

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE DE MODIFIER LES TARIFS DE  
SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTRO  
À COMPTER DU 1er OCTOBRE 2004

DOSSIER : R-3529-2004

RÉGISSEURS : M. JEAN-NOËL VALLIÈRE, président  
Mme ANITA CÔTÉ-VERHAAF  
Mme FRANCINE ROY

AUDIENCE DU 18 AOÛT 2004

VOLUME 2

JEAN LAROSE et ODETTE GAGNON  
STÉNOGRAPHES OFFICIELS

R-3529-2004  
18 août 2004  
Volume 2

COMPARUTIONS

Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE  
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me JOCELYN B. ALLARD  
procureur de Société en commandite Gaz Métro (SCGM);

INTERVENANTS :

Me NICOLAS PLOURDE  
procureur de Association des consommateurs industriels du  
gaz (ACIG);

Me LIAM TURNER  
procureur de Fédération canadienne de l'entreprise  
indépendante (FCEI);

Mme ISABELLE MIME  
représentante de Groupe de recherche appliquée en  
macroécologie (GRAMÉ);

Me ÉRIC FRASER  
procureur de Hydro-Québec (HQ);

Me STÉPHANIE LUSSIER  
procureure de Option consommateurs (OC);

M. JEAN LACROIX  
représentant de Regroupement national des conseils  
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);

Me ÈVE-LYNE H. FECTEAU  
procureure de Regroupement des organismes  
environnementaux en énergie (ROÉÉ);

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

Me PIERRE TOURIGNY  
procureur de TransCanada Energy Ltd;

Mme ÉLIZABETH GIBEAU  
représentante de Union des consommateurs (UC);

Me STEVE CADRIN  
procureur de Union des municipalités du Québec (UMQ).

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES . . . . .	4
PLAIDOIRIE PAR Me JOCELYN B. ALLARD . . . . .	5
PLAIDOIRIE PAR Me LIAM TURNER . . . . .	44
PLAIDOIRIE PAR Mme ISABELLE MIME . . . . .	53
PLAIDOIRIE PAR Me EVE-LYNE H. FECTEAU . . . . .	57
PLAIDOIRIE PAR M. JEAN LACROIX . . . . .	60
PLAIDOIRIE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN . . . . .	68
RÉPLIQUE PAR Me JOCELYN B. ALLARD . . . . .	86

---

R-3529-2004  
18 août 2004  
Volume 2

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
SCGM-2 doc.8.7 : Réponse à l'engagement numéro 1 de SCGM . . . . .	5
SÉ/AQLPA-3 doc.1 : Résolution adoptée par le comité de gestion du FEÉ confirmant le changement des organismes .	74

(9 h 10)

L'AN DEUX MILLE QUATRE (2004), ce dix-huitième (18e)  
jour du mois d'août :

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du dix-huit (18) août  
deux mille quatre (2004), dossier R-3529-2004,  
demande de modifier les tarifs de Société en  
commandite Gaz Métro à compter du 1er octobre 2004.

Poursuite de l'audience.

PLAIDOIRIE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Monsieur le Président, Jocelyn Allard pour Gaz Métro.  
Alors, le petit délai de cinq minutes que nous avons  
demandé, merci de nous l'avoir accordé. C'était  
justement pour vous distribuer des documents qui, les  
copies des documents que vous avez avec, qui vous ont  
été remis. Alors, d'abord, vous avez l'engagement  
numéro 1. Je me demande si, dans les notes, ce n'est  
pas plutôt l'engagement numéro 2, parce que... je ne  
sais pas s'il avait été numéroté celui où on avait  
rayé un mot dans le texte. À tout événement, c'est le  
seul qui nous restait à remettre de façon... par  
écrit ce matin. C'est ce qui vous a été remis.

SCGM-2 doc.8.7 : Réponse à l'engagement numéro 1  
de SCGM.

L'autre document qui vous a été remis, évidemment, c'est une copie d'une décision auquel je ferai référence dans le cadre de mon argumentation. Et je vais évidemment y revenir. Alors, pour cette argumentation qui, pour le dossier tarifaire 2005 de Gaz Métro, je vais me servir et je vais faire référence, je me sers toujours de ça comme plan de match, des conclusions à la demande amendée qui est datée, la demande amendée, du dix-sept (17) août deux mille quatre (2004) que vous avez reçue donc au début de la semaine, et particulièrement aux pages 5 et 6, les différentes conclusions. Alors, je vais avec vous m'assurer que nous soyons capables de cocher chacune de ces conclusions et de vous inviter évidemment à rendre une décision telle qu'elle est demandée, telles qu'elles sont demandées à ces pages.

Évidemment, la demande que vous avez qui a été amendée, comme je disais, le dix-sept (17) août dernier, sera à nouveau amendée d'ici la fin du mois d'août pour refléter, pour tenir compte de la mise à jour relative au taux d'intérêt et l'inflation, et ce conformément à ce qui est prévu dans le mécanisme incitatif à l'amélioration de la performance de SCGM qui est en vigueur, et également pour refléter les ajustements des tarifs de TCPL suite à la décision de l'ONE qui modifiait ses tarifs au premier (1er) août deux mille quatre (2004).

Et la Régie a déjà été saisie de cette question et a déjà par lettre indiqué qu'on pouvait effectivement modifier. Et on intégrera évidemment ces tarifs modifiés de TCPL dans la nouvelle demande et les nouvelles pièces qui seront remises à ce moment... d'ici la fin du mois d'août.

Alors, je vais aller immédiatement à la sixième conclusion. Vous allez me dire pourquoi pas la première. Mais c'est parce que la sixième, c'est le premier gros morceau, c'est : Approuver l'application à l'exercice deux mille cinq (2005) du mécanisme incitatif à l'amélioration de la performance approuvé par la Régie dans sa décision D-2004-51.

La majeure partie du dossier, évidemment, qui vous a été présenté relève du processus mis en place par le mécanisme incitatif à l'amélioration de la performance. C'est encore, cette année, et je demandais, je pense que le témoin, Nicole Bessette, hier mentionnait que ça faisait longtemps qu'elle n'avait pas parlé d'une baisse tarifaire. Et, moi, ça m'a frappé.

Je pense que c'est la première fois que je peux vous plaider qu'effectivement l'application du mécanisme en vertu, et dans le dossier tarifaire, cette année, amène une baisse des tarifs de distribution de SCGM

pour l'exercice deux mille quatre, deux mille cinq (2004-2005) de treize millions sept cent onze mille dollars (13 711 000 \$), ou trois virgule zéro deux pour cent (3,02 %) selon les chiffres qui seront ajustés avec la mise à jour d'ici la fin du mois.

Mais c'est une bonne nouvelle; c'est l'élément qui devrait nous frapper en premier. On devrait être agréablement pas surpris, parce que le mécanisme fonctionne, mais on devrait être satisfait de la tendance, de la direction que le mécanisme permet aux tarifs de Gaz Métropolitain de prendre.

Cette baisse des tarifs, comme vous le retrouvez notamment à la pièce SCGM-1 document 1 page 3, est une baisse globale lorsqu'on considère l'ensemble des services de transport, équilibrage et distribution. Et l'ajustement des inventaires de fourniture de gaz et de gaz de compression, c'est une baisse de neuf virgule un millions de dollars (9,1 M\$).

Alors, tous les participants au groupe de travail, et je vous réfère évidemment aux deux rapports, le rapport à SCGM-1 document 3 et le rapport complémentaire qui vous a été soumis hier, SCGM-1 document 4, alors tous les participants conviennent que le dossier ainsi présenté dans la présente cause respecte le mécanisme et permet à la Régie de fixer



les tarifs à compter du premier (1er) octobre conformément à la Loi. Évidemment, je disais « tous les participants conviennent », sous réserve de la dissidence de SÉ/AQLPA pour préserver son droit de faire des représentations en ce qui concernait le PGEE et le CASEP.

Comme je le disais, cette constatation, la preuve, l'entente des parties vous permet donc de rendre la sixième conclusion à la page 5 et également de rendre la première conclusion, qui était de reconduire les programmes de flexibilité tarifaire, biénergie et mazout qui faisaient partie des sujets qui ont fait l'objet de négociations dans le cadre du processus d'entente négociée.

En ce qui concerne les autres conclusions qui étaient incluses dans le rapport du groupe de travail, je vais y revenir plus loin dans mes propos.

Cette année, la Régie avait exclu du groupe de travail les questions reliées au coût en capital et plus particulièrement la reconduction dès l'exercice deux mille quatre, deux mille cinq (2004-2005) du mécanisme automatique d'établissement du taux de rendement sur l'avoir moyen des actionnaires, tenant compte de la même structure de capital que celle utilisée au cours des dernières années.

Dans ce contexte, et évidemment vous aurez compris que je suis aux huitième et neuvième conclusions de la page 5 de la demande amendée, qui demande d'autoriser « un coût en capital moyen de neuf pour cent (9 %) sur la base de tarification », et à la neuvième conclusion « un coût en capital prospectif de six virgule quatre-vingt-dix-neuf pour cent (6,99 %) ».

Alors, SCGM a déposé une preuve qui nous apparaît appropriée dans le contexte où la continuité apparaît entièrement justifiée. Tel que le témoin Pierre Despars le mentionnait, il n'est pas apparu nécessaire d'engager des experts en finances qui viendraient nous parler une fois de plus de bêta et autres évaluations savantes à un coût fort dispendieux. C'est ce que tout le monde convient.

Et je lisais rapidement l'argumentation écrite que l'ACIG a fait parvenir aux parties et à la Régie et, effectivement, je pense qu'il y a un montant de deux cent cinquante mille dollars (250 000 \$) qui est mentionné que c'en aurait coûté de faire venir tous ces experts-là.

Alors que, et c'est ce que la preuve vous a tenté de vous démontrer, et nous soumettons qu'elle vous démontre, c'est que la Régie a déjà décidé en détail

de ces sujets. Évidemment, en ce qui concerne le taux de rendement aux décisions D-99-11, D-99-150 et D-2003-180, et en ce qui concerne la structure de capital pour SCGM dans la décision D-96-31.

Or, les preuves ou la preuve que SCGM a déposée sur ces sujets visait à reprendre les éléments qui avaient motivé la Régie à rendre ces décisions et à voir s'il y avait des éléments ou des..., qui motiveraient ou qui justifieraient de changer un de ces éléments, soit le taux de rendement ou la structure de capital. Or, la preuve que nous soumettons claire démontre qu'il n'y a rien de majeur qui faisait en sorte qui aurait justifié de modifier en ce qui concerne le taux de rendement qui s'applique depuis cinq ans.

Et en ce qui concerne la structure de capital, il n'y a aucune circonstance exceptionnelle qui est ressortie qui viendrait affecter le statu quo. Et je vous soumetts que c'est le test que la Régie avait établi dans la décision D-96-31, à savoir que le statu quo serait modifié que si preuve était faite de circonstance exceptionnelle. Ce qui n'est pas le cas.

Alors, c'est... Et de plus, la preuve a également, tend à montrer ou fait valoir que, depuis ces décisions de la Régie de la fin des années quatre-

vingt-dix (90), la Régie elle-même dans d'autres décisions pour d'autres entités réglementées par la Régie, et également d'autres organismes de régulation économique à l'extérieur du Québec ont rendu des décisions qui vont dans le même sens de ce que la Régie avait au départ pris comme, rendu comme décisions.

Alors, les témoins ont fait évidemment mention, ont rappelé la formule d'établissement automatique du taux de rendement qui, maintenant, s'applique que ce soit en Colombie-Britannique, en Alberta récemment, en Ontario, à l'Office national de l'énergie. Et également les résultats que donne évidemment l'application de cette formule automatique de fixation du taux de rendement résultent en un taux de rendement qui permet les résultats que ça donne si on compare avec l'extérieur de conclure au bien-fondé de celui applicable à SCGM lorsque la formule est utilisée.

Alors, c'est ce qui nous permet de vous soumettre respectueusement qu'il y a lieu de rendre, comme je disais

(9 h 20)

Alors, c'est ce qui nous permet de vous soumettre

respectueusement qu'il y a lieu de rendre, comme je disais, les huitième, neuvième conclusions et l'autorisation du coût en capital moyen qui tient compte également de l'établissement du taux de rendement sur l'avoir moyen des actionnaires et également le coût en capital prospectif qui se retrouve à la neuvième conclusion.

