Régie a reconnu que Gaz Métropolitain se devait d'être active dans la marchandise, et ce pour préserver ses volumes et faire face à ses responsabilités, soit protéger ses investissements, les infrastructures, rentabiliser ses infrastructures.

Alors peut-on se fier pour conserver les clients au seul courtier qui, de toute façon, semble recommander à ces mêmes clients d'aller au mazout?

(14 h 20)

Nous devons maintenant, on est rendu à l'étape de

s'interroger sur la légalité du tarif à fourniture fixe, à savoir si ce tarif à fourniture fixe respecte la loi. L'article 52 de la loi prévoit que le tarif de fourniture chargé à un client doit refléter le coût réel d'acquisition. Toute autre condition d'approvisionnement pour consommation du consommateur, ou de catégorie de consommateurs, doit être reflétée dans le prix. Et tous les autres coûts inhérents, naturellement.

La situation actuelle est à l'effet que le coût du gaz de réseau reflète le prix variable payé par Gaz Métropolitain, le prix des outils financiers, les dérivés, et le prix des dérivés. Gaz Métro facture le prix moyen qui résulte de tous ces coûts-là. Naturellement, on n'a fait ni profit, ni perte, c'est le coût d'acquisition qui est transmis.

Donc, le prix reflète aujourd'hui un pourcentage de prix fixe contracté pour l'ensemble des clients, un pourcentage de prix variable contracté, là aussi, pour l'ensemble des clients et le prix des outils financiers contracté pour l'ensemble des clients en gaz de réseau.

Selon notre proposition, le prix facturé à un client choisissant un prix fixe refléterait le même pourcentage du prix fixe contracté pour l'ensemble

des clients en gaz de réseau, dont, évidemment, ce client. Le pourcentage du prix fixe contracté pour ce client voulant s'en prévaloir et le total des deux faisant cent pour cent (100 %).

En somme, nous aurions déjà contracté, dans le fond, un certain pourcentage de prix fixe pour l'ensemble des clients, dont ce client. Le client ne faisant plus partie de ce gaz de réseau variable, nous transférons ce pourcentage à sa consommation, auquel s'ajouterait le bloc contracté, le prix du bloc contracté pour ce client.

Il est d'autant plus vrai que le coût chargé au client reflète le coût réel d'acquisition, c'est que le client se verrait facturer les coûts d'acquisition de son gaz, que l'opération ne changerait... et que l'opération ne changerait pas non plus le prix pour les clients en gaz de réseau. Considérant que le client part avec sa portion du prix fixe déjà contracté pour ce client-là, alors qu'il était dans le gaz de réseau à prix variable et le fait que, avec l'amélioration apportée par monsieur Boulanger à l'effet que la politique des dérivatifs financiers s'applique sur le solde, le restant du gaz de réseau variable ferait en sorte que la situation demeurerait inchangée pour les clients en gaz de réseau variable. C'est donc là la preuve qu'il n'y a aucun inter

financement avec l'établissement de ce nouveau tarif fixe.

Mais il y a un précédent que j'aimerais apporter à votre attention, où la Régie a déjà autorisé un tarif à fourniture fixe, c'était pour les clients en bi-énergie. Il s'agit de la décision D-9474. Dans cette décision-là, la Régie a accepté l'établissement de tarif fixe. Je crois que c'était sur une période de deux ans pour les clients en bi-énergie. Ça avait pour but de concurrencer l'électricité. Donc, les critères retenus par la Régie pour autoriser ce nouveau tarif à des clients spécifiques, les critères retenus, c'était à l'effet qu'il ne devait pas avoir d'inter-financement. Ce que je vous soumetts, le critère qui est respecté ici. Il ne devait pas constituer de la concurrence gaz/gaz. Je vous soumettrais que, ici, il n'y a pas de concurrence gaz/gaz, les courtiers n'étant pas dans le marché. Et, même s'ils devaient vouloir y aller, on les invite à y aller, il n'y a pas de problème. Ils ont une panoplie d'autres services, d'ailleurs, qui pourraient être offerts, que nous n'offrons pas, une combinaison de services qui pourrait être bien utile pour les clients.

Ensuite, il faut que ce nouveau tarif soit le reflet du coût réel d'acquisition, ce que je viens de vous



mentionner. Et pas de discrimination. Dans le cas du tarif bi-énergie, la Régie avait conclu qu'il n'y avait pas de discrimination indue. Dans notre cas, je vous dirais qu'il n'y en a pas du tout, ce tarif serait offert à tous, premier arrivé, premier servi.

D'après nous, c'est la meilleure règle pour ne pas créer de discrimination. D'ailleurs, juste le fait, parce que ça a été soulevé par certains intervenants, de créer des blocs réservés pour certaines catégories de clientèles, serait, quant à nous, un début de discrimination envers les différents clients.

Donc, en conclusion, nous vous soumettons que le tarif à prix fixe répond à un besoin de la clientèle, que personne n'est... il n'y a pas de courtier dans le marché pour répondre à ce besoin, et ce pour la très grande majorité de la clientèle en gaz de réseau. Que ce tarif est conforme à la *Loi sur la Régie de l'énergie*. Donc, en conséquence, je demanderais à la Régie d'approuver le tarif de fourniture à prix fixe.

M. JEAN-PIERRE NOEL :

C'est parce qu'on a dit quelque chose tantôt puis ce n'est pas ça qu'on avait projeté dire du tout là, c'est... Nathalie a peut-être oublié quelques mots, ça change beaucoup le sens. J'aimerais ça qu'elle

corrige. Au sujet de l'efficacité des courtiers, ou l'inefficacité, c'était tout à fait le contraire qu'on avait dit là.

LE PRÉSIDENT :

Je suis sûr que maître Turmel l'aurait relevé.

M. JEAN-PIERRE NOEL :

Je voudrais juste qu'elle corrige pour les notes, les transcriptions.

Me NATHALIE LONGVAL :

Alors, je corrige. Je m'excuse pour les paroles que j'ai dites. Alors, il semble, que Gaz Métropolitain dirait plutôt qu'il ne serait pas prudent de se fier aux seules organisations des courtiers, très petites mais aussi efficaces soient-elles, pour préserver les volumes de gaz. Nuance. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Longval. Maître Sarault, je présume que vous êtes prêt?

PLAIDOIRIE PAR Me GUY SARAULT :

On va distribuer dès maintenant, si vous voulez bien, Madame la greffière, trois décisions. On pourra les mettre en *packet* là, auxquelles je veux faire référence en cours d'argumentation. Alors, pendant

que les décisions se distribuent, étant donné que je n'y fais pas référence dès le début de ma plaidoirie, je vais commencer.

Alors, j'ai déjà fait parvenir à la Régie, en date du douze (12) juillet deux mille un (2001), une lettre annonçant la position que nous entendions prendre à l'égard de la proposition de Gaz Métro pour un tarif de fourniture à prix fixe. Comme vous pouvez le constater, cette lettre n'adresse uniquement que cet aspect du dossier. Alors, ce qui signifie que nous n'avons aucune opposition au sujet prioritaire autre que la proposition pour le tarif de fourniture fixe. Et nous maintenons, évidemment, intégralement, les six points d'opposition qui sont relatés dans cette lettre.

Parlons d'abord des conditions du marché qui justifient, selon Gaz Métro, l'introduction de ce programme particulier. On nous dit, à la pièce SCGM-1, document 1, page 3, lignes 4 à 6, que cette demande origine de l'analyse des besoins de la clientèle suite à une tendance prononcée à la hausse et une plus grande volatilité des prix du gaz au cours de la dernière année.

Cette analyse, à laquelle on fait référence, prend la forme d'un sondage qui a été effectué au mois de mai

deux mille un (2001). C'est la pièce SCGM-1, document 1.1 qui nous en donne les résultats, alors, sondage qui a été effectué alors que les prix du gaz venaient d'atteindre des sommets historiques par rapport à ce qu'on avait connu par le passé.

Pour s'en convaincre, je pense qu'il suffit de comparer les prix qui prévalaient en avril et mai deux mille un (2001), qu'on peut retrouver sur le site Web de Gaz Métro, pièce ACIG-1, par rapport à ceux qui prévalaient au cours des années antérieures, particulièrement de mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999) à la mi-deux mille (2000), ou encore par rapport à ceux de juin et juillet deux mille un (2001) qui retournent nettement au niveau que nous avons connu par le passé.

Alors, pour cette seule raison, il est loin d'être évident que les résultats du sondage auraient nécessairement été les mêmes si le sondage avait été effectué à une autre époque que celle de conjoncture assez exceptionnelle à l'issue de laquelle il a été effectué. On venait de sortir d'un prix absolument affolant et là on va poser un sondage aux clients. Puis malgré tout ça, malgré ce contexte-là, le résultat est de cinquante-cinq pour cent (55 %). Je ne peux pas dire que cinquante-cinq pour cent (55 %) c'est un... c'est nécessairement mauvais mais, quand

j'enseignais à l'Université de Montréal, c'était un échec, cinquante-cinq pour cent (55 %), ils ne passaient pas. Et ce n'est pas une grande majorité.

Et, en plus de ça, vous regarderez les questions, numéro 1 et 2, que l'on retrouve à... je n'ai pas trouvé que c'était des questions qui étaient d'une clarté époustouflante, dans les circonstances, pour justifier l'introduction d'un programme tout aussi précis. Plus particulièrement, la formulation de la première question où on parle d'un programme qui gèle les prix du gaz naturel, je serais curieux de connaître le nombre de clients qui ont confondu ça avec le genre de gel qui prévaut chez Hydro-Québec. Est-ce que eux autres, pour eux autres, ça voulait dire que les prix seraient gelés pour quatre, cinq ans, qu'il n'y aurait pas d'augmentation, *et cetera*, plutôt que d'avoir des prix fixes à un niveau qui pourrait être plus élevé que ce à quoi ils s'attendent. Je ne sais pas comment ça a été interprété mais ça ne m'a pas frappé comme étant particulièrement clair. Alors, au niveau de la rigueur de l'analyse, on repassera.

Deuxièmement, pour revenir aux conditions du marché, je pense que la preuve prépondérante est nettement à l'effet que les prix exorbitants qu'on a connus à la fin de l'année deux mille (2000) et jusqu'à avril-mai

deux mille un (2001) sont davantage le fruit d'une situation purement ponctuelle ou conjoncturelle et ne témoignent aucunement d'une tendance lourde dans le marché.

Alors, pour vous en convaincre, je vous réfère à la pièce ACIG-1 qui démontre le retour des prix à des niveaux historiques à compter de juin-juillet deux mille un (2001); je vous réfère au Canadian Gas Reporter, produit comme pièce ACIG-2. Encore une fois, c'est une source assez fiable qui est utilisée, je pense, autant chez Gaz Métro que la Régie, que chez des nombreux intervenants et aussi qu'au témoignage d'hier de monsieur André Boulanger, où à la page 31 de la transcription, il nous dit que la... qu'il nous parle qu'on a maintenant des prix annuels de l'ordre de quatre et cinquante (4,50) et quatre soixante-quinze (4,75), qui sont beaucoup plus en ligne avec les tendances historiques. Ou à la page 66, en contre-interrogatoire, où il me répond que les déséquilibres entre l'offre et la demande, qui sont à l'origine des prix exorbitants de l'année dernière, sont en train de se résorber; que les déséquilibres entre l'offre et la demande, qu'on a connus et qui expliquent les prix exorbitants de l'année dernière, sont en voie de se résorber et qu'on retourne désormais vers des prix plus en ligne avec les moyennes historiques. Et je lui ai posé

spécifiquement la question : Est-ce que, selon vous, c'est une tendance lourde ou un phénomène ponctuel? Et la réponse a été : Phénomène ponctuel au niveau des prix absolus.

Enfin, aux pages 71, 72, vous retiendrez les commentaires qu'il a formulés au sujet des niveaux d'entreposage qui sont élevés cette année par rapport aux niveaux de l'année dernière, ce que l'on constate à la page 6 du Canadian Price Reporter, pièce ACIG-2. Et il en a tiré le diagnostic à l'effet que c'était positif, que c'était symptomatique d'un retour vers l'équilibre.

Alors, je pense que cette démonstration à l'effet que nous nous dirigeons maintenant vers un marché plus normal, plus à la baisse par rapport à ce qui est prévalu de l'année dernière, est pertinent à trois niveaux. C'est certainement pertinent à l'égard de l'impact que va avoir ce programme à l'égard des prix et conditions offerts à la clientèle de gaz de réseau et, particulièrement, à celle qui, par défaut, va demeurer en tarif variable. Parce qu'on sait que ceux qui n'iront pas en tarif fixe vont demeurer avec le tarif variable. Ce qui me porte à affirmer, comme indiqué à l'item 4 de ma lettre, qu'il va y avoir discrimination entre la clientèle de gaz de réseau, tant au niveau des prix que des conditions

d'approvisionnement, parce que, évidemment, les durées vont varier d'un client à l'autre.

Deuxièmement, je pense que ce contexte de marché, que la proposition dans ce contexte de marché va avoir... va envoyer des signaux dans le marché, qui peuvent causer un préjudice, être préjudiciables à la libre opération du marché libre que la Régie a voulu maintenir depuis presque toujours que je pratique devant la Régie. Et c'est ce qui me porte à croire, aux items 2 et 3, qu'il s'agit d'une immixtion injustifiée du distributeur, un monopole réglementé dans le commerce dérèglementé de la marchandise, ce qui est particulièrement inacceptable au lendemain d'une décision qui approuve le dégroupement des tarifs et qui a été rendue suite à l'aboutissement d'un débat qui dure depuis presque le début de la déréglementation de la marchandise.

C'est justement pour permettre aux clients d'accéder au marché compétitif de marchandises, de transport de gaz de compression et d'équilibrage, à la limite, que tout ce dégroupement des tarifs a été mis en place. Et là, si après avoir établi tout ça, on permet aux distributeurs de revenir dans le marché, tout comme s'il s'agissait d'un courtier, c'est de réduire à néant tous les efforts qui ont été déployés à ce niveau-là.



Et, troisièmement, ce contexte de marché, retour à la normale, si vous voulez, m'interroge sur l'urgence de cette demande qu'on présente comme prioritaire et qu'on doit disposer dans les conditions qu'on connaît. Si, effectivement, les prix étaient tout aussi volatiles et élevés qu'ils l'ont été l'année dernière, on pourrait comprendre que oui, il y a péril en la demeure, mais maintenant que ça revient à l'état normal, est-ce qu'on ne devrait pas profiter justement de la baisse des prix pour la faire profiter à l'ensemble de la clientèle de réseau, *at large*, de façon à ramener un peu d'ordre dans le prix, plutôt que d'en faire profiter seulement certains segments du marché du gaz de réseau.

Alors, dans le cadre de ma présentation, de mon argumentation à l'égard de l'ensemble des points qui sont relatés dans ma lettre, j'ai choisi de procéder un peu en procédant à l'analyse de certaines décisions-clés, selon moi, où la Régie a retenu des positions de principe qui, si on donne suite à la proposition de Gaz Métro aujourd'hui, vont être presque mis à la poubelle, je le dis très respectueusement, parce que, à plusieurs égards, le principe soulève un peu du déjà-vu.

La première de ces décisions que vous avez maintenant devant vous, c'est la décision D-9401. Alors c'est un

dossier qui est un petit peu semblable au nôtre au niveau du contexte des faits. C'est une décision qui a été rendue en février mil neuf cent quatre-vingt-quatorze (1994) à, ce que j'appellerais à l'ère de transition entre des prix de gaz à prix fixe vers des prix de gaz à prix indexé ou variable, si vous préférez.

Dans l'ancien temps, quand j'ai commencé à débattre ces questions de gaz, à la fin des années quatre-vingt (80), début des années quatre-vingt-dix (90), le prix du gaz était fixe. On signait des contrats d'un an à un prix, deux piastres (2 \$), deux piastres et demie (2,50 \$), et c'était comme ça pour l'année. Et avec l'évolution de la déréglementation dans le marché et l'apparition d'outils financiers qui n'existaient pas à l'époque, on a vu émerger un environnement de prix indexés et variables, tels que nous les connaissons aujourd'hui. Et c'est essentiellement aujourd'hui grâce à des outils financiers d'ailleurs qu'on a des prix fixes, les producteurs vendent, eux, quant à eux, majoritairement à des prix indexés.

Alors on a, il y a toutes sortes de questions qui se sont posées, des débats qui ont eu lieu à la Régie, et la décision D-9401 constitue un jalon important dans cette évolution.

Alors il s'agissait, en l'occurrence, d'une proposition de Gaz Métro de faire approuver un contrat d'approvisionnement signé avec l'un de ses fournisseurs réguliers et de faire approuver le tarif de fourniture de gaz de réseau en résultant, et aussi discuter du prix de référence.