Maintenant, pour les autres sujets, les autres conclusions qui touchent à des sujets que la Régie avait également réservé pour le processus d'audience traditionnel, or je vais à la deuxième conclusion qui porte sur les modifications mineures au PRC et PRRC, c'est deux programmes de rabais subventions, d'aide financière. Alors, tel que la preuve nous l'a montré, il s'agit d'ajustements qui visent à répondre à l'évolution du marché, à enlever certains irritants que les partenaires et les représentants de ventes de Gaz Métro vivent dans le marché.

J'ouvre une parenthèse, ici, pour souligner d'ores et déjà que plusieurs des commentaires des intervenants qui ont été faits ont déjà été intégrés à la proposition de SCGM. On a qu'à penser au fait que la preuve a été modifiée à plus d'une reprise depuis le dépôt original de la preuve sur cette question. On peut également penser à l'engagement, là, écrit qui vous est remis ce matin et, évidemment, ça, ça nous

permet, ce constat, de vous dire que, bon, l'apport des différents joueurs a permis d'améliorer le produit qui maintenant vous est remis et qui, que vous avez à prendre en délibéré.

Je ferme la parenthèse sur cette question et avant d'aborder quelques points de discorde, les quelques points qui demeurent en ce qui concerne le PRC et PRRC particulièrement avec l'intervenant SÉ/AQLPA.

Je voulais revenir sur une des modifications qui vous est proposée dans le PRRC, celle qui permettrait d'octroyer une aide financière PRRC à la même adresse pour un même objet à plus d'une reprise.

Évidemment, tel que la preuve vous l'a mentionné, c'est une des modifications qui permettrait à SCGM d'obtenir, d'avoir une flexibilité additionnelle pour convaincre un client existant de rester au gaz naturel, on parle de PRRC donc, s'adressant à des clients qui sont déjà au gaz et, mais le pourquoi je veux vous en reparler ce matin, c'est évidemment en écoutant les témoins, je voulais bien m'assurer qu'on saisissait bien certains éléments qui font en sorte qu'il ne s'agit pas d'un chèque en blanc, là, de subventions qui peuvent être données à répétition. Il y a des limites déjà qui existent dans le

programme PRRC. D'abord, évidemment, la première limite et comme l'engagement ce matin y fait référence, c'est que tout octroi d'aide financière en vertu de ces programmes commerciaux, approuvés par la Régie, sont des investissements et comme tous investissements pour Gaz Métro, ils doivent être rentables, c'est-à-dire bénéfiques pour l'ensemble de la clientèle, ils doivent tendre à faire baisser les tarifs de l'ensemble de la clientèle, c'est-à-dire qu'il est mieux de conserver ce client que de le perdre à une source d'énergie concurrente.

Deuxième limite naturelle dans, bien, naturelle, c'est spécifique, c'est exprès dans le programme, dans le champ d'application, si vous regardez les dispositions du champ d'application ainsi que les conditions d'admissibilité,, il y a déjà des balises, là, qui font en sorte de ne pas, que ce n'est pas, comme je disais, un chèque en blanc où on peut à répétition redonner des PRRC à la même adresse plus d'une fois.

Et finalement, ce qui n'était pas peut-être mentionné hier après-midi ou hier matin lors la preuve mais ça a été écrit dans les réponses et je voulais revenir là-dessus. C'est qu'évidemment, il y a une limite naturelle dans un tel programme de subventions ou d'aide financière, c'est-à-dire que toujours le

pouvoir, la possibilité de donner de telles subventions est limité aux montants de dépenses admissibles que le client lui-même a encourues. Alors, évidemment, c'est la limite naturelle, les clients ne s'amuse pas à dépenser de l'argent pour investir dans des équipements tout simplement pour avoir, de pouvoir toucher des subventions PRRC alors, il y a une limite naturelle qui est le montant des dépenses admissibles, c'est toujours en relation, évidemment, avec ces dépenses admissibles et les dépenses admissibles, bien, elles sont également énumérées puis ce n'est pas n'importe quoi, là, qui peut entrer dans les dépenses admissibles.

Or, cette précision étant faite sur ces limites à la discrétion apparente qu'il pouvait y avoir à accorder de telles subventions PRRC, je veux revenir maintenant aux points de divergence qui restent en suspens avec l'intervenante SÉ/AQLPA et évidemment, mes commentaires de façon à respecter l'horaire promis au banc, à la formation, évidemment, vaudront autant pour le PRC, PRRC que les mêmes commentaires que l'intervenante fait sur le programme additionnel au PCAF ou ce que j'appellerai tout à l'heure le PCAF Plus pour le distinguer de ce qui existe déjà.

Alors, donc, les commentaires, évidemment, la preuve de Gaz Métro et les témoins l'ont rappelé hier de



vive voix, évidemment, ce sont des programmes commerciaux, le PRC et le PRRC, qui sont des outils pour convaincre de nouveaux clients ou des clients existants d'utiliser le gaz naturel plutôt qu'une source d'énergie concurrente.

Alors, évidemment, quand on analyse les limites, les balises, les contraintes qu'on voudrait inclure à ces programmes, il faut, évidemment, tenir compte du contexte dans lequel on tentera par la suite de vendre le produit vis-à-vis des concurrents qui n'auront peut-être pas les mêmes contraintes.

Comme le témoin, Sylvain Audette, l'a mentionné à plus d'une reprise hier, on vise à abaisser des barrières à l'acquisition d'équipements au gaz naturel, on ne veut certainement pas, par l'ajout de contraintes et de modalités, ériger de nouvelles barrières à l'acquisition de ces équipements surtout si les énergies concurrentes et c'est ce que les témoins nous ont rappelé hier, on peut penser au mazout tout particulièrement, n'ont pas de telles contraintes ou d'obligations similaires.

Et c'est donc ce qui faisait dire aux témoins de Gaz Métro qu'il n'y avait pas lieu et il serait mal indiqué d'obliger les clients lorsqu'ils reçoivent une subvention PRC ou PRRC ou encore lorsqu'ils

recevraient un financement en vertu du PCAF ou du PCAF Plus, d'avoir l'obligation de contracter des contrats d'entretien pour ces appareils subventionnés ou financés.

Maintenant, quant à la recommandation de l'intervenante SÉ/AQLPA de ne subventionner ou financer que les équipements les plus efficaces énergétiquement, encore une fois, évidemment, on essaie de convaincre un client de venir ou de rester au gaz naturel pour ses équipements, il ne faut, encore une fois, pas ajouter de contraintes additionnelles à ce que la concurrence lui ajouterait et c'est, notamment, ce qui incite Gaz Métro à vous soumettre, une fois de plus, et je vais, je vous ai distribué la décision qui avait été rendue dans le cadre du PCAF le vingt-trois (23) octobre deux mille (2000) et Gaz Métro vous disait à ce moment-là qu'il était préférable de laisser, de respecter le libre choix des clients considérant qu'il s'agit quand même d'un marché compétitif où le client a le choix entre différentes sources d'énergie.

Au surplus et comme il a été souligné, évidemment, l'objectif d'aider les clients à acquérir des équipements de plus haute efficacité ou d'une plus grande efficacité énergétique est déjà un objectif qui, lui, est couvert par les programmes du plan

global en efficacité énergétique qui existe de façon distincte, qui ont un but différent.

Le premier but des PRC, PRRC c'est de faire basculer le client vers le gaz, de l'inciter et si le client a un intérêt qui est déjà, de toute façon, il a toujours un intérêt, je vais revenir, on va voir que la Régie, c'est ce qu'elle avait retenu dans le cadre du PCAF, le client a toujours un intérêt naturel à prendre les équipements qui lui coûteront le moins cher à opérer par la suite mais si la barrière d'acquisition fait en sorte que ces équipements d'une efficacité énergétique supérieure sont plus dispendieux, les programmes du PGEE qui, comme la preuve l'a rappelé, sont offerts au même moment dans le marché, c'est un outil supplémentaire qui vise un autre mais qui vise l'ajout d'efficacité énergétique et ce sont des programmes qui roulent présentement, qui fonctionnent et depuis quelques années maintenant.

Les mêmes raisons incitent Gaz Métro et les témoins vous l'ont expliqué également hier, à ne pas limiter l'accès de ces programmes en ce qui concerne les équipements, les appareils périphériques dans le cadre de ces programmes.

Évidemment, ce sont des appareils, on pense à des

cuisinières, les foyers, la preuve les gens du marketing vous l'ont, et les représentants des ventes, du secteur des ventes vous l'ont souligné, ce sont des appareils qui servent souvent de porte d'entrée, de pied dans la porte d'entrée, devrais-je dire, où ça permet aux clients, ça attire les clients, c'est ce qui leur fait penser au gaz naturel et c'est ce qui permet par la suite, une fois qu'on a allumé leur intérêt au gaz naturel, sans faire de mauvais jeu de mots, ça nous permet, après ça, de penser, ça les incite à convertir les autres équipements, que ce soit la chauffe, les équipements de chauffe de l'espace ou de l'eau chaude sanitaire.

(9 h 35)

De toute façon, et pour revenir à une des recommandations de l'intervenante SÉ/AQLPA, même le témoin de cette intervenante, monsieur Fontaine, hier nous disait candidement qu'en ce qui concerne les barbecues, finalement, le gain environnemental serait même, si on fait juste regarder ça sous cet angle-là, le gain environnemental, il y en avait un, selon lui, c'est lui qui était présenté comme expert, pour les barbecues au gaz naturel plutôt qu'un barbecue qui serait au propane.

Donc que gagnerait-on à exclure les barbecues de

l'admissibilité au programme si ce sont le genre d'équipements qui, justement, permettent à la clientèle d'être attirée vers le gaz naturel. Je pense que, et je vous soumets qu'il n'y a rien qui serait gagné, tout ce qui serait perdu, c'est un argument de vente et peut-être même un gain, bien que la Régie parle de gain marginal au niveau environnemental dans une ancienne décision mais il y a quand même, on perdrait à tout le moins un argument de vente du côté de SCGM en excluant les barbecues au gaz naturel et en laissant les gens utiliser les barbecues au propane.

Je faisais mention, je réfèrais à la décision D-2000-188, et je vais vous amener à la page 15 de cette décision. Et vous allez m'excuser, je n'ai pas pu, pour des raisons techniques, je n'ai pas pu indiquer les passages que je vais vous citer alors je vais, ce sont les deux derniers paragraphes complets de la page 15 auxquels je vous réfère, alors celui qui commence :

La Régie considère inapproprié...

Alors dans le dossier du PCAF, en ce qui concerne le volet F1 à ce moment-là, le même, bien, le même intervenant, c'était plutôt connu à l'époque sous le nom de Groupe Stop/Stratégies énergétiques, alors le

même expert, monsieur Fontaine, et je crois le même procureur pour l'intervenante suggéraient également de ne permettre l'accès au PCAF, de ne financer que des équipements qui seraient les plus hauts performants, la meilleure efficacité énergétique, alors c'est le même argument que ce qui vous est soumis dans la présente cause.

Et la Régie, et là, je vais citer les deux paragraphes auxquels je réfère :

La Régie considère inapproprié d'imposer des conditions quant au choix des équipements admissibles au programme, elle juge préférable que le client garde le libre choix des équipements qu'il désire installer. En outre, de telles conditions risquent de rendre plus difficile l'atteinte des résultats du programme.

Les clients qui bénéficient du financement ont tout avantage à rechercher la meilleure efficacité énergétique eu égard aux coûts qu'ils doivent encourir...

C'est ce que je vous disais quand on parlait d'incitatifs naturels chez les clients.

... et aux économies potentielles  
reliées à l'achat de ces équipements.  
Il a d'ailleurs été mis en preuve que  
la structure du programme de  
financement incite à acquérir des  
équipements qui sont plus performants.

Ce qui, évidemment, ce que je voulais rajouter à ce passage, à cette opinion de la Régie qui, on vous invite évidemment à aller dans le même sens maintenant, c'est que, au moment où sa décision est rendue, le vingt-trois (23) octobre deux mille (2000) dans D-2000-188, le premier Plan global en efficacité énergétique de Gaz Métro n'est pas encore approuvé. Et c'est venu par la suite, quelque temps après, le quinze (15) novembre deux mille (2000) dans la décision D-2000-211, où on a, finalement, un Plan global approuvé par la Régie en marche.

Alors ce que je soumetts, c'est que si, à l'époque, il n'était pas justifié de limiter le libre choix des clients, de limiter l'effet, la puissance d'un programme commercial en enlevant des arguments de vente, en obligeant, par exemple, à installer les équipements les plus énergétiquement efficaces, il est encore, je vous soumettrais encore plus à-propos de ne pas ajouter de telles contraintes aujourd'hui, considérant que maintenant il y a effectivement un

Plan global en efficacité énergétique, qui comprend plusieurs programmes, ça roule depuis maintenant quatre ans et ça répond à ce besoin lorsque des clients veulent effectivement ajouter des équipements pour lesquels les barrières à l'acquisition seraient encore plus élevées mais qui auraient une meilleure efficacité.

Maintenant, je reviens à la page 5 de la Demande amendée, troisième conclusion de la page, maintenant que nous avons couvert PRC/PRRC, alors le PCAF, le programme additionnel alternatif à l'actuel programme commercial PCAF, évidemment, comme je le mentionnais, je ne reprendrai pas les mêmes arguments en ce qui concerne ceux de SÉ/AQLPA que je viens de vous mentionner en ce qui concerne le PRC/PRRC.

Le PCAF additionnel qui vous est proposé, et je vais peut-être y référer, comme je le disais, à PCAF Plus parce que je pense que ça permettrait de bien saisir que le service de financement, l'accessibilité à la possibilité d'obtenir du financement pour des appareils à gaz pour des clients qui ne voudraient pas aller chercher du financement de façon totalement autonome, sans même en parler à Gaz Métro, pour acquérir des équipements, c'est une possibilité qui existe depuis la mise en place du PCAF en deux mille (2000) dans la décision D-2000-188 et la suivante qui



a approuvé les modalités d'application du PCAF.

Donc c'est évidemment la FCEI qui vous soumet que, bon, ce n'est pas, le service de financement n'est pas accessible à tous les clients, le PCAF reste en place.

Et au risque de répéter ce que j'avais comme discussion avec les témoins de la FCEI hier, évidemment, ce qui vous est suggéré, ce qui est proposé ici, c'est un - ça, je parle de PCAF Plus - c'est d'être capable de répondre, de mettre en place un processus plus rapide, qui s'adresse à une plus grande masse de clients, qui sera, on le croit, plus efficace, à moindre coût, pour une grande masse de clients qui répondent à des caractéristiques particulières, il est vrai, et pour des prêts de montants spécifiques.

Mais on ne peut pas en conclure que le financement d'appareils à gaz est totalement exclus pour une classe de clients, le financement demeure, le PCAF demeure pour - c'est ce qu'on vous demande - pour tous les clients. Mais pour certains, où on a réussi à trouver, finalement, à intéresser une institution financière, et quand vous lisez les motifs dans la décision du PCAF, à l'époque, ce qui était ressorti, c'était qu'il était difficile de trouver des

institutions financières qui voulaient s'impliquer, qui étaient intéressées à financer, dans le marché du gaz, des équipements.

Alors après quatre ans, on a fini par trouver un partenaire qui est prêt à embarquer, qui est prêt à fonctionner dans une, ce qui a été décrit comme étant une phase 1, qui tient à mettre - évidemment, je parle de la Banque Scotia - certaines limites à ce programme dans un premier temps, il ne faudrait pas, parce qu'on voudrait en avoir encore plus, risquer de faire dérailler cette première tentative, cette première phase 1. Parce que si on ne fait pas la phase 1, on n'arrivera certainement pas à une phase 2.

La preuve vous a également démontré que ce PCAF Plus permettait de conserver ou d'attirer des clients qui, selon nous, ne viendraient pas au gaz naturel en l'absence de tel programme de financement. Et cette capacité d'attirer de nouveaux clients, évidemment, c'est clairement au bénéfice de l'ensemble de la clientèle, c'est ce qui permet de faire baisser les tarifs de l'ensemble de la clientèle.

Et je vous parle de ça parce que, évidemment, dans le contexte où on a, et la FCEI viendra certainement vous dire encore une fois ce matin qu'il s'agit de

discrimination entre les clients et je voulais, et je vais vous référer à certains passages de la Régie, ce qui est important, ce n'est pas autant de, oui, il y a une discrimination peut-être dans l'accessibilité au niveau processus rapide et efficace d'obtenir du financement, même si, comme je le disais, la possibilité d'en obtenir est toujours là, mais ce qui est important de retenir, ce n'est pas la question de savoir s'il y a une discrimination mais plutôt de savoir s'il y a une discrimination indue.

Et c'est le test que la Régie a appliqué à plus d'une reprise dans le passé et qu'elle a appliqué notamment dans le cadre du PCAF. Le fait qu'il y ait une, que tout le monde ne soit pas traité exactement de la même façon tout le temps, ce n'est rien de nouveau. D'ailleurs, dans le PCAF actuellement, certains clients, ce que la Régie demande à Gaz Métro, c'est d'obtenir les sûretés requises pour le risque, le profil de risque, les particularités du client.

Alors certains clients se voient demander un niveau Y de sûretés et certains autres clients, parce qu'ils présentent un profil différent, se voient demander des sûretés Y + 1. Alors est-ce qu'on traite tout le monde de la même façon? Il y a une discrimination mais elle n'est pas indue parce que, évidemment, ce qu'il s'agit de voir, c'est l'impact également sur

l'ensemble de la clientèle et c'est pourquoi on demande de traiter les clients selon leur profil en ce qui concerne la gestion du risque de crédit.

On peut passer dans un autre domaine, à l'octroi de subvention PRC/PRRC, alors évidemment, tout le monde ne reçoit pas le même montant de PRC pour le même investissement, ça dépend des alternatives à ce moment-là du client, ça dépend de qu'est-ce que ça prend pour le faire basculer vers le gaz naturel plutôt que de, par exemple, rester au mazout.

Donc il y a, oui, il y a, et il y a des clients qui n'obtiennent aucune subvention PRC. Y a-t-il discrimination? Oui, mais elle n'est pas indue parce que dans le contexte où c'est au bénéfice de l'ensemble de la clientèle et dans le contexte où ça vient faire en sorte que les tarifs de l'ensemble des clients, incluant ceux qui n'en obtiennent pas, donc si on transpose ça dans le cas du PCAF Plus, le bénéfice de l'ensemble des clients, ça inclut les clients, les entreprises en démarrage, ça inclut les entreprises de restauration, ça inclut les clients qui auraient besoin d'un prêt, d'un financement de plus de cinquante mille dollars (50 000 \$), par exemple. Alors ces clients-là bénéficieront également de la baisse de tarif qui sera amenée par un accroissement du nombre de clients au gaz naturel.

(9 h 40)

Dans la décision D-2000-188, dans ce dossier du PCAF, certains intervenants s'étaient d'ailleurs objectés pour le même motif, à l'effet qu'il était discriminatoire de permettre le financement à certains clients et non pas à d'autres. Et je vous amène à la page 16... ou plutôt, dans un premier temps, je m'excuse, 14, de la décision où la Régie sur cet argument au dernier paragraphe nous dit :

La Régie considère que la nécessité d'octroyer au distributeur des moyens ou programmes commerciaux pour faciliter le développement ou le maintien de ses ventes, dans un souci de rentabilité pour l'ensemble des usagers...

C'est ce que je faisais mention comme critère important à considérer.

... a déjà été reconnue par l'instauration des programmes PRC et PRRC. Le financement à partir du volet F1 constitue un moyen complémentaire d'atteindre le même objectif à coût moindre. La Régie estime raisonnable

de permettre la récupération des coûts de ce programme dans l'activité réglementée au même titre que ceux découlant de l'octroi de PRC ou de PRRC, étant donné que les bénéficiaires profitent à la communauté des usagers.

Et à la page 16, le premier paragraphe complet de la page 16, la Régie nous dit :

Comme certains intervenants le suggèrent, la Régie considère que le volet F1 du programme commercial, tout comme le PRC et le PRRC, amène une certaine discrimination entre les clients qui bénéficient de ce programme et les autres.

Ce n'est pas nouveau qu'il y ait une certaine distinction dans le traitement.

La Régie note toutefois que ce programme constitue une amélioration par rapport aux subventions versées dans le cadre du PRC et du PRRC. Dans la présente proposition, ce financement est remboursé par l'utilisateur. De plus, les coûts

résultant du différentiel entre le  
taux auquel le financement est  
rémunéré dans la base de tarification  
et celui qui est chargé aux  
bénéficiaires sont alloués aux  
catégories de clients qui en auront  
bénéficié.

Et, là, c'est ici que ça devient, que je veux attirer  
particulièrement votre attention. C'est :

Enfin, la sauvegarde des volumes  
permet d'éviter une éventuelle hausse  
des tarifs préjudiciables à l'ensemble  
de la clientèle. Dans les  
circonstances, la Régie juge que la  
discrimination n'est pas induë.

Alors, le critère, c'est de savoir non pas si tout le  
monde est traité exactement pareil, mais de savoir,  
est-ce que c'est induë de traiter les clients de la  
façon distincte qu'ils peuvent se retrouver. Dans le  
cas du... si Gaz Métro vous demandait également  
d'abolir le PCAF, qu'il n'y avait aucune possibilité  
de financement non autonome ou auprès du distributeur  
pour les appareils à gaz, bon, peut-être la question,  
on pourrait se demander, écoutez, il y a une classe  
de clients qui n'ont même pas accès au PCAF.

Mais c'est la raison pour laquelle on vous demande de garder le PCAF. Donc, il y a quand même une possibilité d'aller chercher du financement pour des clients qui ne seraient pas, n'entreraient pas dans le processus de masse que nous tentons de développer en partenariat avec la Banque Scotia.

Alors, nous vous demandons d'accorder évidemment la troisième conclusion : D'approuver le programme additionnel alternatif à l'actuel programme PCAF, tel qu'indiqué à cette troisième conclusion de la demande amendée. Et, comme je vous le disais, de ne pas empêcher la masse de clientèles de profiter de ce programme Plus dans l'espoir, je vous sou mets, non réaliste de le rendre encore mieux dès l'automne deux mille quatre (2004). Comme nous le disions hier, il faut commencer quelque part sinon personne n'aura rien en ce qui concerne ce programme.

Je passe maintenant à la quatrième conclusion de la page 5 de la demande amendée : L'approbation du plan d'approvisionnement pour l'exercice deux mille cinq (2005). Alors, les témoins de Gaz Métro vous ont expliqué, et la Régie avait adressé certaines questions.

Par écrit et verbalement encore une fois hier, les témoins ont expliqué la nécessité des outils qui sont



contractés pour répondre à la demande de la clientèle conformément à la qualité de service qui est offert, notamment on parlait du volet 1B, et également en assurant une sécurité d'approvisionnement qui doit, aux termes même de la Loi, être, qui est un des éléments, évidemment, que la Régie se préoccupe. C'est son rôle. Alors, et Gaz Métro a la même préoccupation.

Ce sont ces besoins opérationnels qui justifient la provision de pointe qui vous a été présentée. Je pense que le graphique, quant à moi, ça me parlait pour les gens qui ne sont pas dans les opérations, on a pu voir la courbe de demande; on a pu voir les outils qui se superposent; on a pu voir la provision de pointe. On peut comprendre comment c'est déterminé.

Et les témoins, le témoin Lyne Mercier d'ailleurs vous expliquait que cet établissement, évidemment, la provision de pointe est établie en fonction de l'expérience passée et se situe dans une fourchette qui représente ce qu'il y a eu depuis un certain nombre d'années, une fois que l'expérience nous permet de voir comment, au niveau opérationnel, on opère le réseau.

Quant au choix des outils mêmes, et évidemment, je

vais faire mention plus particulièrement du choix du contrat d'emmagasiner de Union Gas, sur lequel il y a eu plus de questionnement cette année, on a compris également que ces outils, il peut y avoir des outils de transport « short haul »; il peut y avoir des contrats d'échange été-hiver; il peut y avoir le contrat d'emmagasiner.

Évidemment, l'économique, est-ce que c'est l'outil préférable? Donc, au niveau économique, la preuve vous a présenté qu'il était plus avantageux économiquement d'utiliser cet outil du contrat d'emmagasiner de Union Gas. Et également, le témoin, particulièrement Sophie Brochu, a pu vous exprimer que non seulement, ce contrat était nécessaire pour l'année, pour l'exercice deux mille cinq (2005), mais dans l'horizon du plan, parce que c'est un plan avec un horizon de trois ans, deux mille quatre, deux mille sept (2004-2007), ces outils vont devenir encore plus importants parce qu'il y a une, au cours des prochaines années, on prévoit que ces outils d'emmagasiner deviendront de plus en plus prisés. Et il y a un avantage à ne pas s'en départir et à les conserver.

De toute façon, j'aimerais vous amener à la pièce SCGM-4 document 5. Il y a une page. Et cette pièce, cette pièce permet de constater que la demande de la

journée de pointe -et je suis à la ligne 21 du tableau- alors, la demande de la journée de pointe, parce que c'est ça qu'on parle à la provision de pointe, se maintient dans l'horizon du plan.