Alors si vous allez à la page 364 de la décision, à l'item 3.1.3, on décrit les conditions que Gaz Métro avait négociées à l'achat avec son fournisseur. Et l'achat était divisé en trois blocs : un premier bloc, qui était à un prix fixe, qui était un tiers des volumes. Page 384, Monsieur le Président, oui.

LE PRÉSIDENT :

Vous aviez dit 364.

Me GUY SARAULT :

Je m'en excuse, page 384, ça va?

UNE VOIX :

C'était pour nous perdre?

Me GUY SARAULT :

C'est ça. Non, je ne veux surtout pas perdre le Banc. Alors le premier tiers était, comportait des achats à prix fixe de deux et trente-cinq le gigajoule (2,35 \$/Gj); deuxième tiers, un prix indexé,

\* reported Alberta price +, plus une prime de dix sous du gigajoule (10 ¢/Gj); le troisième tiers comportait un prix indexé pas de prime, o.k.?

Et là, pour refléter ça dans le tarif de fourniture, on vous décrit, à 3.1.4, ce que Gaz Métro proposait :

*SCGM propose à la Régie que le prix de vente pour les clients dont la consommation annuelle de gaz est de 12 000 m<sup>3</sup> ou moins paient un prix fixe de 2,35 \$/Gj.*

*Les autres clients...*

je suis au paragraphe suivant,

*... paieraient les prix convenus pour les tranches 2 et 3 (prix indexés) auxquels s'ajouterait une partie de la 1re tranche qui excède les volumes de ventes pour les clients résidentiels.*

Je vous dirai tout de suite que si vous faites la moyenne pondérée, puis ça a été présenté en cours d'audience et je vais y revenir, entre ce prix de deux et trente-cinq (2,35 \$) proposé qui était pour le premier tiers et les prix fixes, les prix indexés, ça arrivait à deux et huit (2,08 \$) en moyenne pour la globalité des clients.

Pour le prix de référence, et ça, c'est très important pour nos fins parce que vous pourrez comparer immédiatement, dans votre esprit, par rapport à ce qui est le cas ici, à la page 387, item 3.1.8, on dit, et je cite :

*Dans sa preuve, SCGM propose d'aligner le prix de référence sur le prix du gaz de réseau du moins pour les clients du marché désigné. La Société défend sa position en faisant valoir que le client doit comparer le prix du gaz de réseau avec l'alternative des achats directs.*

Ça, c'est quelque chose qui a été mis en preuve, c'était vrai à l'époque et madame Gervais est venue dire encore aujourd'hui que c'est pertinent.

*Cette proposition fut amendée par Me Richard Lassonde de la façon suivante : pour les clients du marché industriel, le prix de référence serait de 2,35 \$/Gj ou le prix convenu entre les clients et leurs fournisseurs jusqu'à un maximum de 2,35 \$/Gj.*

Allons maintenant, si vous le voulez bien, aux conclusions de la Régie sur ces trois items : conditions à l'achat, tarif de fourniture en résultat et prix de référence. Je vous amène à la page 407, 406 et 407 : \* Conclusions de la Régie +. Alors item 4.2, à la page 407, \* Coût réel d'acquisition +, la Régie dit : \* Vous avez négocié des conditions qui sont acceptables, là, et... +, bien c'est là le fameux deux et huit (2,08 \$) dont je vous parlais, deuxième paragraphe de l'item 4.2 :

*... la structure de fixation des prix produirait un coût moyen estimé à 2,08 \$/Gj si les prévisions du marché gazier établies par SCGM s'avèrent exactes.*

Et le dernier paragraphe de cette conclusion :

*La compréhension de la Régie est à l'effet que la présente entente est basée d'une part sur un revenu global projeté de 2,08 \$/Gj pour le fournisseur et d'autre part, sur des objectifs de développement de marché pour le distributeur. La Régie accepte ce prix moyen estimé qui sans être une certitude semble être quand même un*

*prix moyen compétitif et réalisable  
pour la durée du terme de l'entente.*

Donc vous ne vous êtes pas fait rouler, deux et huit (2,08 \$), ça a du bon sens, on peut vivre avec ça, conditions à l'achat approuvées. Maintenant, conditions à la vente, 4.3, \* Tarif de fourniture +. C'est là que ça a commencé à dérapier :

*La Régie est d'avis que des tarifs de 2,35 \$/Gj (prix fixe) pour les clients consommant 12 000 m3 ou moins, et de 2,03 \$/Gj avec formule d'indexation pour les clients consommant plus de 12 000 m3 ne sont pas le reflet du coût réel d'acquisition et contreviennent ainsi à l'article 34 de la Loi sur la Régie du gaz naturel.*

Je vous signalerai immédiatement que l'article 34 de la Loi sur la Régie du gaz naturel avait un texte identique à celui de l'article 52 d'aujourd'hui, moins la mention d'électricité. Ça va?

*Selon la Régie, le contrat intervenu entre les parties suggère donc un interfinancement à l'intérieur même du tarif de fourniture à la charge de*

*petits consommateurs, surtout  
résidentiels.*

O.k.? Là, on vous dit que la preuve a été confirmée à l'effet qu'il y avait un tel interfinancement. Et allez dans le haut de la page 408, et c'est là que ça devient très intéressant, on nous dit :

*Or, s'il existe un interfinancement sur le coût de la marchandise gaz d'un niveau à l'autre, il est évident que les taux proposés à chacun de ces niveaux ne peuvent refléter le coût réel d'acquisition.*

*Selon la Régie, pour que les tarifs proposés reflètent un coût réel d'acquisition qui soit conforme avec l'article 34 de la Loi sur la Régie du gaz naturel, il aurait fallu que le coût de 2,35 \$/Gj soit établi en fonction du volume...*

\* en fonction du volume +,  
*... des clients consommant 12 000 m3 ou moins et un autre coût en fonction des autres clients qui consomment plus de 12 000 m3. Cette méthode aurait alors démontré que les tarifs auraient*



*été établis en fonction de catégories de consommateurs, tel que stipulé à l'article 34 de la Loi sur la Régie.*

Je vous amène immédiatement à l'avant-dernier paragraphe, page 408 :

*La Régie comprend les objectifs visés par SCGM dans la structure des tarifs proposés. La Régie reconnaît qu'il s'agit de prix compétitifs et susceptibles de développer le marché commercial. Mais la Régie est d'opinion que le distributeur aurait peut-être pu atteindre les mêmes objectifs s'il avait négocié des taux d'acquisition visant spécifiquement ces catégories de consommateurs.*

*Pour ces raisons, la Régie ne peut approuver les tarifs proposés, et fixe le tarif affiché au 1er novembre 1993 à 2,08 \$/Gj pour tous les consommateurs en gaz de réseau, prix qui sera ajusté selon la formule décrite à la section 4.4.*

Et je vous fais grâce des questions de formule

d'ajustement. Je vous invite à comparer un peu ce que Gaz Métro proposait là-dedans avec ce qui est proposé aujourd'hui. Si vous allez dans la preuve de Gaz Métro, à la page 7, vous allez constater que l'une des alternatives qui a été proposée par Gaz Métro, l'alternative numéro 1, correspond à peu près très exactement à ce que la Régie avait demandé là-dedans. On vous dit, à la page 7, et je cite :

*Une des alternatives envisagées était de conclure un contrat de fourniture spécifique pour la clientèle désirant un tarif de fourniture fixe. SCGM aurait négocié un bloc de gaz à un prix donné avec le fournisseur pour ensuite l'offrir à la clientèle intéressée. Dans ce scénario, le fournisseur aurait assumé le risque lié à la variation de consommation, variation de volumes de la clientèle intéressée car bien qu'il soit en mesure de se protéger contre le risque de variation du prix de la molécule auprès d'une institution financière, il ne lui semble pas possible de se protéger contre un risque de variation des volumes. Les dérivatifs disponibles étant contractés sur la*

*base d'une quantité fixe, le fournisseur se retrouvait alors à risque pour les raisons de consommation des clients. Le fournisseur refuserait d'ajouter au risque de prix un risque de variation des volumes alors qu'il n'a aucun moyen de contrôler ce risque.*

Pourtant, ce que la Régie avait dit au deuxième paragraphe, page 408, c'était :

*... il aurait fallu que le coût de 2,35 \$/Gj soit établi en fonction du volume des clients...*

Ça aurait été des blocs destinés spécifiquement à ceux-là, que ça soit vraiment une société, là, comme ça, comme un portefeuille de gaz spécifique à eux qui n'a aucune interrelation avec l'autre.

Alors allons voir ici si ce portefeuille de gaz fixe est étanche et a été conclu en fonction des consommateurs visés. Et je vais vous soumettre que ce n'est pas le cas du tout, qu'on a une interrelation intime entre les deux, que ce sont des vases intercommunicants, bref qu'il y a de l'osmose entre les clients qui se ramasseraient à prix fixe et ceux

qui se ramasseraient à tarif variable.

(14 h 45)

Alors, si vous allez à la pièce SCGM-1 document 1 page 10, lignes 1 à 17, où on décrit la proposition, ce que SCGM nous propose, c'est d'acheter des blocs de gaz à prix fixe qu'elle va ensuite proposer à sa discrétion sans obligation de sa part, de rendre disponible à l'ensemble de sa clientèle sur une base de premier arrivé, premier servi.

Il est possible qu'il y aura plusieurs blocs différents à des prix qui sont différents pour des durées qui vont être différentes, durées de douze à trente-six (12-36) mois. Ces blocs-là vont être rendus disponibles pendant deux mois qui vont suivre le rachat par Gaz Métro sans indiquer que c'est un volume pour une clientèle désignée, ni pour qui, ni pour quoi, et ils vont rester ouverts comme ça pendant deux mois.

On va également réserver un chiffre de vingt pour cent (20 %) qui est sorti, je ne sais pas pourquoi c'est vingt (20) plutôt que vingt-cinq (25) ou de quinze (15), qui est supposé représenter une réserve pour couvrir des excès de consommation possibles, bref des déséquilibres volumétriques des

consommateurs à prix fixe. Ça, vous avez ça au bas de la page 10 des lignes 43 à 50.

Puis le gaz fixe, s'il n'est pas vendu, si le bloc reste entre leurs mains parce qu'il est trop cher ou s'il n'est pas entièrement consommé, il va être imputé aux clients à prix variable. Ce qui élimine évidemment le risque pour Gaz Métro. Alors, ça, vous avez ça aux lignes 48 à 50 au bas de la page 10.

Et je vous soumettrai respectueusement que la nouvelle ou l'amendement très mineur qui a été apporté à la proposition par monsieur Boulanger en cours d'audience, et que l'on retrouve au document 1.11 item c) et au document 1.47, ne change pas grand-chose aux éléments essentiels de la proposition. Alors, quelle sorte de système avons-nous pour résulter de tout ça?

Selon le système actuel, les nouveaux achats qui auraient été faits à prix fixe à partir de dérivatifs financiers seraient venus pondérer le coût moyen pour l'ensemble de la clientèle et le tarif de fourniture serait resté le même pour tous, et reflétant le coût réel de l'acquisition moyen pour tous comme ce fut le cas dans cette décision D-94-01.

Alors, au lieu d'avoir ça, vous allez avoir plusieurs

prix fixes pour des durées différentes qui peuvent être supérieures ou inférieures à la moyenne, parce qu'un client à prix fixe, il va prendre un risque, lui; soit que son prix va être supérieur à la moyenne globale de l'ensemble de la clientèle de gaz de réseau ou, s'il est chanceux, ça va être inférieur.

Et le résidu, tout ce qui sera pas pris par la clientèle à prix fixe, ça va rester à la charge des clients à prix variable. Ce qui m'arrive à ouvrir une parenthèse importante. La clientèle à prix variable, c'est la clientèle qui va rester par défaut : les derniers arrivés, derniers servis, ceux qui n'auront pas pensé, qui vont avoir laissé l'enveloppe sur leur table de chevet, qui ne sont pas informés à ça, qui sont en mode de versements égaux, paiements préautorisés, qui prennent l'enveloppe et jettent ça à la poubelle, et caetera. Eux autres, qu'est-ce qu'ils vont avoir comme prix? Ils vont avoir d'abord et avant tout ce que vous retrouvez à la pièce SCGM-1 document 1.7. C'est avec ça qu'ils vont se ramasser.

Là, on est dans un marché baissier, là, on sait que les prix se dirigent vers quatre piastres, et caetera. Or, vous avez dans ce portefeuille de vingt-huit point quatre (28,4) Bcf pour les grosses quantités, c'est celles que j'ai mises en astérisque, vous avez un prix fixe de six et vingt (6,20 \$)

jusqu'en deux mille quatre (2004) sur trente-six (36) mois. Vous avez des prix plancher de six (6 \$), six et vingt (6,20 \$) jusqu'en deux mille quatre (2004) pour des grosses quantités de Bcf. Ça, ça va être ce qui va rester par défaut plus ce que Gaz Métro pourra contracter.

Donc, au lieu de bénéficier des baisses qui seraient venues pondérer ces prix-là à l'avantage de l'ensemble de la clientèle, eux autres, ils vont supporter une part importante des mauvais prix, appelons-les comme ça, qui ont été négociés en l'an deux mille (2000) dans un contexte de prix exorbitants. C'est vraiment pas à leur avantage.

Puis ceux qui vont rester en arrière, puis je mets en garde les clients résidentiels, ça va être les petits mal informés qui n'auront peut-être pas les réflexes, l'information ou les conseils pour réagir pendant le deux mois puis prendre une décision éclairée. Alors, c'est ça qu'ils vont avoir. En plus de ça, c'est eux autres qui vont avoir la réserve de vingt pour cent (20 %) si elle n'est pas utilisée par les utilisateurs à prix fixe, c'est eux autres qui vont avoir les tarifs fixes qui n'auront pas été vendus, consommés par les utilisateurs à tarif fixe.

En plus de ça, en plus de se ramasser avec le

portefeuille des restants, si je peux m'exprimer ainsi, alors que selon le système actuel, je vais y arriver à D-95-44, tous les clients sans exception vont payer leur quote-part des déséquilibres volumétriques et des ajustements d'inventaire qu'ils causent au système selon le principe de l'utilisateur payeur, on apprend de la proposition, c'est à SCGM-1 document 1 page 1 ainsi qu'au document 1.10, que les clients à tarif fixe ne paieront pas ces ajustements-là, que seuls les clients en tarif variable vont payer ces ajustements-là qui ont pourtant été approuvés par la Régie pour que tout le monde paie son prix réel d'acquisition. Or, ils vont payer non seulement, les clients à prix variable, les déséquilibres qu'ils causent eux-mêmes ou les ajustements d'inventaire qu'ils causent eux-mêmes, selon le principe de l'utilisateur payeur, mais ils vont payer celui des autres en plus.

Alors, je vous invite fortement à revoir ces aspects-là de la proposition en fonction des principes mis de l'avant dans la 94-01 et je vais vous dire qu'on est loin d'un système d'achat qui est établi en fonction de volumes précis contractés à des prix pour une catégorie précise de clients.

En plus de se prononcer sur cette question de reflet des coûts réels d'acquisition pour l'ensemble de la



clientèle, la Régie a ajouté ce qui suit à la page 408 de 94-01. Je vous amène aux paragraphes 4 et 5. Parce qu'il ne faut pas oublier, là, qu'on avait des prix à deux et trente-cinq (2,35 \$) le résidentiel puis à deux et trois (2,03 \$) pour les autres.

*La Régie rappelle au procureur de SCGM que le \* Streaming + ou préfixation discrétionnaire et arbitraire des prix aux consommateurs par le distributeur n'a jamais été reconnu par la Régie depuis les premiers contrats d'approvisionnement sous la Loi actuelle.*

*La Régie rappelle également que les mécanismes approuvés par elle dans le passé n'avaient pas pour but de permettre une concurrence gaz-gaz mais une concurrence vis-à-vis les autres formes d'énergie, pas plus qu'elle n'avait pour but la fixation discrétionnaire et arbitraire par le distributeur des prix aux consommateurs ni une certaine sorte d'interfinancement de la marchandise.*

Je vous soumetts que c'est précisément ce avec quoi

Dossier R-3463-2001  
19 juillet 2001  
Volume 2

PLAIDOIRIE  
Me Guy Sarault

on

se ramasse avec la proposition de Gaz Métro ici.  
Je pense que viennent s'ajouter à ceci les principes qui ont été mis de l'avant par la Régie au niveau du prix de référence à la page 410 et 411 item 4.6.

*La Régie partage l'opinion de toutes les parties à l'effet que le prix de référence doit refléter les principes suivants :*

- le prix de référence ne doit pas être arbitraire, il doit refléter, autant que faire se peut, les conditions prévalant dans le marché;*
- le prix de référence doit être tel qu'il ne désavantage indûment ni les acteurs du marché ouvert ni les fournisseurs réguliers;*

Ceux de gaz de réseau.

- le mécanisme de fixation du prix de référence...*

C'est l'avant-dernier principe.

*... se doit d'être permanent, et une fois approuvé, ce mécanisme devrait mettre un terme à toute discussion*

*quant au prix lui-même;*

Ce qui amène la Régie à conclure, là, à avant  
avant-dernier paragraphe page 410 :

*Selon la Régie, la seule façon de se  
conformer aux principes énumérés ci-  
dessus est d'avoir un prix de  
référence collé aux mêmes indices  
que ceux utilisés pour établir le  
coût réel d'acquisition du gaz,...*

Notre deux et huit (2,08) ici.

*... et ce prix devra être modifié  
selon la même formule utilisée pour  
ajuster les prix de ventes.*

Et si vous allez à la page 411 à compter du  
quatrième paragraphe.

*La Régie est d'opinion, étant donné  
que l'ère des coûts d'acquisition de  
la marchandise gaz à prix fixe  
semble révolue et, que les futures  
ventes des fournisseurs ou  
producteurs de gaz seront désormais  
effectuées à un prix de marché,  
qu'il faut donc établir un*

*prix de référence conforme et respectant les principes énoncés par toutes les parties.*

*Pour ces raisons, la Régie fixe le prix de référence à 2,08 \$/GJ...*

Le coût réel d'acquisition pour l'ensemble de la clientèle.

*... prix devant être modifié selon la même formule établie par la Régie pour les ajustements du tarif de fourniture.*

Et voilà! Alors, je vais vous revenir sur la méthode précise d'ajustements du tarif de fourniture et du prix de référence qui a été adopté dans 95-44. Mais pour ouvrir une parenthèse, s'interroger ce que nous avons ici par rapport à ces principes-là. Je vous ai dit, on a une multitude de prix et de durées fixes qui vont venir confondre le marché libre en partant au niveau du gaz de réseau, puis en plus de ça, ça va être ouvert sur deux mois; ça peut entraîner des distorsions de marché qui ont été décrites par madame Gervais et les témoins de FCEI.

Et le prix de référence, ça, c'est très important, il

va être limité au seul tarif variable. Donc, ça veut dire que tous les blocs à prix fixe vont être exclus du calcul du prix de référence alors qu'on nous dit qu'ils doivent refléter le coût réel d'acquisition pour la clientèle de gaz de réseau. Alors, ce que vous allez avoir, ça va être faux signal de marché au niveau du prix de référence par rapport au principe retenu par la Régie dans cette décision-là.

On a bien dit que la seule façon d'atteindre les objectifs qu'on s'était fixés, c'est d'avoir quelque chose qui correspondait au prix réel d'acquisition, et rien d'autre chose. Alors, le prix réel d'acquisition, c'est la moyenne pour l'ensemble des clients de gaz de réseau. Les contrats d'acquisition entre SCGM et ses fournisseurs ne font pas de distinction entre des blocs ou des volumes de clients.

Alors, ce qui m'amène à la D-95-44. J'avance, Monsieur le Président, je vais peut-être m'écarter un petit peu de cinq minutes mais je pédale. C'est une décision qui était dans l'ère, vous avez... on a vu celle-là qui était de février quatre-vingt-quatorze (94), la D-95-44 est dans l'ère du \* Fine tuning + si vous voulez dans l'environnement de prix variable. C'est la décision clé qui a approuvé la méthode d'ajustement du tarif de fourniture et du prix de

référence dans cet nouvel environnement de prix indexé.

Et la problématique qui se présentait ici, c'était celle des déséquilibres volumétriques et financiers et des ajustements des inventaires pour refléter le coût réel d'acquisition selon le profil de consommation de la clientèle. Et, ça, c'est normal parce que, évidemment, dans un environnement de prix indexé, il y a une différence de prix et de volume entre le jour de l'achat du gaz de réseau par Gaz Métro pour le compte de sa clientèle et le jour où ce gaz de réseau est vendu, consommé et facturé aux clients.

Alors, il y a des différences de volume puis il y a des différences de prix à aller capter. Et il y a des mécanismes que je qualifie de fort imaginatifs et sophistiqués qui ont été mis de l'avant par Gaz Métro, appuyés par des intervenants et approuvés par la Régie qui préservent les principes qui avaient été retenus dans 94-01 et le principe de l'utilisateur payeur. Ce qui a été mis de l'avant par Gaz Métro, ça a été une proposition d'ajustements prospectifs sur douze mois du tarif de fourniture, et aux pages 225 à 227, ça a été accepté par la Régie qui a en outre autorisé l'inclusion des dérivatifs financiers comme composante inhérente des coûts d'acquisition de la

marchandise. Et, là, ce qui a été approuvé par la Régie là-dedans est très bien résumé par Gaz Métro dans le présent dossier à la pièce SCGM-1 document 1 page 8 lignes 32 à 37. À la page 194 de cette décision, Gaz Métro a mis de l'avant des principes pour l'ajustement dû aux inventaires puis l'ajustement du coût du gaz.

*SCGM présente à la page 4 de la pièce GMi-11, document 1, les critères de base qu'elle a retenus pour élaborer les méthodes d'ajustements du prix du gaz et d'ajustements dus aux inventaires, à savoir :*

*- tout coût relié à la marchandise doit être reflété au tarif de fourniture et non dans le tarif de transport et distribution;*

Ça, ça va de soi. Causalité.

*- le tarif de fourniture doit refléter les coûts réels d'acquisition de SCGM;*

Or, dans la mesure où vous avez des clients qui sont en bas du coût réel d'acquisition pour tout le monde ou qui se font interfinancer pour leurs ajustements d'inventaires, et tout ça, le tarif ne reflète pas le



coût réel d'acquisition encouru pour eux.

*- le respect du principe de  
l'utilisateur payeur...*

Ça, c'est des prix mis de l'avant par Gaz Métro.

*... et de l'équité (profil de  
consommation, générations de  
clients);*

Et autres principes, un plus loin, là.

*- le tarif de fourniture et le prix  
de référence doivent refléter les  
conditions prévalant dans le marché  
(ne pas nuire au marché direct).*

Alors, moi, ce que je vous suggère, c'est qu'on propose ici de mettre de côté des mécanismes qui ont été proposés par SCGM, qui ont été approuvés par la Régie, les clients à tarif fixe ne paient pas le déséquilibre volumétrique aux ajustements d'inventaires qui sont assumés par les clients à prix variable. Un client peut s'en aller au tarif fixe pour un an, deux ans, trois ans, même six ans s'il renouvelle pour un autre trois ans par la suite à partir d'un autre bloc, puis être à l'abri de tous ces ajustements-là.

Je vous dis que pour les clients qui vont se retrouver dans cette situation-là, le tarif de fourniture qui va leur être facturé ne reflétera pas le coût réel d'acquisition du gaz acheté pour eux par Gaz Métro, qu'il y a une violation du principe de l'utilisateur payeur puis une violation du principe de l'équité entre clients selon leur profil de consommation individuel au motif que c'est la clientèle à tarif variable qui va payer pour eux indirectement.

(15 h 00)

A la page 227 et 228, la décision D-95-44 a maintenu le principe de l'équivalence entre le prix de référence avec le tarif de fourniture, au motif que c'est le prix de référence qui conditionne le choix entre aller en achat direct puis aller en gaz de réseau. Et ceci, je vous dirai, est toujours vrai aujourd'hui, à preuve, témoignage de madame Lucie Gervais et à preuve également - je crois nécessaire d'ouvrir une parenthèse, vous irez voir la pièce SCGM-1, document 1.48 - c'est aussi vrai en Ontario.

On vous a dit, les prix en Ontario sont élevés. Bien, je vais vous dire que c'est des prix qui sont en concurrence, lisez-la au complet, cette pièce-là, avec le tarif de fourniture de Union qui est à trente

et une cents (31 4). Puis là, ils s'annoncent tous en bas de trente et une cents (31 4) puis ils expliquent aux clients, ils disent : \* Comparez ce qu'on vous offre +, puis c'est moins cher que le trente et une cents (31 4) de Union, puis, il dit : \* Vous voyez, nous, on peut vous donner un prix fixe qui est en bas du tarif de gaz de réseau de Union +.

Alors, c'est simplement pour vous démontrer l'étroite inter-relation qu'il y a entre les tarifs de fourniture des distributeurs et le marché libre. Et c'est pour ça que de venir fausser le prix de référence au tarif de fourniture ici, comme Gaz Métro le propose, ça envoie un mauvais signal de marché dans le marché libre.

Alors, cette pièce-là qui a été produite par Gaz Métro, démontre, selon moi, exactement le contraire de ce qu'il voulait prouver. Alors, ici, le prix de référence, je le répète, ne reflète que le tarif variable et non pas les blocs à prix fixe. Ça, vous avez ça dans le texte du tarif, à la pièce SCGM-1, document 1, page 17. Et dans ce sens-là, le prix de référence ne reflète pas le coût réel d'acquisition moyen pour Gaz Métro, il envoie un faux signal de prix et c'est un abandon complet des principes qui ont été retenus par la Régie dans la 94-01 et dans la 95-44.

Dernière décision, je vais passer très rapidement, c'est la D-95-49, ça a été la troisième étape, si vous voulez, où on a formellement approuvé une politique d'usage des dérivatifs financiers. Et ce que je vais vous dire ici, c'est que vous irez regarder les trois objectifs fondamentaux que Gaz Métro s'était fixé, c'est à la page 283 de la décision, et vous les comparerez avec les objectifs qui sont relatés à la pièce SCGM-1, document 3.07, page 2, les acétates de madame Brochu, et vous allez voir que ce sont les mêmes, mêmes objectifs qui privilégient essentiellement la stabilité des prix.

Et cette recherche de stabilité des prix du gaz et le recours aux dérivatifs financiers, ça a été endossé par les intervenants, dont je suis, et approuvé par la Régie. Et la Régie les a améliorés et ajustés à de nombreuses reprises, à la demande de Gaz Métro, toujours dans cette optique de *fine tuning* et de stabilité, de balisage des prix du gaz de réseau.

Et, je vous dirai que dans un contexte de marché qui revient à la normale, un usage judicieux de ces nombreux dérivatifs financiers, incluant la nouvelle proposition à document 3, qui va donner beaucoup de flexibilité, beaucoup d'outils de Gaz Métro, devrait procurer un tarif de gaz de réseau relativement stable et compétitif, sans entraîner la

discrimination induite et les faux signaux de marché que nous déplorons.

Il me reste deux pages. Alors, au-delà de ces arguments de fond, les arguments de base, dans nos lacunes de la proposition de Gaz Métro, par rapport aux décisions antérieures de la Régie, à l'environnement des tarifs indexés, *et caetera*, j'ai quelques remarques à formuler sur la mécanique qui, selon moi, est presque illusoire pour les très petits clients.

Écoutez, en envoyant un encart avec une facture, disant : \* Vous pouvez vous prévaloir d'une option à prix fixe, vous avez deux mois pour le faire +. On ne l'a pas vu l'encart mais la veuve Tremblay de la rue Panet qui va recevoir ça : \* Bon, qu'est-ce que je fais avec ça moi? +. C'est tant du mètre cube mais ça va vous stabiliser à tant du gigajoule. Elle ne sait pas c'est quoi des gigajoules. A moins d'avoir un conseiller, quelqu'un pour la renseigner, moi, je vous parie que les probabilités sont relativement faibles que ces gens-là vont se prévaloir, en pratique, de l'option à prix fixe. Ils n'ont pas l'information, il y en a plusieurs, comme j'ai dit, qui sont en mode de versements égaux, qui ont des paiements pré-autorisés, l'intérêt n'est pas nécessairement là, ce n'est pas des gros montants.

Alors, ils ne sont pas en mesure de faire une décision éclairée avec tous les conseils, avec le résultat qu'il est probable que c'est surtout les un peu plus gros clients. Les miens sont déjà partis, on est favorable au marché libre et on y tient et c'est une des bonnes raisons pour lesquelles on est ici, mais c'est des un petit peu plus gros clients, probablement tarif 3, tarif (m) et les plus gros du tarif 1 qui vont s'en prévaloir. Avec la résultante que c'est qui qui va se ramasser avec les *deals* de la pièce 1.7, c'est qui qui va se ramasser avec les ajustements des autres? Ça va être les plus petits qui vont être les laissés pour compte, en arrière, parce qu'ils n'auront pas réagi assez vite, ça sera les derniers arrivés et pas servis du tout. Et je fais une mise en garde, comme je l'ai fait plus tôt.

On a parlé beaucoup du marché libre, des courtiers, la FCEI a fait entendre des courtiers. Moi, je vais vous dire, pour ma part, écoutez, ça fait onze (11) ans que je suis là-dedans, vous relirez les recueils de la Régie et les décisions qui ont précédé le dégroupement des tarifs. Moi, je déplore, de façon générale, l'hostilité historique que Gaz Métropolitain a manifestée à l'égard du marché libre. Je pense qu'on est prêt à lancer la serviette alors qu'on vient d'approuver le dégroupement des tarifs. Il n'y a aucune démarche concrète, dans le cadre du

présent dossier, qui semble avoir été faite par Gaz Métro pour impliquer les courtiers par opposition aux gros fournisseurs qui s'intéressent davantage au gros volume, aux fins de cette démarche.

La fameuse liste des fournisseurs et agents et courtiers du marché libre, c'est disponible sur demande seulement, ce n'est pas sur le site Web, ce n'est pas publicisé. A titre de comparaison, vous irez voir le site Web de Union Gas, qui a été produit comme pièce FCEI, document 2. On donne des adresses, on explique au client que c'est une option réelle, le marché libre, qu'ils peuvent s'en prévaloir, comment ça marche, et caetera. Où est-ce qu'on retrouve ça sur le site Web de Gaz Métro? Je pense que si, effectivement, ils se disent aussi favorables qu'ils le prétendent au marché libre, ça serait des démarches élémentaires à faire. Il pourrait avoir des encarts avec leurs factures pour dire c'est qui les fournisseurs libres, expliquant la démarche à suivre. Il n'y en a pas eu.

Alors, oui, on vous dit aujourd'hui : il y a un constat. Ah! le marché libre ne marche pas au Québec, donc, permettez-nous de revenir avec nos gros sabots comme monopole puis de faire du courtage de gaz alors qu'on n'a rien fait par le passé et qu'on entend rien faire aujourd'hui et demain pour promouvoir l'essor

d'un véritable marché libre au Québec.

Bon, alors, moi, je vous dis oui, peut-être que le constat n'est pas mal fondé aujourd'hui mais, vu les résultats, dans une large mesure, d'actes et d'omissions de la part de Gaz Métro au cours des années. Alors, moi, ce que je dis, laissons une chance au marché de fonctionner en se donnant les outils, incluant la collaboration de Gaz Métro pour le faire. Et dans l'intérim, pour ce qui est du gaz de réseau, vu le contexte du marché, vu les principes applicables que la Régie a retenus au cours des dernières années, le statu quo peut faire l'affaire parce que le statu quo va être accompagné de nouveaux outils, dérivatifs financiers, options, colliers, ce que vous voudrez, qui vont permettre à Gaz Métro, dans un marché favorable, de restabiliser ses prix et d'être compétitif pour sa petite clientèle, sans provoquer de discrimination indue et sans envoyer de faux signaux et à donner le dernier coup de grâce au marché libre au Québec.

Et mes clients, via le prix de référence, soit dit en passant, sont directement affectés parce qu'eux aussi regardent le prix de référence de Gaz Métro comme facteur à considérer dans leur négociation avec leurs propres fournisseurs. C'est toujours quelque chose qui est comparé : \* Est-ce que vous êtes capable de



nous donner des prix qui sont compétitifs par rapport à celui de Gaz Métro? +.

Alors, je m'excuse pour les huit minutes d'empiétement, et auprès de la Régie, auprès des autres intervenants. Et ceci conclut mes propos en demandant nos frais, comme toujours. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Sarault. Alors, Maître Davis?

(15 h 10)

PLAIDOIRIE PAR Me MICHEL DAVIS :

Monsieur le Président, Madame, Monsieur le régisseur. Le CERQ, je vais reprendre plusieurs éléments, je ferai référence également au mémoire qu'on a produit, document qu'on a appelé mémoire, qui présentait nos principales positions dans le dossier.

Sur le premier point, la demande d'une nouvelle façon de calculer la moyenne mensuelle du prix de gaz de réseau, on n'a pas d'objection, on est d'accord, on n'a pas de commentaires à faire non plus.

Concernant le deuxième point, le programme de produits financiers dérivés, on a eu plusieurs questions lors de la, pendant la période de demande

de renseignements, on a eu des réponses satisfaisantes. Et à la suite de ces réponses-là, on est d'accord avec le programme, on n'a pas d'autres commentaires non plus à formuler.