C'est ce qui incite d'ailleurs Gaz Métro à vous soumettre que ces outils d'équilibrage, c'est ça qu'on parle ici, la demande en journée de pointe, ces outils d'équilibrage, tel le contrat d'emmagasiner avec Union Gas, demeurent nécessaires sur l'horizon du plan deux mille cinq (2005), deux mille six (2006), deux mille sept (2007).

Je passe maintenant à la cinquième conclusion de la demande amendée, page 5 : Approuver, pour l'exercice financier deux mille cinq (2005), les modifications proposées au « Programme de produits financiers dérivés », les volumes totaux pouvant être protégés en vertu de ce programme ainsi que le plafond applicable aux contrats d'échange à prix fixes.

Alors, ce qui vous a été présenté cette année, il y a dans un premier temps, non pas seulement la mise à jour des plafonds comme il est fait maintenant depuis, comme on le fait annuellement en vertu du programme de produits dérivés financiers, trois ajustements, trois modifications vous ont été suggérées, des modifications plutôt techniques, que

je comprends que vous ne me demanderez pas de vous expliquer. Je vais vous référer aux savantes explications des témoins de Gaz Métro sur la question.

Et je pense, moi, ce que j'ai retenu plus particulièrement, c'est au niveau de la mise à jour du plafond. On a constaté qu'il y a un changement du plafond de six dollars quarante-huit (6,48 \$) à six dollars quatre-vingt-onze (6,91 \$) qui reflète l'évolution évidemment du marché. Mais plus important, ce que je voulais, ce sur quoi je voulais revenir, c'est que l'an dernier, pour l'établissement du plafond à six dollars quarante-huit (6,48 \$), ça permettait de sécuriser quatre-vingt-dix pour cent (90 %) du marché de la clientèle.

Bon. Évidemment, on vise toujours à atteindre de fixer les plafonds qui permettraient de rencontrer une compétitivité pour cent pour cent de la clientèle. Mais, évidemment, il faut quand même garder l'objectif qu'il faut réaliser une transaction. Alors, d'avoir des plafonds qui sont complètement hors marché, qui seraient trop bas ne permettent pas d'atteindre, ça ne permettrait pas de rien atteindre; ça permettrait de rien atteindre. Et la Régie l'a reconnu l'an dernier dans sa

décision, dans la décision tarifaire D-2003-180, et avait reconnu que, bon, à quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de la clientèle, on pouvait fixer effectivement le plafond à six quarante-huit (6,48 \$). Cette année, le plafond de six quatre-vingt-onze (6,91 \$), comme le témoin l'a mentionné, permet de rencontrer quatre-vingt-douze pour cent (92 %) -j'oublie les fractions- quatre-vingt-douze pour cent (92 %) de la clientèle qui serait ainsi sécurisée à un prix de six quatre-vingt-onze (6,91 \$). Or, nous sommes, nous vous soumettons, dans les mêmes balises que ce qui a été approuvé l'an dernier par la Régie.<sup>1</sup>

Sixième conclusion, j'en ai déjà parlé. Évidemment, c'est celle de reconnaître que

(9 h 50)

Sixième conclusion, j'en ai déjà parlé, évidemment, c'est celle de reconnaître que le dossier qui vous est présenté respecte donc la décision, le mécanisme incitatif d'amélioration de la performance.

Septième conclusion, c'est la demande d'autorisation des sommes imputées au Fonds d'efficacité énergétique. Comme je mentionnais hier, je suis plutôt, à ce niveau, la courroie de transmission et

je constate que vous avez entendu et pu profiter des explications et des représentations des représentants du Fonds et du Comité de gestion du Fonds d'efficacité énergétique et que vous avez la documentation requise pour rendre la décision concernant l'utilisation de ces sommes demandées dans le plan d'action qui vous est présenté à la pièce SCGM-9, Document 8.

Or, enfin, pour conclure, je vais, parce que, évidemment, les huitième et neuvième conclusions, on en a traité, ce sont les conclusions au niveau du taux de rendement, coût en capital et coût en capital prospectif. Alors j'en arrive aux conclusions 10, 11, 12, qui sont des conclusions qui découlent de l'entente et du rapport du Groupe de travail, parce que, évidemment, ça nous amène au montant de revenu requis et à la répartition tarifaire suggérés, et finalement à l'approbation d'un texte des tarifs qui vous est présenté à la pièce SCGM-13, Document 1.

Et, évidemment, je vous dirais que c'est la dernière conclusion qui est la conclusion la plus importante puisque le but ultime de tout l'exercice, c'est d'en arriver à permettre à la Régie de fixer, à compter du premier (1er) octobre deux mille quatre (2004), des tarifs de SCGM qui soient justes et raisonnables, et ce conformément à l'article 49 de la Loi sur la

Régie.

Et nous vous soumettons que c'est ce qui vous est présenté dans la pièce SCGM-13, Document 1, nous vous demandons d'approuver ces tarifs, évidemment, comme je vous le mentionnais, sous réserve des quelques ajustements qui découleront de la mise à jour des taux d'intérêt et d'inflation d'ici la fin du mois d'août. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Petite précision, Maître Allard. Sous ce que vous avez appelé le PCAF Plus, hier, en introduction à un certain nombre de questions, vous utilisiez le terme : « Dans un premier temps, ou phase 1, on a développé un outil de masse... », et en certaines réponses mais principalement vos introductions aux questions laissaient presque entendre un quasi, un engagement tacite de continuer à développer et de voir de quelle manière le secteur de la restauration et des entreprises en démarrage pourrait éventuellement en faire partie.

Ce thème-là, vous ne l'avez pas repris en argumentation, la Régie veut simplement vérifier si le quasi engagement demeure à ce niveau-là?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je n'avais pas, en tout cas, je n'avais pas saisi que moi-même, j'avais donné l'impression que c'était, c'est à force d'écouter mes témoins que j'ai dû me convaincre effectivement, mais évidemment, je vous référerai à ce que les témoins, puis pendant ce temps-là, je vois que madame Bessette cherche, je pense que ça a été même écrit pour, effectivement, rassurer la Régie.

Je n'ai pas repris le thème parce que ce n'était pas une conclusion comme telle qui vous est demandée, de dire : « Écoutez, approuvez le quasi engagement de Gaz Métro... », alors c'est la raison pour laquelle je l'ai escamoté. Mais, effectivement, j'ai entendu également et je pense que c'est la position que les témoins ont dit qu'ils travaillaient d'ores et déjà à tenter de convaincre la Banque d'élargir la portée de ce processus, de ce traitement.

Alors à la réponse, à la pièce SCGM-2, Document 7.9, réponse 2b), il est écrit :

Nous débuterons l'analyse des  
différentes alternatives et la  
conception de la phase 2 dès l'automne  
2004 pour desservir le marché de la  
restauration et des nouvelles



entreprises de moins de vingt-quatre  
(24) mois. Le développement serait  
complété en cours d'année 2005 pour  
implantation à l'automne 2005.

Vous savez, hier, je me disais, peut-être pour  
élaborer sur, donc ça ressemble, quant à moi, c'est  
un engagement, on travaille là-dessus, oui. Et on se  
disait qu'il aurait peut-être été, ça n'aurait pas  
été peut-être correct, là, mais on aurait pu tout  
simplement s'entendre avec la Banque en disant :  
« Écoutez, voici un processus, on a besoin de  
financement, vous avez des critères de crédit... »,  
on aurait permis à tous, une analogie que quelqu'un  
faisait était d'utiliser un, tu sais, des machines où  
on peut retourner la canettes vides puis les  
bouteilles vides, alors, écoutez, si vous rapportez  
des canettes en aluminium ou des bouteilles en  
plastique, vous les mettez dans la machine puis quasi  
automatiquement, à certaines exceptions, il y a des  
fois où c'est refusé parce que vous n'avez pas acheté  
la canette au bon magasin ou vous l'avez achetée aux  
États-Unis puis ce n'est pas le même code qui est lu;  
alors la canette, elle revient, ça ne fonctionne pas  
mais tout le monde a la possibilité de mettre les  
canettes et les bouteilles.  
Bon, maintenant, la personne qui gère la machine,

c'est la Banque, et la Banque nous dit : « Écoutez, nous, on commence, là, puis on veut quand même avoir un certain nombre de balises, on ne pourra pas, de façon très large, vous dire automatiquement que, par exemple, les bouteilles de verre... », les clients restaurateurs, je vais prendre, transposer l'analogie et les entreprises en démarrage seraient les bouteilles de verre; et ils nous disent : « Écoutez, là, on va commencer la machine, on va commencer à la faire roder puis peut-être qu'on sera capables de prendre les bouteilles de verre à un moment donné, mais on ne connaît pas encore ça, on commence. Ça fait que commençons par la phase 1. »

Et, vous savez, on aurait pu tout simplement vous dire : « Écoutez, on a un beau programme avec la Banque », la Banque nous aurait dit : « Nous, on se garde toujours la possibilité de refuser certaines canettes d'aluminium, certaines bouteilles en plastique ou les bouteilles de verre », si on ne l'avait pas écrit, qu'on ne l'avait pas dit à personne, évidemment, à chaque fois que les clients restaurateurs ou les entreprises en démarrage auraient mis leurs bouteilles de verre dans la machine, ils auraient été rejetés puis, comme les autres, on n'en aurait pas parlé, ça n'aurait pas fait un grand débat.

Évidemment, on a voulu être transparents parce que la Banque dit : « Écoutez, on veut quand même, en haut de cinquante mille (50 000 \$), on va vouloir regarder ça de plus près, on ne veut pas créer de faux espoirs. » Alors dans un souci de transparence, commençons à apprendre à marcher avant de courir, allons-y dans une phase 1 et on a avisé tout le monde en disant : « N'ayez pas de faux espoirs, si vous avez des bouteilles de verre, il va falloir vous adresser au comptoir; ça va être un cas particulier, allez au comptoir et on va... », on ne dit pas qu'on ne les reprendra pas, les bouteilles, mais il va falloir aller au comptoir, vous ne pourrez pas les mettre dans la machine à l'entrée, dans les machines automatiques, le processus informatisé.

Moi, j'aimais l'analogie et je pense que c'est ça. Mais, effectivement, c'est un engagement, que faire en sorte que les bouteilles de verre rentrent dans la machine, on veut. On ne peut pas le promettre parce qu'on n'a pas le contrôle total en ce qui concerne Gaz Métro, il faut que la Banque accepte. Mais de voir à essayer de les convaincre, puis la meilleure façon de les convaincre, c'est que la phase 1 parte, fonctionne.

Si on leur dit : « Écoutez, ça ne marche pas cette année, oubliez ça », ils vont perdre, en tout cas,

moi, je pense que ce qu'il faut craindre, je ne leur ai pas parlé directement, puis je ne veux pas témoigner, mais je pense qu'on peut penser qu'ils vont perdre intérêt.

LE PRÉSIDENT :

Je songeais vous arrêter parce que ça ressemblait à un témoignage! L'ACIG, tel que promis, a envoyé son argumentation écrite, j'imagine que et le Distributeur et les intervenants l'ont reçue, l'argumentation écrite?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Le Distributeur a pu prendre connaissance de l'argumentation écrite de l'ACIG alors, oui, merci.

LE PRÉSIDENT :

Il y a une nuance dans le propos, c'est parce que vous êtes arrivé trop tôt ce matin, Maître Allard? FCEI, Maître Turner?

PLAIDOIRIE PAR Me LIAM TURNER, procureur de la FCEI :

Liam Turner, pour la FCEI. Donc, bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les régisseuses, membres de la Régie.

D'entrée de jeu, nous désirons mentionner que la FCEI

reconnaît les efforts déployés par Gaz Métro dans le développement des services de financement pour sa clientèle du CII. Il faut reconnaître que la négociation avec une institution financière, notamment la Banque Scotia, est en soi une bonne nouvelle, puisque Gaz Métro remet dans les mains d'une institution financière la responsabilité de l'évaluation du crédit ainsi que du risque financier qui y est associé.

La capacité de la Banque Scotia à procéder à ces évaluations n'est nullement contestée et ce procédé est nettement encouragé.