Concernant la demande de tarif de fourniture à prix fixe pour le gaz de réseau, c'est là-dessus que le propos va porter, sur ce problème, sur ce point-là qui est contesté par plusieurs. On part du postulat où SCGM nous dit : \* On a un besoin, les clients nous signalent un besoin, par des sondages, à l'interne, par des contacts avec la clientèle, c'est pour répondre à un besoin. +

Le CERQ est d'accord avec cette réponse-là à ce besoin-là et ne remet pas en question ce que la clientèle a pu dire au distributeur à cet effet-là. Et à partir de ce principe-là, c'est pour ça que le CERQ est d'accord avec le programme proposé par Gaz Métro avec certaines conditions, qu'on va élaborer.

Avant d'entrer dans les deux conditions plus particulières qu'on aimerait qui apparaissent et qui s'ajoutent au programme, ce qu'on trouve important dans ce programme-là, c'est qu'il y a un choix : on n'impose pas à qui que ce soit d'aller vers le tarif à prix fixe ou de demeurer au variable, il y a un choix pour le consommateur de choisir, il n'y a pas

d'imposition.

Également, ce qu'il faut considérer, c'est que pour la clientèle, les plus petits clients, ils n'ont pas d'autres possibilités, ils n'ont pas accès à d'autres programmes à prix fixe, ils sont très limités. Donc on a une ouverture pour eux, ils n'en ont pas présentement.

Ensuite où on est un peu d'accord avec maître Sarault qu'il n'y a pas d'urgence à procéder, mais quand même, on n'est pas nécessairement d'accord en disant, le prix, il y a eu des hausses historiques, le marché se stabilise quelque peu et là donc on peut attendre voir ce qui va se passer.

On ne croit pas qu'il faille attendre une autre hausse historique pour justement aller de l'avant avec des programmes semblables qui peuvent retenir la clientèle à SCGM. Donc je pense que c'est le temps de regarder, pendant qu'il y a une certaine accalmie au niveau du prix, de regarder ce qu'il est possible de faire puis pour prévoir la prochaine, parce qu'on n'est pas certain que le marché est revenu à la normale à l'heure actuelle, c'est plus stable mais on ne sait pas, le marché, comment il va réagir dans quelques mois, personne ne le sait, mais il ne faut pas attendre, je pense que c'est le temps d'agir

présentement.

Les deux conditions, la première condition que le CERQ met de l'avant, ça apparaissait à notre mémoire également, c'est tout ce qui concerne l'information. Et en ce sens-là, on rejoint ce que maître Sarault mentionnait tout à l'heure : il est important, pour pas que le programme proposé soit théorique pour la petite clientèle, les petits clients, mais soit véritable, ils puissent en profiter en pratique, il faut que cette clientèle-là soit informée, et correctement.

Les réponses obtenues de SCGM jusqu'à présent ne sont pas satisfaisantes. Ils nous disent, par contre, que les discussions se poursuivent mais on n'a pas senti de plan stratégique d'information, une stratégie d'information active destinée particulièrement à la petite clientèle qui ne comprend pas nécessairement ces sujets qui sont fort complexes.

En cours d'audience, on a entendu souvent les mots \* complexe +, \* difficile +, on a même entendu \* ésotérique + quand on parlait de toutes ces questions-là. Donc nécessairement, le petit consommateur doit bien comprendre ce qui se passe.

Et une stratégie d'information, selon nous, ça

commence par la promotion de ce produit-là, de le faire connaître. Je sais qu'on est pris, en quelque sorte, avec le délai, si la décision de la Régie survient dans les prochains mois, avec la date, ou la mise en place de ce programme-là, c'est serré. Mais quand même, il faut absolument que SCGM fasse la promotion de ce programme-là avant de demander aux gens de choisir s'ils veulent faire, choisir un bloc, aller du côté prix fixe versus le variable.

On ne peut pas leur donner toute l'information en même temps, ils ne comprendront rien. Donc nécessairement, il faut absolument qu'une démarche promotionnelle ou d'information soit faite avant, avant la mise en place de ce programme-là. Il faut que le consommateur digère ce programme-là avant de pouvoir faire un choix qui est éclairé.

Effectivement, l'encart avec la facture n'est pas suffisant. L'information qu'il peut y avoir sur le site Web, c'est une bonne chose mais le site Web de Gaz Métro, ce n'est pas tout le monde qui y a accès et ce n'est pas un outil encore que tout le monde utilise. Donc il faut nécessairement beaucoup plus que ça.

Parce que l'objectif, il faut que le petit consommateur comprenne qu'en allant, en choisissant

un bloc et en allant du côté du prix fixe, il peut se retrouver, à la fin de l'année, à avoir payé son gaz plus cher que s'il était demeuré à prix variable. Donc c'est important que l'information soit très claire, soit connue puis soit, qu'on prenne le temps d'informer les gens adéquatement.

Puis il y aura certainement le Service à la clientèle qui va être mis au travail là-dessus, il va avoir des questions, il va avoir des appels. Monsieur Boulanger nous disait : \* Tout le monde va nous téléphoner en même temps +, sûrement que tout le monde ne téléphonera pas en même temps mais nécessairement, il va avoir, puis il faut qu'il y ait des appels pour que les gens comprennent bien ce qui se passe.

Donc une stratégie d'information pour faire connaître le produit en détail, avec une comparaison de ce qu'ils auraient pu payer et ce qu'ils peuvent payer, et par la suite lorsque ce sera le choix de le faire.

L'information également doit absolument continuer une fois que le client va avoir choisi d'aller du côté du prix fixe, et ce qu'on avait posé comme question à monsieur Boulanger, de voir à ce que la facture contienne la mention du prix variable, même si tu es dans le programme du prix fixe, c'est important. Je pense qu'il n'y avait pas de réticence trop, trop à

SCGM, c'est important pour que le client puisse, dans l'année, à tout le moins s'il prend un délai d'un an, puisse voir s'il a fait une bonne affaire puis l'aider à comprendre. Et ça serait beaucoup plus facile au niveau de l'étape du renouvellement ou pas de ce programme-là.

La deuxième condition à notre approbation du programme, c'est ce qu'on mentionnait au mémoire, c'est qu'il y ait une quantité, qu'il y ait un volume important qui soit réservé en priorité aux petits clients.

Justement, la quantité disponible dans le cadre du programme est limitée. La clientèle est différente, il faut être conscient que le petit client n'a pas les mêmes compréhensions nécessairement de tout ce marché-là et pour faciliter la tâche, pour qu'il ait véritablement accès à ce programme-là, on doit réserver une portion importante des volumes disponibles.

Et si, au bout d'un certain temps, cette portion-là réservée n'est pas utilisée par les petits clients, bien ça sera remis pour les autres clients qui pourront y faire le choix. Mais on doit préalablement réserver une quantité importante, sinon encore là, on va tomber dans le théorique, les petits clients n'y

auront pas accès à ce genre de programme-là. Et encore là, ils ont le choix, ils peuvent le faire mais pour que ce choix-là soit véritable et non juste théorique, ils doivent, on doit vraiment prévoir une quantité qui leur soit réservée.

SCGM nous disait à ces réponses-là : \* Oui, mais les clients tarif 4 et 5 ont déjà des programmes, ils sont pris avec un délai de six mois s'ils veulent le quitter puis revenir dans le prix variable +, mais il y a beaucoup d'autres gros clients qui pourraient s'approprier des quantités importantes et selon nous, c'est important que cette quantité-là soit réservée.

Dans notre mémoire, on parlait de soixante-quinze pour cent (75 %). Pourquoi soixante-quinze pour cent (75 %), pourquoi pas? Ce qu'on dit, c'est une quantité importante, ça pourrait être soixante (60 %), ça pourrait être quatre-vingt pour cent (80 %), on soumet qu'un pourcentage de trente (30 %) ou quarante (40 %) serait illusoire, ça ne serait pas raisonnable pour vraiment que la petite clientèle puisse se servir de ce programme-là, eux qui n'ont pas accès à d'autres programmes.

Et on ne croit pas que ce soit discriminatoire d'agir ainsi, à tout le moins ce n'est pas de la discrimination qui est indue. Et si, par contre, on a



un beau programme qui existe sur papier et que seuls les gros consommateurs, dans les faits, les utilisent, là on pourrait sûrement de discrimination.

Et encore là, et je ne sors pas de la preuve de SCGM aux questions qu'on a posées, qu'il y a des contraintes particulières de, des contraintes majeures de réserver un volume à un certain type de clientèle.

Juste un petit mot, STOP nous disait ce matin dans la preuve, l'expert de STOP, qu'une priorité devrait être accordée au niveau du renouvellement de quelqu'un qui a déjà utilisé le programme. On n'est pas contre cette idée-là mais encore là, joint avec une réserve qui serait accordée aux petits consommateurs, parce que si jamais le petit consommateur ne l'utilise pas, s'il n'a pas l'information puis il n'y a pas de quantité qui lui est réservée puis il regarde le train passer, bien si en plus on lui met, on met une priorité à ceux qui sont déjà dans le programme, bien je pense que ces petits-là, ils n'y auront jamais accès.

Quelques petits points qui ont été également discutés, qu'on voudrait commenter. Certains intervenants ont parlé de projet pilote pour ce programme-là; CERQ ne fait pas une telle demande mais

effectivement, on apprécierait qu'au bout de six mois, un an, qu'il y ait une réévaluation, au moins qu'il y ait un suivi qui nous donne, je pense que monsieur Boulanger, en contre-preuve ce matin, le mentionnait, le nombre de clients qui ont participé au prix fixe, et nécessairement leur consommation, pour savoir vraiment l'étendue de la clientèle qui y a eu, dans les faits, en pratique, accès.

Je pense qu'au bout de six mois ou un an, on pourrait avoir une bonne idée du programme. Si, par contre, la Régie allait du côté du projet pilote d'un an, bien il faudrait prévoir ceux qui seraient engagés pour deux ou trois ans, qu'est-ce qu'ils font au bout de cette année-là, bien entendu.

Également, une des questions qu'on posait au niveau pourquoi interdire le transfert de ce programme-là pour le client qui peut changer d'adresse, je pense qu'il n'y a pas de contraintes excessives, de contraintes majeures, et la Régie devrait permettre, dans le cadre de ce programme-là, que le client qui quitte pour un autre logement avec une consommation, un volume semblable, puisse poursuivre dans le cadre d'un même programme.

Au niveau des prix fixes également, je pense que la Régie devrait prévoir vraiment un mécanisme de

surveillance ou, à tout le moins, une fois que le tarif est fixé, qu'il soit soumis à la Régie pour étude sur dossier avant de l'offrir à l'ensemble de la clientèle, que la Régie demeure au courant pour pouvoir exercer sa surveillance sur les tarifs qui seraient accordés à la clientèle.

Concernant la preuve, bien les courtiers qui sont venus témoigner, je pense que c'est très clair, au niveau du résidentiel, que les courtiers au Québec, ils sont peu nombreux, ne s'occupent pas et ne se préoccupent pas de la clientèle résidentielle. Ce n'est pas la clientèle visée, je pense qu'effectivement, on a parlé du nombre de gigajoules/jour qui les intéressait, on a parlé de soixante-quinze (75) hier, dans leur preuve, on parlait de cinq cents gigajoules (500 Gj) puis je réfère aux notes sténographiques, la page 255; les chiffres que SCGM nous a donnés ce matin lors des engagements, on parle pour le résidentiel de point vingt-cinq (0,25 Gj) ou cinq gigajoules (5 Gj) par jour.

Donc c'est très clair puis de toute façon, la preuve est très claire que ce n'est pas une clientèle qui les intéresse.

Et même les courtiers, à la question je pense de la

Régie qui leur demandait si le programme s'adressait seulement au résidentiel, bien monsieur Lia, le courtier, disait : \* Bien moi, personnellement, je serais d'accord. + Donc est-ce que SCGM fait du courtage ou ne fait pas du courtage, dans le fond, ce que le courtier nous dit, c'est que SCGM peut faire du courtage mais seulement chez les gens qu'on n'est pas intéressé à avoir.

Donc je pense qu'on ne peut pas raisonner comme ça puis SCGM a le droit de faire, de présenter ce programme-là, qui peut être très intéressant pour une partie de la clientèle. Pour le reste, je pense que ma consœur de SCGM a traité du courtier, je ne veux pas reprendre un peu mais on a une position qui s'apparente.

Également, la même chose au niveau de la légalité, sur l'article 52, je pense que ma consœur de Gaz Métro a fait des représentations à cet effet-là puis je me répéteraient de reprendre ce qui a été mentionné.

En terminant, hier on donnait l'exemple, je pense c'est madame Brochu, du nouveau programme et de l'hypothèque, l'hypothèque un an, deux ans, ou même cinq ans qu'on peut prendre. Effectivement, je pense le parallèle est très, très intéressant, puis ça serait une façon sûrement de l'expliquer à la

clientèle, sauf que, et là, ça rejoint nos deux conditions, lorsque quelqu'un s'achète une maison, la question des hypothèques et des taux d'intérêts, on a ça à peu près tous les jours dans les journaux, aux bulletins de nouvelles, on sait, on connaît ça. Monsieur et madame tout le monde connaissent bien, et connaissent bien ça. Et lorsqu'on signe pour une maison, bien on rencontre quelqu'un à la banque qui nous réexplique le tout. Donc là l'importance de l'information qui devrait être donnée à la clientèle avant de s'embarquer dans ce programme-là.

Également, une hypothèque, bien il n'y a pas de limite; des cinq ans, s'il y en a trente (30) qui se présentent dans une même journée, on ne dira pas : \* Non, il n'y en a plus, il n'en reste plus d'hypothèques cinq ans +, il y en a tout le temps. Donc dans ce sens-là, c'est une différence qu'on a avec le programme de SCGM et ça rejoint notre deuxième condition qui demande à la Régie de réserver un pourcentage, un volume important à un certain, aux petits clients, aux petits consommateurs pour qu'ils puissent, dans les faits, bénéficier de ce programme-là s'ils sont intéressés.

Donc c'était l'essentiel de nos, ce qu'on avait à mentionner, puis comme maître Sarault, effectivement, je vous demanderais de nous reconnaître utiles, au

niveau des frais, également. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Davis. Maître Turmel?

(15 h 25)

PLAIDOIRIE PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Alors, bonjour. Alors, écoutez, il est toujours difficile, je vais essayer de ne pas répéter les nombreux arguments avec lesquels, pour la plupart, bien sûr, la FCEI/ACAGNEQ est en accord avec les prétentions de maître Sarault, notamment quant à son rappel historique des décisions de principe de la Régie qui tiennent toujours, quant à nous. Mais, tout à l'heure, j'aurai quand même l'occasion de rappeler des décisions postérieures à celles qu'il a rappelées, plus récentes encore, qui rappellent certains principes, je pense, qu'il y a lieu de rappeler dans le dossier.

Donc, écoutez, l'argumentation que j'entends faire va se porter à deux niveaux. Le premier, quant au processus que SCGM a employé, dans le présent dossier, pour arriver à présenter son tarif fixe. Incidemment, quant aux autres demandes de SCGM, on l'a dit, je ne le répéterai pas, la FCEI est en accord. Et le deuxième point de notre argumentation

porte en elle-même sur la proposition, quant à ses difficultés techniques qui nous font dire que ça ne pourra jamais lever cette affaire-là.

Quant au processus, écoutez, la preuve, quant à nous, a démontré clairement, et ça, sans doute en réaction à la hausse des prix, évidemment, tous s'entendent, historique là, c'est assez exceptionnel. Cette réaction-là, d'un prix exceptionnel, a amené SCGM à avoir une réaction que nous on juge inhabituelle et même exceptionnelle, c'est-à-dire à présenter un tarif un peu en catastrophe. Et les résultats que ça donne, c'est ce qu'on a devant nous aujourd'hui.

Premièrement, quant à la consultation, quant au processus, on a vu que la consultation qui a été menée, premièrement, quant au fournisseur, à une question qu'on posait à madame Mercier : \* Avez-vous parlé à des fournisseurs? Pas moi directement, certains. Qu'est-ce que vous leur avez demandé? Des questions générales, leur intention mais pas plus que ça +. Et ça, ça m'a frappé parce que, mon Dieu, c'était... s'ils ignorent les courtiers, les fournisseurs sont quand même, pourtant, des joueurs importants. On en a appelé trois. Il y en a plus que trois qui sont actifs au Québec, les plus gros. Et on a eu des rapports très vagues, très superficiels et très généraux sur ce que les fournisseurs ont pu dire

là-dessus. Alors, quant à nous, c'est un premier bémol très fort quant à ce mode de consultation auprès des fournisseurs.

Le deuxième, évidemment, il fallait consulter, il fallait voir ce que la clientèle pouvait attendre d'un tel tarif. Et je pense qu'on a démontré, autant par la façon et je dirais presque c'est un... la question que SCGM a posée, ça sera sans doute le type de question qu'on dit aux sondeurs de ne pas poser quand on ne veut pas avoir de questions dirigées, parce que c'est une question qui était tellement dirigée et \*subjective+, hors contexte, que, ma foi, comme l'a bien dit maître Sarault, qu'ils aient eu cinquante-cinq pour cent (55 %), c'est étonnant. Parce que la question était lourde de sens vers une direction.

Surtout quand on sait que, comme le dit monsieur Boulanger clairement, ce type de client-là a de la difficulté à saisir, et ceci dit tout à fait avec respect mais c'est compliqué. Les clients ne comprennent pas toujours et on peut faire plusieurs mégardes là-dessus.

La troisième consultation qui, quant à nous, a été complètement ratée, évidemment, je serai bref là-dessus, c'est celle des courtiers qui s'est avérée



inexistante. Pourtant, ce sont les joueurs dans le marché. La loi, et j'y reviendrai tout à l'heure, en fait mention deux... à au moins trois reprises.

Et, là-dessus, ça me permet de faire peut-être un petit aparté. Évidemment, tout à l'heure, et c'est... maître Longval a laissé ou a voulu, semblé laisser entendre que, bon, les courtiers avaient peut-être intérêt ou... Écoutez, si on a cru bon d'amener des courtiers, c'est parce que dans le contexte, ce qu'on lisait dans la preuve semblait totalement hors la réalité et on a dû, au mois de juillet, aller chercher des courtiers pour qu'ils viennent expliquer la réalité du marché. Si on avait eu le temps, on aurait amené des fournisseurs puis on aurait amené des clients. On fait avec ce qu'on a et on a pu avoir des courtiers.

Donc, quant au troisième mode de consultation, les courtiers, c'est un échec. Enfin, et ça n'a pas été abordé, et c'est étonnant de la part de SCGM parce qu'elle nous a habitué à autre chose. C'est la consultation des intervenants eux-mêmes. Elle nous a habitué dernièrement, puis elle est très ouverte dans les... et elle le fait parfois avec les grands industriels, peut-être qu'elle n'a pas encore... pris encore l'habitude de le faire auprès des clientèles CII. Je l'invite, pour l'avenir, à le faire mais à

voir, à consulter de manière informelle. Ça se fait et souvent il y a là, de ça, des résultats heureux parce qu'il n'y a pas de surprise puis on ne se retrouve pas devant une Régie, quatre mois plus tard, à contester des points de principe.

Bref, à ma connaissance, les consultants n'ont pas... et ça, je parle, moi, une consultation avant le dépôt à la Régie, les intervenants n'ont pas été consultés. Du moins, pas la FCEI/ACAGNEQ.

Donc, quant à nous, leur dossier, sur cette seule base, et pourtant ce n'est pas une base mince, c'est une question de principe. Tellement de principe que la Régie elle-même a jugé bon de sortir cette question-là des groupes de travail et l'amener devant vous parce que c'était un principe qui va dans le sens contraire de la jurisprudence de la Régie des huit dernières années.

Une autre preuve que ce dossier-là a été vraisemblablement présenté de manière prématurée, c'est que, alors même qu'il témoignait, encore là, de manière inhabituelle à ce que nous a habitué SCGM, monsieur Boulanger a amendé sa preuve, ou a amendé sa proposition en plein témoignage. Bien, par la suite, il a donné quelques documents écrits, je crois, mais, entre guillemets, sur le *fly*, bon, a modifié sa

proposition. Quant à moi, et on me dira que je n'ai pas l'expérience de maître Sarault, mais c'est une des premières fois que je voyais que des propositions étaient modifiées sur le *fly* comme ça. Ça m'a étonné.

Et permettez-moi de revenir aux notes d'audience d'hier, à la page 29, où monsieur Boulanger, d'entrée de jeu, dans son témoignage, alors qu'il est interrogé par maître Longval, explique quelles sont les quatre prémices à cette proposition. Une des premières prémices, il indique que notre première est évidemment découle des besoins qui sont exprimés par notre clientèle. Alors, quant à nous, la preuve a démontré qu'il n'est pas clair que la clientèle, à ce point-là, fait des émeutes dans les rues pour avoir un tarif fixe. O.K.

Deuxième point, monsieur Boulanger, page 29, à la ligne 13, mentionne : *Découle du besoin pour Gaz Métro, pour l'entreprise, de maintenir ses clients au gaz naturel*. Ce qui est tout à fait légitime, on n'en disconvient pas. Il est mentionné également d'offrir du gaz de réseau à prix fixe et de permettre d'assurer une plus grande loyauté à notre clientèle.

Quant à nous, le fait de... le risque de perdre des clients, il n'y a pas de preuve concluante là-dessus. On a évoqué un sondage, une possibilité que vingt

trois pour cent (23 %) pourrait peut-être se questionner. Mais, comme l'a démontré la preuve, ce risque-là est plutôt porté vers des très petits consommateurs qui, autrement, n'ont pas de source alternative d'énergie. Donc, c'est un peu un risque potentiel mais peu probable.

Troisième point, troisième prémisse. Donc, quant à nous, cette deuxième prémisse de monsieur Boulanger n'est pas rencontrée pour la nécessité d'une telle proposition. Le troisième aspect, évidemment, c'était sur la volatilité et la hausse historique du prix. Je pense que l'historique des derniers mois, des derniers jours démontre que ce n'était pas conjoncturel mais bien ponctuel et que le prix est revenu à des montants similaires à l'été passé. Et, l'été passé, on n'a pas eu de tarif fixe. Bien sûr, on me dira, on n'avait connu de montagnes russes avant mais le prix, en soi, actuel, n'exige plus une telle urgence, une telle précipitation pour obtenir une dérogation. C'est vraiment ça, obtenir une dérogation à tout ce que la Régie a pu dire ou écrire depuis les dix (10) dernières années. Et il faut être très motivé quand une telle demande arrive, je vous le soumets.

Et le dernier principe, et où là je peux peut-être être en accord avec SCGM, il dit : \* Également, la quatrième condition, à la page 30, c'est les

conditions climatiques, les ouragans dans le golfe du Mexique, l'hiver qui est trop tôt, trop tard +. Mais encore, on n'a pas eu de preuve à l'effet de changement climatique, on en parle mais il n'y a pas eu de rapport concret sur la dernière année, sur les cinq dernières années. Ce sont des prémices tout à fait non fondées, quant à nous.

Donc, je vous avais dit que quant à la consultation, quant à nous, SCGM avait échoué les quatre modes de consultation et quant aux quatre prémices que je viens de décrire, quant à nous, la preuve ne permet pas à SCGM de prétendre à leur proposition.

Maintenant, si vous voulez, parlons de la perception des... qu'a SCGM du marché. SCGM, c'est une entreprise réglementée, c'est un monopole, O.K. Il y a deux monopoles au Québec dans le gaz naturel, comme on le sait bien. Mais, manifestement, on voit, et ça, j'ai appris ça tout à l'heure, en entendant maître Sarault, évidemment, que je ne savais que, historiquement, les courtiers et les distributeurs, non pas se regardaient en chien de faïence, mais avaient, semble-t-il, une difficulté à vivre ensemble.

Alors, je pense qu'on a pu voir un peu que ce sont deux acteurs du marché qui ne se parlent pas ou peu.

C'est très malheureux, quant à nous, mais, bon, on ne représente pas les courtiers, par ailleurs, mais on a constaté qu'ils ne se parlent pas. C'est sans doute pourquoi madame Mercier, dans son témoignage écrit, et elle a laissé encore entendre, lors de son témoignage oral jusqu'à ce que monsieur... les courtiers viennent dire le contraire, dans la preuve écrite, il est mentionné qu'il est ardu pour des courtiers de faire du regroupement. Alors, cette preuve, c'est cette mention qui était... c'est cette phrase qui est lourde de sens, ils ne sont pas capable de faire la *job*. On a eu la preuve à l'effet contraire, non contredit, par ailleurs, par la suite. Il y a des gens actifs sur le marché. On nous dit : ah! mais... Maître Longval disait tout à l'heure :  
\* Ils ne sont que deux, peut-être cinq, ils sont seulement cinq employés +. Bien oui, mais il y a deux distributeurs au Québec, on n'est pas en Californie ni dans l'État de New York. Il y a deux distributeurs et voilà. C'est la grosseur du marché, cent dix-sept mille (117,000) et quelques... ou cent cinquante mille (150,000) et quelques clients. Ce n'est pas l'Ontario, bien sûr.

Chose étonnante, également, la preuve corrigée de manière... Et c'est une autre preuve, une autre indication de la vitesse à laquelle ils ont dû aller quand ils ont préparé leur dossier, de nous dire que

tous les distributeurs, en tout cas, ceux qui étaient nommés dans une des questions de je ne sais plus quel intervenant, offraient le tarif fixe et de venir effectuer un virage à cent quatre-vingt (180) degrés. Manifestement, cette fois-là, la question ou les réponses ont dû se faire pas mal vite. Parce que c'est une donnée de base, surtout pour quelqu'un qui vient demander un tarif à prix fixe, je pense que SCGM nous a habitué à, comment dire, à des informations plus transparentes, plus précises.

Donc, la perception, selon nous, de Gaz Métro au gaz du marché, n'est pas celle que représente la marché actuellement. On a voulu amener des courtiers pour bien expliquer comment ça fonctionnait. Si on avait pu, on aurait amener avec nous des fournisseurs ou des clients mais, bon, notre preuve s'est limitée aux courtiers.

Alors, toute cette danse autour du tarif fixe alors que, on l'a bien dit, on se dirige, dans la foulée de la décision D-9805, à une ouverture à la compétitivité ou au dégroupement des tarifs. La Régie de l'énergie serait le premier organisme à autoriser un tarif fixe pour un distributeur au Canada. Je connais la... je sais la Régie créative mais je vous soumetts que vous n'avez pas d'éléments pour aller si loin avec une telle demande du distributeur.

Si ce tarif fixe, quant à nous, est accepté tel quel, l'effet net, ça risque que d'être un effet de blocage sur le processus lui-même de dégroupement des tarifs. Qu'est-ce qui va se passer là, évidemment... c'est pas lié mais dans la poursuite du dégroupement des tarifs, justement, on en reparlera dans les prochains mois, c'est un puissant coup sur le frein que ce tarif fixe-là parce que ça va à l'encontre de la direction dans laquelle la Régie, il y a moins de six mois, a demandé à SCGM de s'engager.

Alors, je m'étais mis une petite phrase *\*ici c'est back to the future\**. Avec ce tarif fixe, on l'a bien vu, le signal de prix sera perdu et le consommateur y perdra, quant à nous, au change, bon. Alors, c'était donc quant au processus.

Le deuxième aspect de mon intervention, maintenant, portera sur le fond. Je dirais trois points qui méritent qu'on s'y attarde. La question de la distorsion. Il est important de voir ce qu'on apporte en preuve et, quant à nous, la question de la distorsion, habilement soulevée par certains en contre-interrogatoire, est renchérie par le témoignage des gens des courtiers. La période du deux mois flottant pour laquelle un prix fixe sera établie, il n'y a personne de Gaz Métro qui est venu nous expliquer, dans la vraie vie, qu'est-ce qui



allait se passer quant à l'effet. Nous, on l'a vu l'effet. L'effet net c'est qu'il y aura, supposons que c'est le... au bout du compte, une certaine portion de tarif à prix fixe n'est pas utilisée, tôt ou tard, celui qui paiera, ce sera les gens à prix variable.

Et là-dessus, on s'interroge sur la légalité même, on a parlé de l'article 52 mais aussi sur le fait que, quel est le lien de droit d'un client consommateur qui décide de, lui, rester au tarif à prix... au gaz de réseau variable et il se fait imposer, par le choix d'un tiers qui décide d'aller au tarif à prix fixe puis qui, finalement, ne consomme pas assez ou moins, il aura, lui, à payer pour le choix conséquent ou inconséquent d'un autre client. Quant à nous, il y a là iniquité et c'est un autre argument que l'on peut mettre dans la boîte de l'article 52.

(15 h 45)

Il y avait aussi la question du risque. Qui assume le risque, donc cette question-là, qui assume le risque des gens qui quittent, qui pourront quitter avant, ou que du gaz n'aura pas été consommé? Le risque n'est pas assumé par l'actionnaire, pas SCGM, le risque est assumé par les clients qui, eux, n'auront jamais vu ni d'Ève ni d'Adam le consommateur qui, dans un

éclair de génie, un matin, aura été, aura voulu aller au tarif fixe. Donc le risque, ça, c'est important, le risque, l'actionnaire ne le prend aucunement à sa charge. Tous les risques sont balancés directement aux autres consommateurs gaz de réseau.

Alors quant à nous, le signal de prix, ce que j'ai appris de mes récentes années avec, en fréquentant les économistes, le signal de prix, c'est quelque chose d'important et là, on le perd un peu.

D'ailleurs, parlant du risque, dans la preuve déposée ce matin, je pense SCGM 47 sur les prix du gaz naturel en Ontario à l'effet que certains courtiers ontariens offraient tel ou tel prix, en lisant bien, on se rend compte que ces courtiers-là ont acheté le gaz, donc prennent eux-mêmes le risque. Et donc, c'est un, ils vivent avec le risque. On n'a pas vu ici SCGM prendre de risque.

Maintenant, la FCEI/ACAGNEQ, quant à l'égard du prix fixe, évidemment, un prix fixe en soi, c'est bien, c'est bon, quand ça ne cause pas trop de dommages collatéraux. Ici, quant à nous, il y a un sérieux problème.

Et on pense surtout que SCGM fait un mauvais calcul, et je le dis sans méchanceté, fait un mauvais calcul

en misant peut-être à tort sur la méconnaissance de la clientèle ou la difficulté de compréhension de la clientèle. On pense que plutôt que se baser sur cette assise-là, sur laquelle ils ont, on est revenu, ils auraient peut-être intérêt à miser sur davantage d'information, mettre le lien à l'égard des courtiers et des joueurs du marché pour ainsi peut-être renverser une tendance.

SCGM, quant à nous, à l'égard de Union, devrait donc faire preuve de transparence. Écoutez, dans la portion de la page Web, FCEI/ACAGNEQ, je pense, pièce 2, ou 1, nulle part on ne voit apparaître le mot \* fournisseur courtier +. Écoutez, on n'est pas, je veux dire, il y a un marché; dans la Loi, on parle des courtiers mais le distributeur n'en fait aucunement mention.

Et moi, je pense que la Régie doit demander, si ce n'est pas exiger, que le distributeur, tout comme en Ontario, dans d'autres juridictions, indique, parce que si on va vers le dégroupement, on mise sur une compréhension accrue du marché. Et si on ne donne pas d'outils à la population, notamment par le distributeur en qui évidemment les gens ont une plus grande confiance parce que c'est un, c'est lui qui a le monopole, on est mal partis.

Donc cette proposition, compte tenu des prix actuels, n'apparaît plus représenter l'urgence du prix fixe pour retenir les clients au gaz, d'une part. Et donc, quant à nous, le client à prix fixe aura, le cas échéant, droit à tous les bénéfices dans la proposition qu'on nous présente. Et le client à prix variable dans tous les cas va assumer tous les risques. Donc on aura deux classes de consommateurs, deux types de consommateurs qui seront traités de façon différente. Il y a là iniquité, discrimination, et c'est contraire à l'article 52.

D'ailleurs, à l'article 52, c'est intéressant, je vous ne le relirai pas, je pense qu'on en a parlé assez, mais on fait référence, dans l'ouvrage annoté, à une décision, je vais vous citer un passage de la décision D-9412, qui a été repris dans la D-9805, où la Régie indiquait que, et je cite :

*La Régie a refusé de reconnaître au distributeur le rôle de mandataire des producteurs sur le marché des achats/reventes ou achats directs, où l'offre de marchandise gaz naturel n'est pas prévue dans un tarif, le distributeur étant lui-même fournisseur, vendeur de gaz, dit gaz de réseau, prévu dans un tarif de*

*fourniture.*

Et là, je met l'emphase :

*Le distributeur n'est pas le  
mandataire des consommateurs et ne  
peut faire de courtage.*

Alors le distributeur ne peut faire de courtage,  
D-9141 et D-9412, repris dans D-9805, phase II, et  
là, j'ai le passage à vous citer, à la page 25 et  
26 :

*Le service de fourniture de gaz de  
réseau est accompli aux conditions  
du tarif de fourniture. Le  
distributeur ne réalise pas de  
ventes de gaz naturel dans son  
territoire autrement que selon le  
tarif.*

Ça, ce que ça veut dire, là, c'est que, encore  
aujourd'hui, et dans la foulée des décisions  
citées par maître Sarault, SCGM veut devenir un  
très gros courtier. Elle se dit qu'ils sont trop  
petits, les courtiers qu'on a vus aujourd'hui,  
elle dit : \* Moi, je vais en devenir un plus  
gros. + On ne pense pas que c'est le rôle du  
distributeur de devenir un tel courtier.