Dans sa preuve datée du trois (3) mai deux mille quatre (2004), Gaz Métro constate que le Programme commercial axé sur le financement, le PCAF, ne répondait pas aux besoins de sa clientèle et identifie, aux pages 3 et 4 du document, les principales contraintes rencontrées lors de l'utilisation du PCAF comme étant, entre autres, et je cite :

... la préférence de la clientèle ayant besoin de financement de transiger avec une institution financière plutôt qu'avec SCGM, les entreprises sont réticentes à fournir

leurs états financiers à SCGM pour des fins de vérification de crédit.

Gaz Métro indique également que les coûts reliés à la gestion d'un faible volume de prêts sont importants en comparaison du bénéfice retiré des ventes que ces ententes de financement ont permis de réaliser. Forte de cette constatation, Gaz Métro négocie avec la Banque Scotia une entente pour un service de financement pour sa clientèle.

Cependant, la preuve indique clairement que l'entente exclut spécifiquement les nouvelles entreprises et les entreprises du secteur de la restauration. Et, selon la preuve au dossier, l'essence même de cette exclusion provient d'une indication de la Banque, à l'effet que les restaurants et les entreprises en démarrage sont des secteurs plus à risque.

Sur cette même note, Gaz Métro indique, dans ses réponses aux questions de la Régie et de la FCEI, que, et je cite encore :

Compte tenu des limites du produit, il a fallu standardiser les critères d'admissibilité de façon à assurer un traitement rapide.

On se rappelle lors de la présentation de sa preuve hier, Gaz Métro a également indiqué que le PCAF ne répond pas aux besoins de sa clientèle de masse. Il faut retenir que, dans la preuve initiale, lorsque Gaz Métro indique que le PCAF ne répond pas aux besoins de sa clientèle, elle ne fait pas abstraction des besoins de la clientèle du secteur de la restauration, ni spécifiquement des besoins des nouvelles entreprises.

Donc la FCEI en conclut que ces clients font, en fait, partie de la clientèle du CII et au même titre que tout autre client du CII devraient être traités de la même manière et avoir accès aux mêmes services.

(10 h)

La FCEI soutient que l'accessibilité aux programmes de financement devrait être définie en termes non discriminatoires à l'égard des différentes clientèles au sein d'une même catégorie tarifaire.

La FCEI ne remet pas en question les critères d'accessibilité relativement aux chiffres d'affaires ainsi qu'aux limites du financement à couvrir. Nous reconnaissons que ces balises permettent de cibler les clientèles visées.

Nous endossons également haut et fort qu'afin de

recevoir le financement en vertu de ce programme, tout client devra avant tout avoir passé le test de l'évaluation du crédit.

Le facteur de risque identifié par la Banque Scotia pour les entreprises en démarrage et les clients du secteur de la restauration pourraient être intégrés dans la formule automatisée d'évaluation du crédit et ainsi élargir l'accès au financement à toutes les catégories de clients au seul mérite de leur dossier de crédit.

L'étude présentée par la FCEI et déposée en preuve dans le présent dossier indique que les entreprises du secteur de la restauration se sont vus refuser des demandes de financement dans un ratio de dix-neuf point sept pour cent (19,7 %) alors que le pourcentage de refus pour l'ensemble des PME participant à l'étude se situe à seize pour cent (16 %).

Il faut retenir de cet énoncé que plus que quatre-vingts pour cent (80 %) des entreprises au secteur, du secteur de la restauration se sont vus octroyer du financement.

Bien que ce secteur soit reconnu comme étant un secteur à haut risque, il faut mettre en perspective



que l'écart n'est que de trois (3 %) ou quatre pour cent (4 %).

Le programme proposé prive donc une majorité de clients de ce secteur qui autrement seraient susceptibles de rencontrer les critères de sélection et passer le test du crédit.

Cependant, puisque le programme de financement tel que proposé par Gaz Métro semble avoir simplifié la méthode d'évaluation au point tel qu'on pourrait croire obtenir un financement à partir d'une machine distributrice, ceci se fait au détriment des nouvelles entreprises et de la clientèle du secteur de la restauration.

Devant cette constatation du niveau d'automatisation du processus, la préoccupation de la FCEI ne peut que croître puisqu'en plus de sa préoccupation relative à la discrimination, elle doit maintenant se questionner sur la qualité de l'analyse faite par cette automatisation à outrance du financement.

En d'autres termes, ne tournons pas les coins ronds pour répondre à un objectif de course contre la montre, à savoir qu'un financement est autorisé dans les quarante-huit (48) heures plutôt que soixante-douze (72) heures ou quelques jours de plus. Quelques

heures de sursis justifient-elles la discrimination envers une partie de la clientèle d'autant plus que cette clientèle paierait sa part dans les tarifs.

Lors de l'audience, Gaz Métro a eu peine à définir ce qu'est une nouvelle entreprise. Est-ce qu'un client qui vient d'acheter un commerce bien implanté depuis vingt (20) ans dans son secteur d'activités présente le même niveau de risque qu'un autre commerce du même secteur d'activités qui est en affaire depuis deux, trois ans?

Selon la définition simplifiée de Gaz Métro, le commerce qui a un historique de trois ans aurait droit au financement alors que le commerce bien implanté depuis vingt (20) ans se verrait refuser du financement pour la simple raison que son propriétaire vient de s'incorporer sous une nouvelle entité juridique.

L'un des principaux objectifs de la FCEI est de promouvoir l'accès pour ses membres aux différents programmes d'aide proposés par le distributeur à des conditions raisonnables.

Dans ce dossier, le but de la FCEI est d'assurer qu'un traitement équitable soit offert à l'ensemble de la clientèle qu'elle représente.

Comme la FCEI a démontré dans la présente, les difficultés de financement des PME auprès des institutions financières sont croissantes.

Cette augmentation spectaculaire de la proportion des demandes de prêts qui sont refusés par les banques et d'autres prêteurs institutionnels indique que ce segment crucial de l'économie est incapable d'obtenir le financement dont il a besoin pour continuer à alimenter l'économie du Canada et créer de plus en plus d'emplois. Cette situation est d'autant plus préoccupante par les entreprises en démarrage et celle de plus petite taille.

Si Gaz Métro veut mettre de l'avant des programmes commerciaux qui répondent aux besoins de sa clientèle, ils doivent être accessibles à toutes les entreprises, peu importe leur étape de développement sur la base d'une analyse de crédit uniforme et équitable.

Or, la FCEI est d'avis que Gaz Métro a développé une approche discriminatoire envers les entreprises en démarrage et celles du secteur de la restauration.

La FCEI réitère que tout restaurant ou toute entreprise en démarrage dont l'analyse de crédit est jugée satisfaisante pour une institution financière

et qui satisfait SCGM quant aux autres critères d'admissibilité ne devrait pas recevoir un traitement différent des autres entreprises.

En conclusion, la FCEI soumet respectueusement à la Régie que les critères d'accessibilité du programme de financement proposé par Gaz Métro devraient être modifiés afin de permettre l'accès au service de l'ensemble de la clientèle de CII sans égard à la nature ou à l'âge de l'entreprise et que les critères d'admissibilité devraient être limités à des critères objectifs potentiellement applicables à tous.

Juste une petite réplique à mon confrère de ce matin. Je trouve, en passant, intéressant le commentaire de mon confrère dans sa plaidoirie, qu'il soulève à la page 14 et 16 de la décision D-2000-188, je cite :

Qu'il est raisonnable de permettre la récupération des coûts dont l'activité réglementaire, étant donné que les bénéfices profitent à la communauté des usagers.

Page 16, on indique que :

Les coûts sont alloués aux catégories de clients qui en auront bénéficié.

La FCEI vous rappelle, avec respect, qu'un segment de l'industrie telle que la restauration et les nouvelles entreprises contribue également au tarif mais se voit exclu de la présente proposition, a priori, sans égard au mérite d'un dossier particulier.

Finalement, la FCEI croit que sa participation a été pleinement utile et aura apporté à la Régie des éléments de réflexion pertinents et lui permettra de rendre une décision mieux éclairée.

Conséquemment, en vertu de l'article 36 de la Loi sur la régie de l'énergie, la FCEI demande la reconnaissance de ses frais. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turner. Le GRAME, madame Mime.

(10 h 15)

PLAIDOIRIE PAR Mme ISABELLE MIME,

Représentante du GRAME :

Isabelle Mime pour le GRAME. Nous, on voudrait dire qu'on a quelques points et précisions à donner dans notre argumentaire.

Tout d'abord, concernant l'impact tarifaire du PGEÉ. La Régie a exprimé certain questionnement et donc,

nous aimerions apporter quelques précisions.

Dans la cause R-3526 concernant le projet du Suroît, la Régie a recommandé que le scénario de plan global d'efficacité énergétique amélioré devienne l'objectif minimal à atteindre. L'impact total du PGEÉ d'Hydro-Québec passerait d'un peu moins de zéro point quatre pour cent (0,4 %) à environ un pour cent (1 %) des revenus totaux du distributeur.

Dans le cas de Gazifère qui est un petit distributeur, il est de mise depuis le début de l'implantation de son PGEÉ de comptabiliser l'impact total du PGEÉ sur les revenus totaux de l'entreprise. L'impact total est de l'ordre de un pour cent (1 %) des revenus totaux et plusieurs distributeurs dans d'autres juridictions ont déjà des investissements en efficacité énergétique qui représentent deux, trois, voire quatre pour cent (4 %) de leur base tarifaire.

En comparaison pour Gaz Métro donc aux tableaux 3 et 3.1 du document SCGM-9, document 1, page 1, l'impact total du PGEÉ sur les revenus de distribution est de un point trois cent trente-deux pour cent (1,332 %) et sur les revenus totaux... Et sur l'impact du PGEÉ sur les revenus totaux, il est de zéro point trois cent quatre-vingt pour cent (0,380 %). Donc, ça, ce sont des précisions à apporter concernant l'impact

tarifaire.

Le GRAME, concernant le FEÉ, nous considérons qu'il est maintenant en mesure de mettre en oeuvre des programmes majeurs et que son plan d'action 2004-2205 devrait recevoir le soutien de la Régie.

Au sujet des mémoires de la FCEI et de la SÉ/AQLPA, nous avons aussi plusieurs points à souligner. Nous appuyons la FCEI lorsqu'elle dit dans son mémoire à la page 7 et je cite :

Si Gaz Métro veut mettre de l'avant des programmes commerciaux qui répondent aux besoins de sa clientèle, ils doivent être accessibles à toutes les entreprises, peu importe leur stage de développement, sur la base d'une analyse de crédit uniforme et équitable.

Donc, si nous appuyons cet argument, c'est que pour le GRAME, nous considérons que l'équité sociale est une des dimensions importantes du développement durable.

Quant au mémoire de la SÉ/AQLPA, à la page 2 i) et je cite la pièce SÉ/AQLPA-2, document 1 :

L Le GRAME est également en faveur pour le PRRC de remplacer le concept de capacité équivalente ou inférieure par celui d'efficacité équivalente ou supérieure comme le propose aussi Gaz Métro.

Toujours dans le mémoire de SÉ/AQLPA, à la page 3 i) :

Nous sommes d'accord pour inclure les chauffe-eaux, les climatiseurs et les pompes à chaleur à gaz dans le PRRC mais tout comme la SÉ/AQLPA, nous considérons que les autres équipements ne devraient pas être admissibles.

Nous pensons que l'élargissement proposé sera suffisant pour la prochaine année. Nous sommes ouverts à ce qu'il puisse y avoir inclusion d'autres équipements admissibles lors de la prochaine cause tarifaire mais après une évaluation systématique des équipements concernés.

Les PRRC et PRC sont et doivent rester complémentaires avec le PGEÉ. Enfin, et pour conclure, le GRAME estime avoir porté une contribution utile au présent dossier et demande donc



le remboursement de ses frais. Voilà. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Madame Mime. Maître Fecteau pour le ROEE.

PLAIDOIRIE PAR Me EVE-LYNE H. FECTEAU,

Représentante du ROEE :

Bonjour. Alors, voici quelques brefs commentaires.

Tout d'abord, réitérons que le ROEE est signataire de l'entente et recommande l'appui à la Régie de son intégralité.

Par contre, suite, nous aussi, aux quelques préoccupations soulevées par la Régie lors de la journée d'hier, là, nous aimerions apporter quelques arguments supplémentaires et le tout, là, dans le contexte du droit ou de la possibilité de défendre l'entente telle que conclue.

Alors, nous avons noté que dans, la Régie se préoccupe dans son rôle de surveillance des coûts et des tarifs, là, des impacts du PGEÉ et notre brève argumentation vise à mettre un peu dans une certaine perspective l'impact du PGEÉ.

Nous ajouterons également quelques commentaires, là, relativement au CASEP, très bref également.

Donc, quant au PGEÉ, notons que son impact, impact global sur les revenus de distribution. Monsieur Noël et madame Bessette ont répondu que le PGEÉ était analysé au cas par cas à chaque année et que, conformément à la décision 2001-232 de la Régie, également mentionnée par madame Bessette, le principe de plafond a déjà été rejeté par la Régie dans la cause R-3463-2001 et le ROÉÉ est donc d'accord avec cette réponse et favorise le maintien de cette décision également.

Le ROÉÉ aimerait ajouter un peu à cette réflexion et dire donc, que l'impact total du PGEÉ, comme vient de le mentionner le GRAME également, sur les revenus totaux est de zéro virgule trois cent quatre-vingt-un pour cent (0,381 %), ce qui est de moins de un demi pour cent (1/2 %) d'augmentation sur la facture du client. Et là, je réfère à la pièce SCGM-9, document 1, page 20 de 69, tableau 3.1.

Selon le test du coût total en ressources et là, je réfère à la pièce SCGM-9, document 2, page 10, le PGEÉ va générer des économies nettes pour le client de plus de soixante millions de dollars (60 M\$) au cours des trois prochaines années. Ajoutons qu'il n'y a pas eu d'augmentation tarifaire, d'impact tarifaire par rapport à l'an dernier tel que le démontre les données du tableau 3.1 présenté à la page 20 de la

même pièce, pièce SCGM-9, document 1, pardon.

On note même une baisse de l'impact total sur le tarif de distribution. Je réfère au tableau 3 toujours de la même pièce, dernière colonne.

Il ressort également du tableau 3.1 que la plupart des programmes du PGEÉ sont parvenus à maturité et par conséquent, nous observons une stabilisation des budgets ces deux dernières années.

La forte croissance des premières années laisse donc place peu à peu à une stabilisation des budgets. Du point du ROÉÉ, cette stabilisation peut même représenter une préoccupation en efficacité énergétique, compte tenu des besoins dans un contexte de développement durable et également dans un contexte de sensibilisation accrue de la clientèle à la consommation d'énergie.

Ajoutons enfin que les clients participants bénéficient d'une réduction de consommation qui réduit d'autant leur facture. Quoi qu'il en soit, l'impact tarifaire pour les clients participants ou non demeure minime comme on l'a vu. Et cet impact minime se justifie pleinement dans une perspective de développement durable.

Alors, voilà pour le PGEE. Sur le CASEP maintenant, brièvement. Donc, le montant alloué d'un million de dollars (1 M\$) a fait l'objet d'une négociation sur laquelle nous ne pouvons revenir. Toutefois, le montant est apparu raisonnable et réaliste au groupe de travail et par les régisseurs au dossier 3494 sur le mécanisme incitatif.

Notons, par ailleurs, que le ROEÉ partage les préoccupations de la Régie quant à l'absence d'objectifs quantifiés mais croit que suite à une première année d'application du CASEP amélioré, la prochaine cause tarifaire donnera l'occasion à SCGM et aux intervenants de se pencher sur cette question.

Alors, il ne nous reste plus qu'à vous demander le remboursement des frais du ROEÉ pour sa participation autant à l'entente négociée qu'à la présente audience et croyant le tout utile et respectueusement soumis. Merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fecteau. Monsieur Lacroix pour le RNCREQ.

(10 h 25)

PLAIDOIRIE PAR M. JEAN LACROIX, pour le RNCREQ :

Bonjour. Jean Lacroix, pour le RNCREQ.

D'entrée de jeu, je vous dirais, cette position-ci est bien agréable également; par contre, je vous avouerais que je le fais dans la mesure de mes limites, et dans ce cas-ci en particulier, on croyait que c'était plus optimal de travailler ainsi.

Deux sujets nous préoccupent et préoccupent la Régie, et je pense que des intervenants ici dans la salle ont senti une certaine hésitation, une hésitation ou du moins un inconfort de la Régie, soit du Banc soit des analystes de la Régie, et on sent essentiel de marquer le point, de faire nos représentations pour rassurer dans la mesure du possible de la démarche.

Et là, je parle particulièrement du Fonds d'efficacité énergétique et je vous dirais que probablement au dessus de moi, l'esprit du Président est là, malgré que je représente le RN, je vais essayer de distinguer les choses. On pense que le Fonds, qui est une initiative fort prometteuse, il était absolument pour nous évident que les barrières que nous avons rencontrées, les défis qu'on se donne pour essayer d'amener des programmes novateurs amènent inévitablement des difficultés, tant sur la réception dans le marché du partenariat parce que les gens ne sont pas au courant de ces programmes-là et ont toujours une certaine hésitation.

Je vous dirais, la demande du Comité sur le budget de trois point deux millions (3,2 M\$) a été faite dans un contexte, nous croyons, fortement, très raisonnable, et sur deux aspects. D'une part, de l'expérience acquise, nous croyons que le trois point deux millions (3,2 M\$) devra être nécessaire pour rencontrer, je vous dirais, la vitesse de croisière vers quoi nous nous en allons, nous voulons éviter d'être obligés de mettre le frein à une démarche qui semble s'accentuer.

Je vous disais raisonnabilité aussi au niveau du PEN, je vous rappelle, la négociation du PEN a été faite de telle manière à ce qu'on évite qu'il y ait une accumulation indue dans un fonds si les dépenses n'y étaient pas. Et la particularité du Fonds d'efficacité énergétique est justement un fonds dédié, dans lequel, je vous dirais, et là, loin de promouvoir un laxisme, bien au contraire, je pense qu'il est important pour nous, si on vous demande une autorisation de trois point deux millions (3,2 M\$), dans le pire des cas, et on ne pense pas, mais dans le pire des cas où cette dépense n'aurait pas lieu, il n'y a aucun impact pour les clients car cet argent-là est déjà à l'intérieur d'un fonds qui est dédié.

Par contre, si on avait une situation où on avait un

budget moindre, éventuellement, et que le projet allait comme on y pensait, bien éventuellement, on aurait peut-être une obligation, je pense, réglementaire, et là, c'est un débat qu'on a déjà eu comme discussion mais qu'on n'est pas convaincus, de revenir devant vous éventuellement et de dire :  
« Écoutez, tel que nous l'avions prévu, le fonds va vers une dépense en fonction du budget qui était de trois point deux millions (3,2 M\$). »

Donc je vous dirais, il y aurait une certaine sagesse, qui ne serait pas du laxisme, d'autoriser un trois point deux millions (3,2 M\$) et de dire, bien, et comme on l'a démontré cette année, vous avez autorisé deux millions (2 M\$), la dépense vraisemblablement ne s'en va pas vers le deux millions (2 M\$), simplement cet argent-là va être là et on le fait toujours dans un esprit, je peux vous dire, autour du Comité de gestion, évidemment les clients sont là aussi pour s'assurer qu'ils sont faits dans l'intérêt de leurs membres.

Donc je pense qu'il y a une approche fort solide autour de la démarche du Fonds d'efficacité énergétique et vous devriez, en ce sens-là, autoriser, je crois, avec toute la raisonnable que ça implique, le trois point deux millions (3,2 M\$) qu'on pense à ce moment-ci adéquat.

Et là, je vous parlerais de l'impact tarifaire indu. Je vous avouerais, la première fois que je suis arrivé dans les dossiers de la Régie, ce concept de « indu » m'était passablement obscur, il l'est toujours. Je vous dirais, au départ, je n'aime pas ce qui est obscur mais d'une certaine façon, quand le sujet est aussi périlleux que l'efficacité énergétique dans son développement, parce qu'on ne sait jamais vers quoi les nouvelles tendances se développent, il me plaît bien et en ce sens-là, la décision D-2001-232 est une décision très sage.

Et je le dis, Monsieur le Président, vous étiez sur ce Banc-là lors de la décision, on pense que tous ces aspects-là devraient être conservés, à la fois, je vous dirais... il y a plusieurs points qui ont été ramenés, je pense que vous pouvez vous appuyer fortement sur cette décision-là, qui serait tout à fait encore bien raisonnable. Et je prends la peine de citer un passage de la Régie :

La Régie réitère sa position exprimée dans la décision D-2000-211 selon laquelle le Distributeur devrait concentrer ses efforts sur les programmes les plus rentables, de façon à ce que l'objectif global d'économies d'énergie soit atteint au



moindre coût.

Et je vous avouerais que la suite est passablement intéressante :

Cependant, il y a également des objectifs sociaux, communautaires et environnementaux qui font en sorte que le Distributeur doit également déployer des efforts importants auprès des clients offrant a priori une rentabilité moins évidente, à condition, bien sûr, que ces activités ne compromettent pas l'intégrité financière du Distributeur.

Et je vous plaide que dans un contexte de baisse tarifaire de trois pour cent (3 %), dans lequel l'impact tarifaire du PGEE est déjà partie prenante qu'il reste trois pour cent (3 %), on est bien loin de mettre en péril cette intégrité financière, et je vous dirais bien au contraire, dans un contexte de baisse tarifaire, où on est loin d'un objectif, si on le regarde, d'un signal de prix, si on fait de l'efficacité énergétique, on essaie toujours de lancer un certain signal de prix, c'est un peu à contre, on fait comme avancer puis reculer en même temps.

Mais je pense que la combinaison du Fonds d'efficacité énergétique avec le PGEÉ est en train de faire ce que la Régie a voulu identifier dans le dossier du Suroît, je pense qu'on est en train de s'assurer de développer de façon optimale la filière d'efficacité énergétique. Et ce développement optimal va être efficace pour tous les clients de Gaz Métropolitain en particulier.

Et donc je vous dirais, le RNCREQ, pour terminer, croit essentiel de préserver à la fois l'esprit de la décision D-2001-232 et à la fois l'esprit du mécanisme incitatif à l'égard du FEÉ, justement pour s'assurer que cette vitesse de croisière en efficacité énergétique se fasse dans le respect de tous, sans impact tarifaire indu. Et je crois que c'est le cas ici.

Je vous dirais, dernier point, le CASEP, je peux vous dire que cette préoccupation-là est exprimée, sans entrer dans la confidentialité des discussions du Groupe de travail, des objectifs précis ont effectivement été amenés par certains intervenants autour de la table, justement pour savoir est-ce qu'il y a des optimalités à faire certains développements au détriment d'autres dans ce fameux million qui, pour nous, veut être, je dirais, de prendre le maximum de marché du mazout avec les

sommes qui sont octroyées.

On a convenu, à ce moment-là, avec les gens de Gaz Métropolitain, avec l'attente de la décision concernant le CASEP, qu'il était peut-être un peu prématuré à ce moment-ci mais je comprends que Gaz Métropolitain s'efforce, dans son plan commercial, de mieux justifier par secteur d'intervention l'approche. Et je peux vous dire, je le fais au nom du RNCREQ, que le Groupe de travail l'année prochaine arrivera avec des objectifs précis, en tout cas, je serai le porteur dans le Groupe de travail pour m'assurer de ça, je lance le signal à Gaz Métropolitain; la Régie, vous pourrez faire autant dans votre décision, ça mettra la pression suffisante pour qu'on ait les résultats.

Bien, merci, et je pense que l'intervention du RNCREQ a été utile et demande la reconnaissance de ses frais. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Monsieur Lacroix. Je vais quand même ajouter un petit commentaire sur votre introduction. Il n'y a pas deux niveaux de préoccupations en ce qui concerne notre organisme, il n'y a pas des préoccupations du Banc puis il n'y a pas des préoccupations du côté de l'analyste, il y a des préoccupations de la Régie.

C'est parce que vous avez semblé faire une distinction mais ceci dit, je voulais juste remettre dans son contexte : c'est des préoccupations de la Régie, peu importe qui pose, est porteur du message.

M. JEAN LACROIX :

Vous avez raison, je faisait juste une référence quant au type de questions et aux réactions, mais vous avez raison. De toute façon, c'est ce que je visais essentiellement dans mes commentaires : vous influencer.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Monsieur Lacroix. Maître Neuman?

PLAIDOIRIE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN, procureur de  
SÉ/AQLPA :

Bonne journée, Monsieur le Président, Mesdames les Régisseuses. Alors, Dominique Neuman, pour Stratégies énergétiques et l'AQLPA.

D'abord, je commencerais par attirer votre attention sur une erreur qui s'est glissée aux notes sténographiques; à la page 175, il y a une lettre R qui a sauté et ça fait une différence quand on distingue entre le PRC et le PRRC. Donc c'est à la page 175 des notes sténographiques, les petites pages, à la ligne 18, alors on parle du PRC mais, en

fait, c'est du PRRC qu'il s'agissait. Il y a peut-être d'autres R qui se sont perdus à d'autres pages mais on ne les a pas remarqués.