Simplement vous rappeler également qu'à l'article  
63, il est fait mention que le monopole exclusif  
attribué

à Gaz Métro fait en sorte,

*... qu'un droit exclusif de  
distribution de gaz naturel ne  
confère pas le droit exclusif  
d'acheter, de vendre ou  
d'emmagasiner le gaz naturel.*

Bien sûr, ils ne demandent pas le droit exclusif, mais c'est pour vous indiquer qu'ils ne sont pas seuls. Et ce que ça laisse entendre, c'est qu'il y a d'autres acteurs dans le marché. Tout comme à l'article 77 de la Loi sur la Régie, qui mentionne que, le deuxième paragraphe :

*Dans le territoire, il doit en  
oltre...*

et là, on parle du distributeur,

*... recevoir, transporter et livrer  
au consommateur qui lui en fait la  
demande le gaz naturel acquis d'un  
tiers par ce consommateur et destiné  
à être consommé par ce dernier ou  
lorsque la demande est faite par un  
courtier en gaz naturel agissant en  
son nom propre, celui d'un  
producteur ou d'un consommateur.*

Donc on n'était pas ici pour faire l'apologie des courtiers, simplement pour expliquer le marché. La Loi prévoit déjà le rôle d'acteur, de tiers acteur dans le non-réglementé, et on ne voit pas en quoi le distributeur devrait aujourd'hui revenir dans le marché de la molécule.

Ça complète notre argumentation. Et la FCEI/ACAGNEQ vous demanderait les frais pour le dossier.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. Oui, Maître Garant?

Me PHILIPPE GARANT :

Est-ce que c'est possible d'avoir une pause de cinq minutes, s'il vous plaît?

LE PRÉSIDENT :

Je propose une pause de quinze minutes.

Me PHILIPPE GARANT :

O.k., merci.

PAUSE

REPRISE

(16 h 15)

PLAIDOIRIE PAR M. RÉJEAN BENOIT :

Monsieur le Président, Réjean Benoit pour GRAME-UDD en remplacement de maître Jean-François Gauthier. Ce ne sera pas long, seulement une minute ou deux. Le regroupement GRAME-UDD après analyse du dossier ne conteste pas la demande de SCGM dans le présent dossier. On a fait une analyse sommaire puis on ne conteste pas. Et on demande remboursement de nos frais, que la Régie reconnaisse nos frais. Ça va être tout. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

PLAIDOIRIE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Bonjour. Donc, je vais parler d'abord de la politique des dérivatifs financiers qui est proposée par SCGM dans le présent dossier. La décision D-95-49 qui a initié cette politique, ou plutôt qui l'a généralisée puisqu'elle existait déjà sous différentes formes auparavant, traite de la nécessité de réaliser un équilibre entre le gaz qui est acheté à son prix en temps réel sur le marché et le gaz qui est acheté ou sécurisé par le biais de dérivatifs financiers.

Dans sa décision, au dossier R-3444-2000 phase II, décision D-2001-109, la Régie a favorisé après plusieurs années où le distributeur s'est présenté



régulièrement devant la Régie pour faire approuver des modalités ou des ajouts spécifiques au programme qui était proposé, a favorisé un mécanisme qui limite l'intervention du régulateur, qui favorise des automatismes pour déterminer les fourchettes acceptables pour ce genre d'outil.

Les fourchettes avec lesquelles on se trouve dans ce dossier, qui sont proposées, sont extrêmement larges, elles sont extrêmement larges à la fois quant à la proportion du volume qui pourrait faire l'objet ou ne pas faire l'objet de dérivatifs financiers, elles sont larges quant au prix. On a qu'à penser au dix dollars le gigajoule (10 \$/GJ) qui est proposé pour les outils autres que les contrats d'échange à prix fixe.

Donc, la largesse de cette fourchette, même si c'est quelque chose de souhaitable, ça permet à SCGM de réagir rapidement aux fluctuations du marché sans avoir à se présenter, attendre de se présenter, de faire approuver ces mécanismes ou être obligé de le faire trois fois par année comme c'est arrivé à une occasion. C'est quelque chose de positif mais qui doit être compensé par un accroissement du contrôle qu'exerce la Régie après coup. Actuellement, ce que la Régie reçoit après coup est un rapport mensuel quant à l'usage de ces dérivatifs.

Les témoins de SCGM se sont montrés ouverts à la proposition qui est contenue à notre rapport d'expert d'avoir quelque chose de plus, d'avoir annuellement lors de l'étude du dossier tarifaire un examen de ce qui a été fait durant la dernière année, de ce qui n'a pas été fait, donc des choix qui s'offraient, ceux qui ont été choisis et rejetés pour que la Régie puisse, s'il y a lieu, exprimer ses directives quant à l'usage futur de ces outils ou, éventuellement, modifier le régime qu'elle aurait précédemment autorisé.

Donc, compte tenu de l'ouverture de SCGM à ce genre de surveillance *a posteriori* par la Régie, nous pensons que celle-ci devrait l'adopter, devrait l'énoncer dans la présente décision. D'autant plus que SCGM a également parlé du fait qu'elle était en train de développer un outil, donc on verra si cet outil répond, permet de répondre à nos préoccupations et à effectuer cette surveillance. Et peut-être que si il est présenté l'an prochain, la Régie soit se déclarera satisfaite de cet outil, soit pourra peut-être demander à ce qu'il soit plus précis pour permettre un meilleur examen.

Le deuxième point porte sur le gaz de réseau à prix variable. SCGM propose un ajustement mensuel, c'est-à-dire un ajustement à la formule de calcul mensuel

qui permet de varier ce gaz de réseau à prix variable. Tel qu'indiqué dans le rapport de notre expert, nous sommes d'accord avec la modification qui est proposée. Nous sommes d'accord parce qu'elle accroîtra la stabilité, qu'elle réduira la volatilité du prix pour le consommateur qui fait usage de ce tarif.

Le troisième point qui est le point principal porte sur le gaz de réseau à prix fixe. Si on regarde à la page 11 du rapport de notre expert, à la section 3.3, ont été énumérées les considérations qui ont prévalu à l'introduction de cette proposition. D'une part, le premier item, on constate une baisse de compétitivité du gaz naturel par rapport à l'électricité. Et cette baisse de compétitivité à l'époque, à l'époque où la documentation a été produite, on parlait à la fois une baisse de compétitivité au niveau du coût mais également une baisse de compétitivité au niveau de la variabilité de ce coût puisque l'électricité, son prix est maintenu depuis mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) et apparemment, selon un décret qui a été publié hier, le sera jusqu'à avril deux mille quatre (2004).

Donc, même si la preuve n'est pas forte quant à des risques, quant à la quantification des transferts possibles de clients du secteur gazier ou secteur

électrique ou à d'autres secteurs, on a une réalité qui est l'écart compétitif à la fois au niveau du coût et au niveau de la variabilité de ce coût entre les deux formes d'énergie.

Deuxièmement, il y a la nette augmentation des appels de consommateurs au service à la clientèle relatif à la facturation. Malheureusement, l'information que Gaz Métropolitain a et qui se trouve au dossier n'est pas très précise; on ne sait pas exactement pourquoi les gens ont appelé, si ces appels peuvent être liés à d'autres phénomènes que ceux de la hausse du prix ou de sa fréquente variation.

Troisième élément, l'intérêt possible de consommateurs pour un produit réduisant la volatilité du coût du gaz. Là encore, il y a une impression générale qui se dégage de la preuve à l'effet que la clientèle serait intéressée à des produits, un produit de gaz plus stable. La clientèle, la clientèle représentée par l'ACAGNEQ, la FCEI, d'ailleurs le manifeste par l'entremise de témoignages qui ont été produits. Donc, on peut penser pour différentes raisons, par exemple, que des différents utilisateurs pour des raisons budgétaires ont besoin de mieux planifier ce qui leur en coûtera durant l'année.

On peut également penser que les clients, que les plus petits clients résidentiels ou petits commerciaux CII ont besoin de cette stabilité pour mieux planifier leur choix énergétique, leur choix à la fois de source d'énergie et leur choix quant à l'usage de cette énergie, leur choix quant à des investissements possibles en équipements d'efficacité énergétique.

Il y a un sondage qui, en fait il y a deux sondages qui ont été produits. Il y a le sondage qui a fait l'objet d'une preuve aujourd'hui, c'était en réponse à un des engagements qui avait été pris par Gaz Métropolitain lors de mon contre-interrogatoire, qui détaille différentes mesures que les clients ont déjà indiqué prendre face à la hausse du gaz, qu'il s'agisse de la baisse de la température de chauffage la nuit ou le jour, ou d'autres mesures.

Il y a un autre sondage concernant l'intérêt des clients à se procurer le produit que SCGM est en train d'offrir. Malheureusement, nous convenons que ce sondage n'est pas la perfection et est très loin de la perfection. Nous avons même remarqué que le résultat donnait, montrait que pour une catégorie de clients, le nombre de ceux qui auraient appelé pour se renseigner était inférieur à ceux qui étaient prêts à acheter, à acquérir le produit. Donc, c'est un

signe qu'il y avait probablement une erreur, peut-être de méthodologie dans la question, comme ça a été signalé par d'autres intervenants dans les plaidoiries.

Malgré tout, malgré ces défauts dans la preuve, on constate qu'il y a probablement une forme d'intérêt des clients pour ce type de produit, que l'intérêt n'est pas nul, que les clients trouveraient un intérêt et un avantage à ce que leur gaz de réseau puisse être à prix fixe.

Le quatrième point que nous constatons, c'est qu'une partie de la clientèle de SCGM n'a pas effectivement accès au libre marché du courtage pour acquérir ces produits. Il est clair que les grands consommateurs représentés par l'ACIG y ont accès. Il est clair qu'un certain accès existe au niveau de consommateurs de taille intermédiaire. Et qu'au niveau de clients résidentiels de plus petite taille, comme cela a été souligné par le représentant du CERQ, que cet accès n'existe virtuellement pas.

Les courtiers qui ont témoigné dans le cas de la preuve de l'ACAGNEQ, eux-mêmes ne sont pas intéressés à couvrir une partie du marché, le marché de la plus petite consommation. Ils ont mentionné qu'en Ontario, il existait certains courtiers intéressés mais ces

courtiers ne se rendent pas ici actuellement. On est au niveau de la spéculation quant à la possibilité qu'ils arrivent ici. Rien ne les empêche. S'ils étaient intéressés à conquérir ce marché, rien ne les empêcherait d'y être déjà. Et je pense que l'hiver dernier aurait fourni l'occasion peut-être de déclencher cet intérêt de la part de courtiers éventuels qui ne sont pas venus.

Donc, je pense que la preuve de toutes les parties converge vers le fait qu'il y a une partie de la clientèle qui n'a pas effectivement accès à ce produit. Est-ce que SCGM pourrait offrir ce produit seulement à la clientèle qui n'a pas actuellement accès au marché du courtage et ne pas l'offrir à la clientèle qui y a accès? Ça pourrait, ça pourrait être quelque chose de justifiable puisque, effectivement, on permettrait ainsi de cibler le tarif proposé vers la clientèle auquel il semble avoir été créé, auquel il est destiné.

Il me semble qu'il y aurait deux objections à ça. D'une part, une objection au niveau des faits. La pièce... Excusez-moi! Une des pièces, je n'ai pas, je n'arrive pas à retrouver le numéro exact. Une des pièces indiquait qu'il y a malgré tout dans toutes les catégories une part de clients qui sont actuellement en gaz de réseau, même dans toutes les

catégories, donc qui, malgré la disponibilité qu'ils ont d'avoir accès au gaz de courtage par achat direct, choisissent le gaz de réseau. Donc, dans toutes les catégories, il y a au moins une petite part de clients qui pourraient bénéficier de cette mesure.

Une deuxième objection proviendrait de l'obligation même que Gaz Métropolitain a selon l'article 77 de sa loi : de fournir et livrer le gaz naturel à la clientèle qui se trouve sur le territoire sur lequel elle a un droit de distribution exclusif. Je ne pense pas qu'il serait faisable de créer un tel service et de ne pas l'offrir formellement à l'ensemble de la clientèle même si la clientèle effectivement visée n'est pas l'ensemble des catégories mais une clientèle bien précise qui n'a pas déjà accès au courtage.

Il faut se rappeler que, dans la décision D-98-05, la Régie a tranché que le service de marchandise de Gaz Métropolitain devait être offert à l'ensemble de la clientèle. Il y avait des objections de la part d'un grand usager, Approvisionnement Montréal Santé et Services sociaux, qui demandait à ce que le service de gaz naturel ne soit pas offert aux grands usagers au motif qu'ils ont déjà accès au courtage. La Régie a rejeté cette proposition. Elle indiquait :



*D'autre part, la Régie ne peut accueillir la demande d'AMSSS d'interdire au distributeur d'étendre le service de fourniture de gaz aux clients des tarifs 4 et 5 puisque, en vertu de l'article 77 de la Loi sur la Régie de l'énergie, le distributeur est tenu de fournir et de livrer le gaz naturel à toute personne qui le demande dans le territoire desservi par son réseau de distribution.*

Également dans le dossier 3443-2000, la décision D-2001-178 page 63 a confirmé que le produit marchandise était offert à tous les clients de SCGM qui désiraient s'en prévaloir. Dans la décision D-94-01 qui a été citée par mon confrère, maître Sarault, tout à l'heure, il me semble qu'une des raisons du rejet par la Régie des deux tarifs qui étaient offerts, qui étaient proposés par SCGM, consistaient dans le fait qu'ils n'étaient pas offerts à tous. Il y avait deux tarifs distincts, un qui était offert exclusivement à certaines catégories de clients et un autre qui était offert exclusivement à d'autres catégories de clients. Et qu'une partie de la motivation de la Régie pour rejeter cette formule était qu'on n'offrait pas ce choix des services à tous.

Une autre considération dont la Régie doit tenir compte est que la compétition ou le choix doit être réel. Dans la décision D-94-19 que je vais produire dans un instant...

Je me permets une légère parenthèse. Mon confrère, maître Turmel, a cité tout à l'heure la décision numéro D-94-12. Probablement c'était une erreur cléricale puisque la référence qu'il avait était une citation de la décision D-98-05 qui, effectivement, cite 94-12, mais il faut probablement lire D-94-19 puisque le numéro de dossier était indiqué. Et la même erreur se retrouve, avec tout le respect pour mon confrère, à la page 103 de la Loi sur la Régie annotée. Je le dis parce que je l'ai cherché, et le numéro ne correspondait pas. Donc, lorsqu'on parle de 94-12, il faut lire 94-19.

(16 h 45)

Donc dans l'extrait de la décision que je vous ai remise, la décision D-94-19, à la page 140, la Régie réfère à une décision antérieure, la 92-35, où il était dit que :

*... la Régie avait conclu que pour faire face à ses responsabilités, le distributeur devait continuer à être*

*actif dans la vente du gaz naturel.*

Plus loin, on y lit :

*À cet égard, la Régie est d'opinion que le distributeur peut et doit utiliser tous les outils qu'il a à sa disposition (pouvoir d'achat, capacité de transport, entreposage) pour effectuer ses transactions d'achats et de ventes de la marchandise gaz, en autant que ces transactions sont effectuées dans le respect de la loi, du tarif et des décisions de la Régie, et ont comme résultat final l'intérêt de la communauté des consommateurs.*

En parlant des choix offerts aux consommateurs, à la fin de la page 141, la Régie indiquait :

*La Régie a toujours favorisé le principe que les consommateurs aient accès au plus grand nombre de choix de services pour leur approvisionnement en gaz naturel, mais encore faut-il que ces choix soient de véritables choix, c'est-à-dire des options économiquement viables.*

Dans ce dossier, c'était SCGM qui proposait différents choix et ces choix n'ont pas été perçus par la Régie comme de véritables choix, la Régie a rejeté, dans ce dossier-ci, le tarif spécifique qui était alors proposé par SCGM, au motif que le choix qu'elle offrait était un faux choix, que sous l'apparence d'une multiplicité de choix, en fait elle restreignait la capacité de choix des consommateurs.

Donc je, ce n'est pas de ça que nous parlons, j'utilise cette citation pour illustrer que la liberté de choix dont le consommateur à faible débit est censé bénéficier actuellement ne correspond pas effectivement, il pourra peut-être un jour y correspondre mais actuellement ne correspond pas effectivement à une liberté de choix. Donc il y a une lacune à laquelle un remède peut être recherché.

Il nous semble que le fait d'offrir à la clientèle deux services de gaz de réseau, parce que c'est bien de ça qu'il s'agit, un qui reste à prix variable et un autre qui deviendra à prix fixe, n'est pas contraire à la Loi. Lorsque nous nous trouvons dans un marché déréglementé, SCGM, comme on l'a vu dans les citations précédentes, SCGM a la possibilité de faire une offre standard, elle doit d'ailleurs la faire pour respecter son obligation de desservir sa franchise selon l'article 77, et elle a la

possibilité de faire une offre standard.