Également, à la page 112 des mêmes notes sténographiques, à la ligne 22, là, ça a été bien noté mais c'est moi qui avais fait une erreur, il est écrit au texte « dix ans ou plus », à la ligne 23, à la page 112, il est écrit « dix ans ou plus » puis j'avais dit « dix ans ou plus » mais, en fait, c'est « dix ans ou moins ».

Et juste après, vous voyez que monsieur Benoît Perreault m'a dit : « Oui, vous avez bien lu » mais, en fait, j'avais mal lu, c'était « dix ans ou moins ». Donc ça complète les corrections aux notes sténographiques.

Alors je commencerais mon commentaire par des commentaires sur un élément qui est commun au PGEE et au FEÉ, c'est-à-dire le transfert de quatre programmes qui sont liés à l'enveloppe thermique qui sont transférés au PGEE, du PGEE actuellement au FEÉ dorénavant.

Nous sommes évidemment favorables et nous avons, nous appuyons le rapport du Groupe de travail qui recommande ce transfert. Ce sont des programmes liés

à l'enveloppe thermique donc ce sont des programmes où il y a de l'avenir, c'est là que se trouve le grand potentiel à être développé ultérieurement au niveau de l'efficacité énergétique.

Donc nous faisons ce transfert parce que ça simplifiera la distinction entre les mandats du PGEÉ et du FEÉ, mais nous les faisons aussi dans la perspective à long terme que nous concevons le FEÉ comme étant un fonds qui fait l'objet d'une pérennité, dont l'avenir, nous présumons que son avenir est assuré et reste assuré.

Nous savons que dans le dossier R-3494-2002, l'avenir de ce fonds a été un peu mis en question dans les différentes interventions, et je parle des interventions publiques qui avaient été déposées avant le renouvellement du mécanisme. Le fonds a été effectivement renouvelé, avec un budget dont le calcul est maintenant modifié, mais ce que nous souhaitons, c'est que cette pérennité se maintienne et que le fonds continue d'avoir les ressources nécessaires au nouveau mandat qui lui, à son mandat existant et à ce nouveau mandat maintenant qui lui est confié, qui est essentiel pour l'accroissement des volumes d'efficacité énergétique au Québec dans le domaine gazier.

(10 h 35)

Et également, nous sommes d'accord avec ce transfert en gardant à l'esprit l'objectif important que nous partageons et que nous avons toujours défendu à la fois dans les documents publics et autrement, qui est d'assurer une rigueur dans la gestion du FEÉ.

En ce qui concerne le PGEÉ, nous partageons les préoccupations qui ont été exprimées par les trois intervenants, GRAME, ROEE et RNCREQ, concernant une remarque qui a été faite par le représentant de la Régie aux notes sténographiques à la page 34 où il a été abordé la question éventuellement d'avoir une limitation du PGEÉ quant à son impact tarifaire.

Je m'apprêtais à citer le même extrait de la décision D-2001-232 à la page 23 que monsieur Lacroix a cité tout à l'heure. Donc, nous partageons entièrement ce qui a été exprimé dans cette décision à l'effet que le PGEÉ, lorsqu'on évalue son volume, on tient compte, c'est certain, de son impact tarifaire, mais on tient compte également des objectifs environnementaux et sociaux qui sont visés par ce programme qui ont été renforcés dans l'Avis sur la sécurité énergétique des Québécois qui a été rendu récemment par la Régie au dossier R-3526-2004.

Et nous sommes effectivement préoccupés, même si nous

continuons d'appuyer année après année les rapports des groupes de travail des causes tarifaires de SCGM, nous sommes préoccupés par un certain plafonnement ou une lenteur dans la croissance du PGEÉ, et nous souhaitons que, notamment, suite à l'Avis sur la sécurité énergétique qu'à l'avenir qu'il y ait une croissance plus grande à la fois via le PGEÉ et via le FEÉ des objectifs et des résultats qui seront atteints en termes de réduction, réduction de consommation de gaz et donc réduction des émissions atmosphériques qui en résultent.

Au niveau du CASEP. Comme le ROEÉ et le RNCREQ avant moi, nous partageons les préoccupations exprimées par la Régie aux notes sténographiques aux pages 36 à 38. Et nous prenons bonne note des préoccupations de la Régie en vue de mieux circonscrire les objectifs du CASEP en termes de dollars et en termes de volumes qui seraient déplacés, ce qui est essentiel à un suivi rigoureux. Et c'est une bonne chose que la Régie exprime cette préoccupation. Et en tant que membre du groupe de travail, SÉ/AQLPA vont continuer de faire valoir cette préoccupation au sein, lors des réunions futures. Et nous souhaitons, comme le représentant du RNCREQ a mentionné, que l'an prochain, que nous puissions arriver avec quelque chose de plus précis à cet égard, qui répondra à la préoccupation de la Régie.



En ce qui concerne le FEÉ, comme je l'ai mentionné tout à l'heure, nous sommes favorables et avons toujours défendu dans toutes les interventions qui ont été publiquement faites à la Régie une plus grande, une rigueur dans le fonctionnement du FEÉ. C'est encore une fois une bonne chose que la Régie exprime d'une année à l'autre sa préoccupation à cet égard.

Vous constatez que, pour la première fois, le FEÉ a déposé un plan annuel sur un horizon de trois ans, comme la Régie l'avait recommandé précédemment et comme nos propres organismes l'avaient recommandé aussi.

Je signale par ailleurs que, après en avoir parlé à mon confrère maître Allard, je vous demanderais la permission de déposer une résolution qui a été adoptée par le comité de gestion du FEÉ, dont j'ai copie, j'ai eu copie récemment, qui confirme le changement des organismes qui, auparavant, c'étaient Stratégies énergétiques et le Groupe STOP qui étaient représentés au sein du FEÉ, et dorénavant, en fait depuis le huit (8) juin, mais le procès-verbal a été adopté le cinq (5) août deux mille quatre (2004), ce sont Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique qui sont les organismes désignant un membre au sein

du comité de gestion. Et ce membre reste le même, c'est monsieur Richard Massicotte qui continue d'exercer ces fonctions.

Vous vous souviendrez qu'il y avait eu un échange de correspondance qui avait été déposée. Et la Régie avait exprimé que c'était au comité de gestion de décider de la chose. Donc, ça a été décidé. Donc, simplement pour que ce changement soit non seulement dans les archives du FEÉ, mais qu'il soit aussi dans les archives de la Régie, je vais le déposer en bonne et due forme. J'ai la résolution. Je vais joindre les lettres auxquelles elle fait référence, puis je vais le déposer. Je peux donner une cote tout de suite. Donc, ce serait SÉ/AQLPA-3 document 1.

SÉ/AQLPA-3 doc.1 : Résolution adoptée par le comité de gestion du FEÉ confirmant le changement des organismes.

En ce qui concerne le PRC et le PRRC, nous notons avec satisfaction que SCGM a amélioré ses programmes suite à, sous certains aspects, suite aux recommandations que nous avons faites. D'une part, la règle d'interdiction de bénéficiaire deux fois à la même adresse du PRRC a été supprimée. Cela apparaît maintenant à la pièce SCGM-2 document 8, la révision du seize (16) août deux mille quatre (2004) à la page

28. C'est la suppression de l'article 2.4.4 du PRRC.

Également, nous sommes satisfaits de la modification qui a été déposée aujourd'hui sous la cote SCGM-2 document 8.7, qui vise à préciser le mode de calcul de l'obligation minimale annuelle en fonction, non pas de la consommation historique ou standard du client, comme nous l'avions cru au préalable, mais en fonction du critère de rentabilité. Et, ça, ça nous a rassurés quant à certaines réflexions qui avaient été faites, notamment dans le rapport d'expertise de monsieur Fontaine.

Également, une troisième modification que SCGM a apportée après que nous lui avons fait cette recommandation, c'est à l'article 2.5.22 du PRRC qui apparaît à la page 29 de la version révisée du seize (16) août deux mille quatre (2004), qui consiste à ajouter dans la liste des dépenses admissibles le climatiseur ou les pompes à chaleur.

Par ailleurs, comme j'ai exprimé dans le rapport de monsieur Fontaine et dans sa présentation d'hier, nous sommes très favorables à la modification apportée par SCGM à l'article 2.1.1 du PRRC, à l'effet de rendre admissible non plus le remplacement d'un équipement gazier existant par un équipement neuf d'une capacité équivalente ou inférieure, mais

dorénavant par un équipement neuf d'une efficacité équivalente ou supérieure.

Comme monsieur Fontaine l'avait souligné, cela donne le bon signal au marché et cela permet d'assurer que le programme commercial soit arrimé aux efforts de SCGM favorisant l'efficacité énergétique chez sa clientèle et à la volonté exprimée par la Régie et les gouvernements, favorisant une plus grande efficacité des équipements.

En ce qui concerne l'article 2.2.1.2 du PRRC concernant l'admissibilité des remplacements d'équipements de moins de dix ans. Le rapport de monsieur Fontaine recommandait de clarifier cet article qui prévoyait deux cas où ce remplacement était subventionnable par le PRRC, soit lorsqu'il y avait une offre d'un fournisseur d'énergie concurrent, soit lorsque SCGM jugeait le remplacement nécessaire. Il y a une certaine ambiguïté à cet égard qu'il pourrait être opportun de clarifier pour éviter une gestion arbitraire de l'octroi de cette aide financière.

Finalement, je vais revenir sur un ensemble de recommandations qui a été formulé dans le rapport de monsieur Fontaine et repris dans sa présentation, à l'effet de limiter l'admissibilité aux programmes

PRC, PRRC et PFAC - excusez! PCAF, pardon - aux équipements les plus efficaces sur le marché.

Les témoins de SCGM ont confirmé que la force commerciale dans ces démarches normales auprès de la clientèle, donc la clientèle bénéficiaire de ces programmes, leur fait également la promotion du PGEÉ et donc des programmes d'efficacité énergétique applicables à ces mêmes clients.

Les témoins de SCGM ont aussi affirmé que, jadis, avant que le PGEÉ n'existe qu'on cherchait par le PRC et le PRRC également à favoriser les équipements les plus efficaces, que ça faisait partie de ce que l'on cherchait à accomplir par ces programmes dans leurs premières années d'existence.

Les témoins de SCGM ont aussi confirmé que lorsque la force commerciale s'adresse aux clients maintenant pour leur faire la promotion parallèle du PGEÉ, qu'il y a une bonne réceptivité. Et donc, qu'un grand nombre de clients qui bénéficient de ces programmes commerciaux vont aussi adhérer en même temps pour les mêmes équipements, enfin pour les équipements les plus efficaces, aux programmes d'efficacité énergétique qui leur sont applicables.

(10 h 50)

Nous en arrivons à la conclusion que les cas où un client adhérerait à ces programmes commerciaux mais pour installer des équipements aujourd'hui considérés comme moins efficaces, comme n'étant pas les plus efficaces sur le marché, sont des cas de plus en plus rares et c'est des cas obsolètes qu'il est temps d'interrompre, qu'il est temps de ne plus permettre à ce genre de situation d'exister.

Ce n'est plus normal, ce n'est plus la norme qu'un client, lorsqu'il obtient une aide financière de SCGM pour se convertir au gaz, qu'il installe des équipements moins efficaces. Il y aurait lieu de confirmer, par le texte de ces programmes, que dorénavant, c'est maintenant la norme que si un client adhère à ces programmes, qu'il va installer les équipements les plus efficaces sur le marché.

Si on ne faisait pas ça, on se trouverait dans une situation absurde où SCGM simultanément pourrait auprès du client X subventionner l'installation d'un équipement moins efficace et auprès du client Y, le subventionner par le PGEE pour qu'il désinstalle ce même type d'équipement moins efficace pour y installer l'équipement qui est le plus efficace sur le marché.

Je vais faire une distinction avec la décision

D-2000-188, aux pages 15, 16, qui a été rendue au dossier R-3447-2000. Stratégies énergétiques et le Groupe Stop avaient effectivement fait une recommandation comparable dans le cas du programme commercial axé sur le financement en l'an deux mille (2000) et cette suggestion avait été rejetée par la Régie.

Il y a trois distinctions importantes entre cette décision et la situation dans laquelle nous nous trouvons aujourd'hui. À l'époque de cette décision, le PGEÉ n'existait pas encore. En effet, la décision du PCAF a été rendue le vingt-trois (23) octobre deux mille (2000) alors que la décision qui a créé le PGEÉ a été rendue le quinze (15) novembre deux mille (2000), c'est la décision D-2000-211, au dossier R-3444-2000, phase 1.