Nous soumettons même que, dans le contexte plus volatile du marché actuel, SCGM a le droit de faire deux offres standards, d'offrir à ses clients, à ses clients qu'elle a l'obligation de desservir selon l'article 77, deux types de choix, que ses clients seront libres d'accepter, entre lesquels ses clients seront libres de choisir, à savoir soit le tarif actuel, soit un nouveau produit qui n'existait pas auparavant, et qui répond aux besoins nés de la volatilité du marché, apparemment nés des besoins des consommateurs, et qui ne peuvent pas satisfaire effectivement compte tenu des limites du courtage.

Donc sur le principe, nous approuvons la demande de SCGM d'offrir ce tarif. Maintenant, nous en venons aux modalités, en ce qui concerne la fixation du tarif lui-même.

Nous nous trouvons dans une situation où les paramètres guidant le choix des outils financiers, des contrats d'échange à prix fixe, sont très, extrêmement larges, seront, si notre proposition est acceptée, revus *a posteriori* lors de la cause annuelle tarifaire, mais restent malgré tout largement discrétionnaires.

En plus de cela, SCGM mentionne qu'elle se réserve la discrétion de traduire ou de ne pas traduire un de ses contrats d'échange à prix fixe en un bloc de gaz offert par tarif à prix fixe. Donc on se retrouve avec deux discrétions.

Compte tenu du fait qu'un délai de deux mois est déjà suggéré par SCGM pour, entre le moment où son contrat à prix fixe existe et le moment où les clients doivent avoir choisi d'adhérer ou non à un tarif à prix fixe offert, nous pensons que ce délai est suffisant pour permettre sur dossier à la Régie d'examiner le tarif offert, donc de l'approuver éventuellement, ou d'exercer la même discrétion que le distributeur se garde pour lui-même, à savoir que si un prix spécifique qui se trouvait à être proposé par SCGM se trouvait à causer un désavantage indu à la clientèle de gaz de réseau qui reste à prix variable, la Régie pourrait, elle aussi, choisir de ne pas allouer le bloc ainsi visé à un tarif spécifique à prix fixe mais plutôt de garder ce bloc dans la masse qui sert à la détermination du prix variable.

Donc c'est de cette manière-là que la Régie déterminerait au cas par cas, en évaluant différents paramètres dont l'écart entre le prix au moment de la proposition, le prix variable qui existerait à ce

moment-là, les tendances qui sont en cours et l'écart que représente le prix fixe, la Régie pourrait déterminer si le préjudice à l'autre catégorie de clientèle, s'il apparaît indu, la Régie pourrait refuser un tarif spécifique.

En ce qui concerne le volume, le volume offert, étant donné qu'on a peu de données permettant de prédire d'avance quelle quantité de clients vont se prévaloir du tarif, même si nous souhaitons qu'ils le fassent, notre expert a exprimé certaines réserves quant aux désagréments que pourrait causer le principe du premier arrivé - premier servi.

Ce que nous suggérons, c'est que cela fasse l'objet du monitoring, du suivi que nous proposons. Si l'on se trouve dans une situation où il y a un écart, où un écart se manifeste entre le nombre de clients désirant adhérer à ce tarif et ceux qui effectivement peuvent le faire par les limites imposées, des suggestions pourront être faites pour accroître ce volume. Pour l'instant, nous nous en tenons à la limite du cinquante pour cent (50 %) proposée par SCGM.

Également une difficulté a été pressentie quant aux clients qui auraient adhéré, par exemple, pour une année à un tarif fixe donné et qui, au moment du

renouvellement, est-ce qu'ils devraient se retrouver au même niveau que tous les autres clients, c'est-à-dire premier arrivé - premier servi, ou est-ce qu'ils auraient un droit de préférence.

Notre expert a suggéré qu'il serait préférable de prévoir une forme de priorité au client qui a déjà choisi cette formule dans le passé, mais tout ça, c'est des questions qui n'ont pas à être décidées immédiatement, ce serait à voir s'il y a effectivement un problème, s'il y a effectivement un problème de trop grande demande par rapport à l'offre qui se pose.

Mon confrère du CERQ a fait des représentations très intéressantes quant à l'information préalable qui devrait être donnée à la clientèle avant le lancement du programme. Ces recommandations, nous les approuvons, nous les faisons nôtres.

Également, nous avons fait des recommandations quant à l'information qui devrait être faite une fois le programme lancé au client lui-même pour qu'il puisse mieux suivre les conséquences du choix qu'il a effectué, qu'il soit bien informé quant à l'évolution des prix variables, et je dis bien des prix variables, donc pas du, on a parlé plus tôt du prix de référence; ce qui compte pour le client pour qu'il



puisse mesurer l'efficacité de son choix, c'est l'information sur le prix variable. Mon confrère du CERQ a aussi fait des représentations dans le même sens et je comprends qu'elles sont au même effet.

Également, nous avons, donc nous approuvons évidemment la règle que le client ne puisse pas se retirer en cours de, au cours de cet engagement pour choisir le meilleur tarif si ça devenait le tarif variable.

Donc ça complète mes représentations. Nous avons deux éléments techniques sur l'inclusion du transport de NOVA, qui vont de soi. Je vous remercie, et sans oublier, nous demandons le remboursement de nos frais.

LE PRÉSIDENT :

D'accord. Merci, Maître Neuman. Maître David?

16 h 45

PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Alors, d'entrée de jeu, ma cliente Option consommateurs est d'accord avec l'idée que le distributeur offre une option de tarif de fournisseurs de gaz à prix fixe, c'est-à-dire au niveau du principe que c'est possible. La raison pour

ça c'est que c'est quelque chose qui serait difficilement accessible à la clientèle résidentielle, si ce n'est pas le distributeur qui le faisait, du moins dans le marché actuel. Et la preuve l'a démontré.

Cependant, dans le cas précis, dans la proposition qui est soumise à la Régie, on s'y oppose pour deux raisons. Premièrement, parce que nous allons soumettre que les modalités qui sont proposées contreviennent à la loi ainsi qu'à la jurisprudence de la Régie de l'énergie. Deuxièmement, on soumet que certaines des modalités sont inéquitables au niveau des consommateurs résidentiels.

Alors, je ne veux pas me répéter, il y a déjà beaucoup de procureurs qui ont plaidé l'article 52. Évidemment, nous aussi, on soumet que c'est l'article qui est tout à fait pertinent aujourd'hui. Le principe que l'inter-financement est défendu, que le prix de vente doit refléter le coût d'acquisition. On réfère la Régie à deux décisions en ce qui concerne cet article. La première, celle que maître Sarault a citée tantôt, la décision 94-01. Je n'ai pas l'intention de relire les mêmes passages.

Ce que nous retenons de cette décision, c'est deux choses. Premièrement, que la Régie indique qu'est-ce

qui aurait été acceptable, c'est, premièrement, il aurait fallu que le distributeur établisse les prix en fonction de catégories de consommateurs, c'est-à-dire qu'on doit identifier l'existence d'une clientèle particulière; deuxièmement, il aurait fallu que le distributeur négocie des taux d'acquisition visant spécifiquement des catégories de consommateurs.

La deuxième décision, celle que je vais discuter un peu plus longuement, c'est la décision 94-74. J'ai distribué une copie, je présume que vous en avez une copie. Malheureusement, la pagination n'apparaît pas en bas de page mais je vais vous référer aux sections pertinentes. La Régie était saisie, dans ce dossier-là, d'une demande du distributeur pour un tarif fixe pour la clientèle bi-énergie. La Régie a accepté.

Cependant, la Régie a constaté deux choses. Premièrement, qu'il y avait l'existence de contrats d'approvisionnement particuliers pour cette catégorie de clientèle et, deuxièmement, que le distributeur était prêt à poser des gestes concrets nécessaires pour éviter de perdre une clientèle au profit de l'électricité, c'est-à-dire, donc, que le distributeur... que la Régie reconnaît que le distributeur a le droit de réagir face à la concurrence.

Je vous réfère à la section 1.1.7 qui contient les conclusions de la Régie. Et, à partir du deuxième paragraphe, je vais vous lire, donc, un passage qui est pertinent.

*Selon la Régie, la présente demande s'inscrit bien dans le rôle du distributeur tel que le soulignait la Régie dans sa décision 94-19, et réitéré dans sa décision 94-52, à l'effet d'être actif dans l'approvisionnement gazier et d'utiliser tous les outils qu'il a à sa disposition, dans le présent cas, son pouvoir d'achat, pour effectuer ses transactions d'achats et de ventes de la marchandise gaz dans l'intérêt de la communauté des consommateurs.*

*A cet effet, la Régie est d'opinion que SCGM a fait la preuve qu'elle risque de perdre des clients au profit d'Hydro-Québec, et que l'approbation de la proposition par la Régie lui permettrait de récupérer certains de ces clients et de préserver des volumes estimés à 2,41 Bcf et des revenus correspondants de 10,8*

*millions \$. La Régie est d'avis qu'il est dans l'intérêt de l'ensemble des consommateurs de gaz naturel de retenir ces volumes au gaz naturel.*

*Par ailleurs, bien que la Régie soit d'opinion que les autres fournisseurs et courtiers pourraient offrir les mêmes conditions que le distributeur veut offrir à sa clientèle en service bi-énergie, force est de constater que la preuve a démontré que SCGM disposait d'approvisionnements particuliers pour la clientèle en bi-énergie et était prête à poser les gestes concrets nécessaires pour éviter de perdre sa clientèle au profit de l'électricité.*

*La Régie est donc d'avis que, dans le présent cas, SCGM n'utilise pas son pouvoir monopolistique de distributeur pour faire une concurrence gaz-gaz et, de ce fait, les règles de la libre concurrence ne sont en rien altérées en vertu de la présente demande.*

Nous soumettons que, au niveau des principes, ce

Dossier R-3463-2001  
19 juillet 2001  
Volume 2

PLAIDOIRIE  
Me Éric McDevitt David

que

la Régie de l'énergie avait énoncé dans cette décision-là s'applique dans notre cas. Et je me répète mais c'est au niveau des modalités qu'on a des problèmes.

Donc, ce que nous retirons de la jurisprudence, c'est-à-dire des deux décisions que nous avons, que nous soumettons, 94-01 et celle-ci, c'est que la jurisprudence établit qu'il y a trois critères, il y a trois tests qui doivent être rencontrés pour s'assurer que l'article 52 est respecté. Le premier, c'est qu'il faut qu'il y ait l'existence d'une clientèle particulière. C'est établi dans l'article 52 et repris dans les décisions.

Deuxièmement, les tarifs de fourniture doivent être basés sur les coûts réels d'acquisition, de contrats d'approvisionnements distincts, exempts d'inter-financement. Troisièmement, il faut qu'il y ait l'existence de pressions concurrentielles de la part de d'autres sources d'énergie qui pourraient résulter en une perte de volume pour le distributeur.

Donc, on est d'accord, en principe, avec la proposition. On s'y oppose parce que nous soumettons qu'elle n'est pas conforme à la loi pour l'instant et, les modalités, certaines sont désavantageuses pour les consommateurs résidentiels.

Analysons maintenant les trois critères que je viens de nommer. Premièrement, l'existence d'une catégorie particulière de consommateurs. La proposition vise théoriquement l'ensemble de la clientèle distributeur et non pas une catégorie de consommateurs. Donc, à prime abord, cette exigence ne sera pas rencontrée dans le présent dossier.

Deuxième critère, les tarifs de fourniture doivent être basés sur les coûts réels d'acquisition de contrats d'approvisionnement distincts sans inter-financement. Ce critère passe nécessairement par la conclusion de contrats d'approvisionnement distincts et il faut que ces contrats soient négociés spécifiquement pour une catégorie de consommateurs. Cependant, la proposition du distributeur contrevient à ce critère en ce que le tarif de fourniture fixe est issu de contrats d'approvisionnement généraux.

De plus, il y a une iniquité pour au moins trois raisons. Premièrement, il y a un inter-financement. Le tarif variable absorbe le coût du gaz en inventaire et l'ajustement d'inventaire des clients passant au tarif fixe. C'est dans le document 1 de SCGM, page 11, section \* Coût du gaz en inventaire +. Le témoignage de monsieur Boulanger confirme également que les nouvelles pièces 1.47, et qui réfèrent à 1.11, ne changent rien en ce qui



concerne ce premier problème.

Deuxième raison que c'est inéquitable, il y a un transfert de risque vers le tarif variable, dans la politique de gestion du coût du gaz par dérivatifs financiers. C'est que, en dédiant en priorité au tarif fixe les contrats d'échange, on expose le tarif variable à plus de volatilité.

Troisième raison qu'il y a iniquité, c'est qu'il y a une perte d'opportunité pour le tarif variable, c'est-à-dire l'octroi de blocs protégés par contrat d'échange en priorité au tarif fixe, empêche le tarif variable de bénéficier des prix de marché actuellement plus bas. Il n'y a donc pas de cloison entre le tarif fixe et le tarif variable. 1.11 et 1.47 confirment cette perte d'opportunité parce que ça confirme que l'attribution des blocs est laissée à la seule discrétion du distributeur et, donc, que le risque existe toujours.

En ce qui concerne le troisième critère qui doit être respecté pour respecter l'article 52, c'est-à-dire la pression concurrentielle, on croit que le distributeur rencontre ce critère, qu'il a établi clairement qu'il y a des pressions concurrentielles importantes. Cette preuve a été faite par le biais de sondage et c'est de connaissance judiciaire.

Nous ne sommes donc pas d'accord avec l'ACIG et la FCEI que cette proposition est contraire à l'esprit du dégroupement, du moins en ce qui concerne les marchés résidentiels parce qu'il n'y a personne qui offrira l'option du tarif fixe si le distributeur ne le fait pas. Puis c'est établi par la preuve même de la FCEI. Monsieur Lia l'a très clairement établi : \* Ça ne nous intéresse pas ce marché-là +. Quand il a donné la nomenclature de sa clientèle, il a omis les résidentiels. Monsieur Mandeville : \* Les achats directs c'est très complexe pour le client résidentiel +, il y a un seul client résidentiel qui n'est pas son beau-frère mais on ne sait pas si c'est sa belle-soeur, par contre.

Puis le tarif fixe, comme j'ai fait clarifier ce matin, était très peu pertinent pour le marché résidentiel parce que le coût de transaction est trop élevé. Donc, comme j'ai cité tantôt dans la décision 94-74, la Régie a déjà accepté que, pour une catégorie de consommateurs identifiés, le tarif fixe est acceptable. Selon nous, donc, le critère de la concurrence est rencontré.

Maintenant, les modalités. Ça, c'est l'aspect juridique. Les modalités spécifiques qui font en sorte que c'est inéquitable pour les consommateurs résidentiels, selon nous, la plus importante c'est la

barrière informationnelle. La clientèle résidentielle ne possède pas les données et l'information qui est requise pour exercer des choix judicieux, pour être même capable de comprendre les encarts qu'on veut envoyer et de choisir entre les différentes options fort complexes qui vont être proposées.

Il faut également que la Régie tienne compte du fait qu'il y a une rigidité chez les consommateurs résidentiels qui est beaucoup plus grande que chez les consommateurs à haut débit, qui ont l'expertise requise pour prendre des décisions éclairées. Les consommateurs résidentiels sont donc mal servis... sont mal servis par la règle du premier arrivé, premier servi. C'est une règle qui avantage ceux qui possèdent l'information, c'est-à-dire les gros consommateurs, encore une fois, au détriment des petits consommateurs.

Nous soumettons que, avec le témoignage des représentants distributeurs, c'est clair que ce programme-là a été conçu beaucoup plus pour les consommateurs institutionnels que pour les consommateurs résidentiels.

Maintenant, Option consommateurs a quelques suggestions à offrir à la Régie de l'énergie. Nous soumettons qu'un tarif fixe doit être basé sur une

gestion du coût complètement distinct de celui du tarif variable, il doit être exempt d'inter-financement et que ce tarif fixe doit recouvrir entièrement ses propres coûts incluant le gaz en inventaire, l'ajustement d'inventaire et les coûts de transaction.

Le tarif fixe offert par un distributeur serait, selon nous, une bonne chose, premièrement, parce que les courtiers n'exercent pas dans le secteur résidentiel et, deuxièmement, le distributeur est probablement l'intermédiaire le mieux placé pour le faire. Pour nous, ce n'est pas une intervention indue d'un distributeur dans un marché dérèglementé.

La proposition d'Option consommateurs est donc, puis c'est peut-être des pistes pour le futur, qu'il serait possible de mettre en place une option de tarif qui est quasi fixe, où le volume de base est protégé par des contrats d'échange et où d'autres outils, options, colliers ou achats SPOT compensent pour le reste des volumes. Tous les coûts seraient entièrement refileés aux consommateurs du tarif fixe uniquement. Donc, le consommateur assumerait une part du risque mais elle serait minimisée.

Avant de conclure sur le tarif fixe, on avait quelques commentaires additionnels concernant les

témoignages des courtiers. Premièrement, sur la question de l'arrivée des courtiers dans le secteur résidentiel. Nous soumettons que le témoignage de madame Gervais, à cet effet qu'il y aurait des courtiers ontariens qui seraient intéressés par le marché résidentiel au Québec n'est basé que sur du ouï-dire et qu'il n'y a aucune preuve dans le dossier à cet effet.

La preuve qui, elle, est au dossier, c'est que les courtiers qui ont témoigné ici aujourd'hui ne sont pas intéressés par le marché résidentiel. C'est donc le contraire. Au surplus, Option consommateurs désire réitérer à la Régie qu'elle... qu'en vue de l'arrivée des courtiers dans le secteur résidentiel, des mécanismes de protection des consommateurs vulnérables doivent être mis en place. D'ailleurs, dans votre décision 2001-78, dans le dossier 34-43- 2000, la Régie avait considéré cette question suffisamment importante, quoique non prioritaire, pour que les discussions aient éventuellement lieu à cet égard.

Deuxième sujet relié au courtier, c'est la question du Agency Billing Collection Service, ABC, en Ontario. Donc, toujours en rapport avec le dossier 34-43-2000, Option consommateurs avait fait des représentations particulières sur le sujet des coûts

futurs de développement des systèmes informatiques ainsi que des coûts d'administration des achats directs. Pour récupérer ces coûts, notre cliente avait proposé de créer un frais de gestion des achats direct, FGAD, en anglais : DPAC.

La demande du courtier Lia de mettre en place un service ABC rend encore plus nécessaire le FGAD car des investissements importants sur les systèmes de facturation et de gestion des approvisionnements gaziers pourraient être nécessaires pour accommoder cette demande. Nous invitons donc la Régie à jouer un rôle de prudence à cet égard.

En conclusion, nous soumettons que l'intention du distributeur est bonne. On est en faveur du tarif fixe dans la mesure que c'est conforme à la loi et que tous en bénéficient. La Régie devrait donc l'encourager, encourager le distributeur à poursuivre ses réflexions afin de développer une option à tarif fixe qui est légale et équitable. Nous croyons que nos suggestions vont dans ce sens et soumettons respectueusement à la Régie qu'elle devrait les accepter.

En ce qui concerne les autres, trois autres, deux autres points qui ont été soulevés dans les demandes du distributeur, on ne s'oppose pas. Et, finalement,

on demande le remboursement de nos frais. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître David. Maître Longval, est-ce que vous avez une réplique à offrir?

Me NATHALIE LONGVAL :

Nous aurons une réplique mais j'aimerais peut-être un peu de temps pour ramasser les idées, peut-être quinze (15) minutes pourraient suffire.

LE PRÉSIDENT :

Cinq heure et quinze (5 h 15), d'accord.

Me NATHALIE LONGVAL :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Alors, une pause de quinze (15) minutes. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(17 h 15)

RÉPLIQUE PAR Me NATHALIE LONGVAL,  
Procureur de SCGM : Madame Desrochers,  
Alors il y a plusieurs choses qui ont été soulevées,

on ne fera pas le tour de tous les points soulevés, je référerai plutôt la Régie à la preuve qui répond en grande partie à certains des points soulevés.

Il y a cependant certains arguments sur lesquels on aimerait revenir. Je vais en passer quelques-uns. Notamment, dans l'argumentation de maître Sarault, et c'est revenu dans l'argumentation d'autres confrères, il y a un point qui a été soulevé à l'effet que notamment, le prix de six et vingt (6,20 \$), qui apparaît au tableau du document 1.7, page 3, SCGM-1, document 1.7.

On voit dans ce tableau qu'il y a un prix fixe, qu'il y a un contrat à prix fixe qui a été pris pour six et vingt (6,20 \$). Maître Sarault mentionnait que les clients, les autres clients resteraient pris avec ce six et vingt (6,20 \$) là, ainsi que, en plus de la réserve de vingt pour cent (20 %) et en plus des restes et le paiement des ajustements.

On voudrait faire, apporter quelques petites clarifications là-dessus. Premièrement, selon la, pour le six et vingt (6,20 \$), selon la proposition que monsieur Boulanger a apportée, je veux qu'on comprenne bien que le six et vingt (6,20 \$), il y a une partie qui va rester dans le gaz de réseau à tarif variable et les clients qui partent avec un



prix fixe vont emporter avec eux leur portion de ce six et vingt (6,20 \$) qui a déjà été fixé. Donc il y a une partie qui va rester dans le gaz de réseau variable et il y a également une partie qui va rester dans le, qui va aller avec les clients au prix fixe.

Il faut comprendre aussi que la politique de dérivatifs financiers permet aux clients en gaz de réseau variable de bénéficier d'un paquet d'autres outils, comme les colliers puis les prix fixes avec achats maximums. Ce n'est pas parce que Gaz Métropolitain a fixé un prix qu'elle a offert à des clients particuliers que le gaz de réseau variable est pour autant démunie; rien n'empêche que Gaz Métropolitain peut fixer, en fonction de sa politique sur le reste du gaz de réseau variable, les prix fixes, des contrats à prix fixe qu'elle entend fixer.

Pour ce qui est de la réserve de vingt pour cent (20 %), la réserve de vingt pour cent (20 %) sera considérée dans l'application de la politique de dérivés et aussi dans les prix variables du gaz de réseau variable. Cette politique-là amènera donc Gaz Métropolitain, n'amènera donc pas plutôt Gaz Métropolitain à surpondérer les prix fixes dans son approvisionnement.

Pour ce qui est des restes qui devraient être assumés

par les clients restant en gaz de réseau variable, comme dit maître Sarault, ce ne sont pas des restes puisque les prix fixes contractés devront d'abord et avant tout satisfaire à la politique des dérivés, telle qu'approuvée par la Régie, pour que le gaz de réseau à prix, pour le gaz de réseau à prix variable. Et si ces volumes à prix fixe sont choisis par les clients, l'application de la politique de dérivés sur les volumes résiduels permettra de les remplacer par un autre bloc.

Pour ce qui est des ajustements, il faut comprendre que les clients à prix fixe ne paient pas les ajustements d'inventaire en cours de contrat puisque ces clients paieront des prix fixes, ce qui, par définition, ne cause pas de réévaluation des inventaires. Donc il n'y aura pas d'ajustements d'inventaire. Par contre, les clients, lors de leur retour en gaz de réseau variable, vont être assujettis à ces ajustements, là où ils seront rendus au moment où ils reviennent au gaz de réseau variable.

Un autre volet qui a été soulevé aussi, c'est, maître Sarault et maître Turmel nous reprochent de ne pas publier sur le site Internet la liste des, sur le site Web, la liste des courtiers. On voudrait peut-être faire une petite mention : en Ontario, la liste

des courtiers qui apparaît sur le site Web sont les courtiers qui détiennent une licence de l'OEB et qui oeuvrent dans le domaine résidentiel.

Si on applique ces deux critères au Québec, il faut bien comprendre que, premièrement, les courtiers n'ont pas de licence, et deuxièmement, dans le milieu, dans le secteur résidentiel, il n'y a pas de courtiers qui oeuvrent. D'ailleurs, ECNG n'apparaît même pas sur la liste ontarienne.

Pour ce qui est des besoins de la clientèle, certains intervenants semblaient remettre en question les besoins de la clientèle qui pourraient ne plus être là, considérant que les prix ont baissé. Et on laissait sous-entendre que les résultats du sondage pourraient être bien différents si ce sondage était effectué aujourd'hui.

Nous vous soumettons que la preuve produite par la FCEI/ACAGNEQ est justement à l'effet contraire. Et là, je vous reporte au passage de l'interrogatoire de monsieur Pierre Mandeville, à la page 257 des notes sténographiques, où c'est dit, monsieur Mandeville dit 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.*

C'est également la lecture de Gaz Métropolitain et nous trouvons étonnant qu'une association de consommateurs comme l'ACIG vienne nier, sans aucune preuve à son appui, les besoins exprimés par les clients et par les associations de clients. La Régie saura évidemment juger du poids à donner à ces propos.

Il a été question aussi de remettre en doute l'urgence de la situation. Je voudrais simplement rappeler qu'on est à l'orée de la saison de chauffage, c'est vrai que les prix sont plus bas qu'ils étaient l'hiver dernier sauf que tout le monde était unanime à dire que la volatilité demeurerait et que le besoin que l'on veut combler par le programme de fourniture à prix fixe, c'est la stabilité de prix. Et cette stabilité-là est encore demandée par les clients.

Je voudrais également distinguer un peu, il y a quelques confrères qui ont cité la décision D-9401 afin de prétendre que le programme de, pas le

programme mais le tarif à fourniture fixe de Gaz Métropolitain pouvait s'assimiler à ce qui était fait dans cette décision-là, où la Régie avait refusé le tarif fixe proposé par Gaz Métropolitain.

Les distinctions que je voudrais apporter, c'est que dans ce cas-ci, il semblait effectivement y avoir interfinancement entre les tarifs. D'ailleurs, Gaz Métropolitain, dans son témoignage, semble, l'avait reconnu à ce moment-là, et ça, ça se retrouve à la page 407. Je crois que la Régie, à ce moment-là, avait vu le contrat d'approvisionnement, c'était un seul et même contrat, comme ayant un prix global de deux et huit (2,08 \$). Donc de voir assimiler Gaz Métropolitain à des prix pour des clients différents, on avait vu là un interfinancement.

L'autre distinction qu'il vous faudrait apporter, c'est que dans ce cas-là, on ne laissait pas le choix au client, le client se voyait imposer le prix. Alors qu'ici, le client choisit s'il veut adhérer ou non à ce prix fixe. C'est une option, qui est d'ailleurs offerte à tous, donc non discriminatoire.

Maître Turmel, en terminant, nous reproche de ne pas avoir consulté les intervenants avant le dépôt de notre preuve à la Régie, contrairement aux habitudes en cours depuis les dernières années. Alors on est

évidemment heureux de constater que maître Turmel apprécie nos efforts pour entretenir un dialogue constructif, mais nous aimerions quand même rappeler à maître Turmel que nous étions les premiers à vouloir traiter du tarif fixe en groupe de travail, tel que confirmé par la lettre de Gaz Métro du vingt-cinq (25) mai deux mille un (2001).

Mais c'est la Régie qui en a cependant décidé autrement dans sa décision D-2001-157. Nous acceptons cette décision mais nous aimerions néanmoins ne pas être blâmés pour ne pas avoir consulté les intervenants en groupe de travail. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Longval. Est-ce qu'il y a d'autres remarques ou observations?

Me GUY SARAULT :

Une dernière remarque, qui ne traite pas du mérite du dossier, c'est une préoccupation que nous avons commencé à formuler, non seulement dans le secteur du gaz mais de celui de l'électricité.

J'ai noté qu'il y avait au dossier plusieurs groupes environnementaux qui sont intervenants, dont le RNCREQ et le ROEE, qui n'ont pas participé aux audiences qui ont été tenues aujourd'hui et hier sur

le tarif de fourniture fixe.

Je remarque cependant qu'il y a deux groupes environnementaux qui ont choisi de venir et qui réclament des frais, il s'agit du GRAME-UDD, qui sont venus, comme toute représentation, venir dire qu'ils ne contestaient pas la demande puis qu'ils demandaient leurs frais pour leur participation à l'audience. Et il y a également le Groupe STOP, qui présente une expertise et une argumentation dans le cadre de laquelle je n'ai pas entendu une seule fois le mot \* environnement + ou \* développement durable +.

Alors compte tenu que, ultimement, les frais de la réglementation se répercutent dans les tarifs payés par les consommateurs, je pense qu'il y aurait lieu que la Régie se penche sur l'utilité de la participation de ces groupes-là dans le cadre très pointu de l'audience qui vient d'être terminée aujourd'hui.

Je ne sais pas s'il y a d'autres groupes de consommateurs qui ont des remarques à faire là-dessus mais je tiens à le souligner au nom des consommateurs industriels. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Maître Turmel?

Me ANDRÉ TURMEL :

Alors, André Turmel, FCEI/ACAGNEQ. Alors nous souscrivons aux propos de maître Sarault.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Monsieur Benoit?

M. RÉJEAN BENOIT :

Monsieur le Président, GRAME-UDD est très préoccupée de ne pas faire de duplication de preuve. On a remarqué que la Régie a beaucoup insisté, ces derniers temps, à faire attention à ce que les groupes se coordonnent et ne fassent pas de duplication. On remarquera qu'ici, il y a eu une seule preuve qui a été présentée par un groupe environnemental, qui est STOP; nous, on s'est donné comme mandat de voir qu'est-ce qui se faisait ici, d'intervenir en cas de pépin environnemental, disons, de problème de fond en développement durable.

On a un avocat qui est dans l'immeuble ici, qui est disponible sur appel si un problème se pose. Là, je me sens un peu mal pris de l'appeler à cinq heures trente (5 h 30) mais nous, c'est notre préoccupation de limiter les frais le plus possible et de ne pas



faire de duplication.

LE PRÉSIDENT :

O.k.

M. RÉJEAN BENOIT :

Alors, je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Monsieur Benoit. Maître Neuman, je savais que vous reviendriez.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Alors comme malheureusement je ne m'y attendais pas, et j'ose même dire, comme dans la dernière audience du 3444, nous n'avons pas été prévenus d'avance qu'il y aurait ce commentaire de la part de maître Sarault.

Donc mon seul, mon commentaire est que je regrette que maître Sarault n'ait pas eu le temps de lire le mémoire, notre rapport au complet. Il est fait mention, en page 2, donc dans les, en page 2, du contexte de l'évolution du prix du gaz et du lien qui existe entre les choix environnementaux qui sont faits en Amérique du Nord, de l'usage du gaz pour différentes fonctions.

En page 3, il est mentionné que la tendance haussière donne un signal qui peut amener le consommateur, est susceptible d'amener les consommateurs à faire de meilleurs choix énergétiques quant à leur choix de filière énergétique, quant à l'efficacité énergétique au niveau de leur consommation. Plus loin en page 3, il est mentionné :

*La hausse actuelle du coût du gaz à moyen terme tire donc sa source dans une modification du marché aux conséquences environnementales, elle peut elle-même susciter des changements de comportement de consommation, amenant une utilisation plus rationnelle et plus environnementalement saine de l'énergie.*

Il y a sûrement d'autres citations, je ne vais pas générer le mot \* environnement + pour voir combien de fois il apparaît dans le texte, mais il apparaît à plusieurs endroits. Et en plus, monsieur Fontaine, dans sa preuve tout à l'heure, a déposé un document qui avait déjà été utilisé dans, notamment dans 3447, sensiblement, à l'effet que les changements d'une filière à l'autre amenaient des variations au niveau des émissions de gaz à effet de serre.

Donc la réflexion que nous avons faite, ce que nous avons voulu faire, c'est de traduire ces préoccupations environnementales dans le langage et dans les considérations de la Régie, dans le langage juridique également qui a été employé, qui est prévu à la Loi et qui a été employé lors des décisions antérieures pour examiner ces programmes. Et c'est ce que nous avons voulu faire, et je crois que nous le faisons également dans d'autres dossiers.

Donc ce n'est pas parce que le mot \* environnement + a été, n'a pas été peut-être prononcé à chaque quinze minutes que les considérations qui ont prévalu pour la rédaction de ce texte et notre présentation n'ont pas été environnementales. Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Maître David?

Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

Très brièvement, on se questionne aussi sur l'intérêt de groupes environnementaux dans le dossier en question, où, nous le soumettons, les enjeux environnementaux étaient durs à déceler.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître David. Maître Davis?

Me MICHEL DAVIS :

Tout le monde vient, on va y venir. On n'a pas de commentaire particulier mais notre silence ne veut pas dire qu'on appuie les remarques de l'ACIG, de maître Turmel et de Option Consommateurs. Je pense que c'est un débat qui a déjà eu lieu tout récemment dans le cadre de rencontres techniques...

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me MICHEL DAVIS :

... il y a eu une décision de la Régie. Je pense qu'on n'a pas à recommencer ce débat-là devant vous aujourd'hui. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Davis. Alors, merci beaucoup, vous tous, pour votre bonne collaboration. La preuve est close et la cause est prise en délibéré. Alors, à bientôt!

AJOURNEMENT

Dossier R-3463-2001  
19 juillet 2001  
Volume 2

DISCUSSIONS

SERMENT

Je, soussigné, sténographe officiel dûment  
autorisé à pratiquer en français, avec la méthode  
sténotypie, certifie sous mon serment d'office que  
les pages ci-dessus sont et contiennent la  
transcription exacte et fidèle de la preuve en  
cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et j'ai signé :

---

JEAN LAROSE  
Sténographe officiel