Donc il n'y avait pas encore de programme parallèle en efficacité énergétique qui existait chez SCGM. Il y avait certes quelques mesures éparses mais qui n'avaient pas encore été regroupées sous la forme d'un programme avec des objectifs et avec une volonté affirmée et confirmée par le régulateur.

Deuxièmement distinction, dans le dossier R-3447-2000, le seul programme sur lequel la Régie avait juridiction et qu'elle pouvait modifier,

c'était le PCAF, dont elle était saisie. La Régie ne pouvait pas, à cette époque, toucher au PRC ou au PRRC puisqu'elle n'était pas saisie de ces programmes, elle n'avait pas juridiction pour les modifier.

Aujourd'hui, nous sommes dans une cause tarifaire de SCGM et la Régie a juridiction sur l'ensemble des trois programmes en question, d'autant plus que SCGM propose des modifications à ces trois programmes mais même si SCGM ne proposait pas de telles modifications, comme il s'agit d'une cause tarifaire, la Régie aurait juridiction pour se prononcer et pour effectuer des changements à ces trois programmes en même temps. Donc ce que nous vous proposons, c'est d'imposer la règle de limiter l'admissibilité aux équipements les plus efficaces disponibles sur le marché aux trois programmes simultanément.

La troisième distinction entre aujourd'hui et ce qui s'est passé en l'an deux mille (2000) dans le dossier R-3447, c'est ce que je vous ai mentionné tout à l'heure, le caractère obsolète. Je ne pouvais pas encore vous dire, en l'an deux mille (2000), que c'était quelque chose d'obsolète que les clients qui adhèrent à des programmes commerciaux n'adhèrent pas en même temps aux programmes d'efficacité énergétique parce que ces programmes n'étaient pas encore



développés, parce que nous n'avions pas de preuve - preuve que nous avons aujourd'hui - qu'il existe une force commerciale qui a pour mandat systématique de faire la promotion de ces programmes d'efficacité énergétique auprès de la clientèle des programmes commerciaux, qu'il y a une bonne réceptivité des clients en question.

Donc nous n'avions pas cette preuve à l'époque; aujourd'hui, nous avons cette preuve qu'il est devenu obsolète pour un client d'un programme commercial de ne pas aller chercher le meilleur équipement disponible sur le marché en termes d'efficacité énergétique.

Donc pour cette raison, nous vous demandons de ne pas suivre ce qui a été décidé dans un contexte différent à la décision D-2000-188. Ce n'est pas une décision éternelle, je ne pense pas que ce soit dans l'esprit du processus réglementaire que si, en raison de circonstances qui existaient à une certaine année, quelque chose ait été adopté ou n'a pas été adopté que ça signifie qu'éternellement que jamais la Régie pourra décider de lier les équipements, l'efficacité des équipements à l'octroi de la subvention dans le cadre des programmes commerciaux.

Par ailleurs, pour les mêmes motifs de lier la

subvention aux équipements les plus efficaces sur le marché, nous vous demandons d'accepter les recommandations faites par monsieur Fontaine quant aux équipements périphériques, et particulièrement les foyers.

La règle que recommande monsieur Fontaine est que, pour ce qui est des équipements périphériques, de ne subventionner que ceux qui ont une efficacité énergétique d'au moins cinquante pour cent (50 %). Il mentionne, c'est aux pages 10 et 11 de son rapport, qui est la pièce SÉ/AQLPA-2, Document 1, sur les foyers, que selon l'Office de l'efficacité énergétique, l'efficacité des foyers au gaz naturel varie entre cinq pour cent (5 %) et soixante-dix pour cent (70 %).

Ils devraient être inadmissibles, selon nous, à moins de cinquante pour cent (50 %) d'efficacité. L'Office d'efficacité énergétique souligne même que, et c'est une citation :

Certains foyers à gaz sont très peu efficaces et risquent d'affecter la qualité de l'air des maisons canadiennes. Il faut donc éviter d'acheter ce genre d'appareils, notamment les ensembles de simili-

bûches au gaz et les foyers à gaz sans conduit d'évacuation.

Et la référence à un document de l'Office d'efficacité énergétique est mentionnée en note infra-paginale.

Donc nous vous recommandons d'adopter cette recommandation, qui est faite par notre témoin expert, monsieur Fontaine. Également, en ce qui concerne les barbecues où la substitution se ferait entre du propane au gaz naturel, le propane étant la source concurrente pour ce type d'équipement.

En cohérence avec les décisions que la Régie a déjà rendues en ce qui concerne le CASEP, où elle a refusé d'inclure le propane parmi les énergies les plus polluantes qui seraient, pour lesquelles une subvention à la substitution pourrait être offerte, nous vous recommandons de ne pas accepter ce type d'équipement dans la liste des équipements admissibles aux programmes - et quand je dis « aux », c'est au pluriel - aux programmes commerciaux.

Également, pour les mêmes raisons, nous vous recommandons d'accepter les recommandations de notre témoin expert sur l'exigence que les clients adhérant à ces programmes commerciaux contractent des contrats

d'entretien des équipements concernés pour les maintenir en bon état, en bon état d'efficacité.

Et je pense aussi qu'il y a un intérêt économique à SCGM à ce qu'il en soit ainsi, parce que si l'équipement est mal entretenu et a besoin de réparations ou de remplacement avant la fin normale de sa vie utile, il y a un risque que le client s'adresse de nouveau à SCGM s'il est vulnérable à un concurrent pour obtenir un PRRC, et c'est dans l'intérêt de SCGM, plutôt que de subventionner plus cher des réparations ou des remplacements après un certain temps, d'offrir une subvention un peu moindre au client pour qu'il ait un contrat permanent d'entretien des équipements concernés.

Et également, dans les cas où c'est requis, le client devrait également pouvoir inclure dans ses dépenses admissibles les services conseils, mais semble-t-il, ça semble déjà prévu, il y avait, dans le témoignage de SCGM, ça semblait être mentionné que le client pourrait inclure cette dépense dans ses dépenses admissibles.

Donc ça complète nos représentations. Pour tout le reste et, en fait, pour l'ensemble, nous sommes en accord avec le rapport du Groupe de travail, que nous avons signé et que nous recommandons à la Régie

d'accepter. Et nous demandons respectueusement à la Régie de reconnaître notre intervention comme ayant été utile à ses délibérations et à octroyer les frais raisonnables de participation. Je vous remercie beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. J'attendais que maître Allard demande une pause avant sa réplique, elle est accordée. Donc...

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est de la télépathie.

LE PRÉSIDENT :

... onze heures quinze (11 h 15), reprise, vous aurez le mot de la fin avec la réplique.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

La pièce en question, je vais, je dois faire des photocopies, je ne l'aurai pas immédiatement mais je vais, une fois que les photocopies seront faites, je vais les déposer auprès de madame L'Heureux. O.K., merci.

PAUSE

(11 h 15)

RÉPLIQUE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Monsieur le Président, mesdames les régisseurs,  
Jocelyn Allard pour Gaz Métro. Et en réplique, je  
vous promets qu'on va avoir terminé pour l'heure du  
lunch. Quelques courts commentaires sur certains des  
commentaires entendus, particulièrement de la part du  
procureur de SÉ/AQLPA.

Le grand commentaire, évidemment, sur les  
modifications particulièrement qui sont demandées par  
Gaz Métro au PRC et PRRC, nous sommes venus à la  
Régie proposer des modifications, des ajustements  
pour permettre à Gaz Métro de compétitionner dans le  
marché, d'améliorer ses outils de vente, de faire  
face à la concurrence, de s'adapter aux réalités du  
marché. Alors on fait ces ajustements-là.

Et il y a certains... des balises d'admissibilité qui  
étaient déjà en vigueur. Et il faudrait... Ce qui  
vous inquiète, c'est de repartir d'ici, à suivre les  
recommandations de SÉ/AQLPA, on est venus pour avoir  
un outil adapté au marché, au marché présent et,  
finalement, on repartirait avec des outils amputés.  
Par exemple, les équipements périphériques sur  
lesquels je reviendrai.

Et également une chose en ce qui concerne les équipements de chauffe de l'espace et de l'eau chaude sanitaire pour lesquels on ne voudrait voir que subventionnés ou financés que des équipements les plus efficaces. Ce qui était pourtant la situation avant qu'on vienne vous annoncer les modifications qui étaient présentées.

La preuve qui vous a été présentée, et bien que mon confrère nous dise qu'il est temps de ne plus permettre de financer, de subventionner de tels équipements, que j'appellerais de base, la preuve a quand même rappelé que ces équipements respectent toutes les normes que l'Assemblée nationale, le gouvernement du Québec établissent en matière même d'efficacité énergétique ou que ce soit des normes fédérales, s'il y a lieu. Or, toutes ces normes sont rencontrées.

Si le ou les législateurs désirent établir autre chose, grand bien leur en fasse, mais il y a encore, et la preuve démontre qu'il y a encore un besoin dans le marché. Je suis aux pages 122 et 123 des notes sténographiques d'hier, du dix-sept (17) août deux mille quatre (2004), et à une question du procureur de SÉ/AQLPA, le témoin, qui est Benoît Perreault de Gaz Métro, répondait :

Je vous dirais qu'au niveau de la  
clientèle résidentielle...

Je suis à la ligne 100.

... il y aurait...

Pardon. Je suis à la ligne 18, c'est la question 100.

Je vous dirais qu'au niveau de la  
clientèle résidentielle, il y aurait  
cinquante pour cent (50 %) des  
clients, des nouveaux clients ou des  
clients chez lesquels on a fait du  
remplacement qui n'ont pas adhéré au  
programme d'efficacité énergétique,  
mais seulement au programme de PRC et  
PRRC.

Donc, il y a encore un besoin dans le marché. Il y a  
des clients qui ne veulent pas aller dans l'autre  
niveau. Il faut leur laisser le libre choix. Et je  
vais revenir sur le résultat absurde auquel mon  
confrère faisait référence dans ce contexte-là. La  
réponse est complétée par le témoin Jean-François  
Tremblay qui nous souligne, et c'est encore plus  
frappant dans le marché commercial, qu'on a peut-être  
une pénétration à quinze pour cent (15 %) dans le



marché affaires, quinze à vingt pour cent (15-20 %).

Donc, il y a encore beaucoup de clients qui ne désirent pas aller dans le, pour qui l'acquisition se limite au premier niveau. Et le PGEÉ vise justement à en amener le plus possible. On veut que ça monte, mais il ne faudrait pas immédiatement créer une barrière de plus aux clients qui veulent venir ou qu'on tente d'attirer au gaz naturel.

Faire la promotion, il est temps. Le temps est venu de toujours en faire la promotion. Je pense que la preuve l'a établi, que c'est fait, c'est toujours offert, c'est présenté. Mais faire la promotion puis être capable de l'appliquer ou de convaincre les clients qu'il faudrait toujours avoir les équipements les plus efficaces, il y a encore, il y a une marche à monter qui n'est pas toujours facile à rencontrer.

Et le résultat absurde auquel mon confrère faisait référence, ce que j'ai compris, c'est qu'un client, on pourrait prendre une fournaise, on ne prendra pas un équipement périphérique pour le moment, mais un client X qui aurait une fournaise au mazout pourrait ne choisir que d'obtenir du PRC pour le convaincre de venir au gaz naturel et refuserait à ce moment-là de prendre un appareil de plus haute efficacité ou de la plus haute efficacité en vertu des programmes PGEÉ.

Le client Y, lui, qui aurait le même, qui aurait donc déjà le même appareil d'installé, l'appareil au gaz d'une efficacité de base, lui pourrait obtenir, en vertu du PGEÉ, de remplacer cet appareil pour obtenir un appareil de la plus haute efficacité. Mon confrère nous dit, bien, ce serait absurde que le même, dans un cas, on subventionnerait l'installation d'un appareil, que je décrirai A, B, C, et dans l'autre cas, on subventionnerait pour que cet appareil soit enlevé ou on installerait grâce au PGEÉ un appareil de plus haute efficacité.

Mais ce qu'il faut se souvenir, puis c'est ce que les témoins nous ont fait valoir, c'est que dans le marché, l'appareil au mazout, le résultat auquel mon confrère nous amène, c'est que c'est plutôt, on risque de se retrouver avec le client X qui va garder son appareil au mazout, parce qu'il ne veut pas embarquer. Il y a cinquante pour cent (50 %) de clients résidentiels, et encore une plus grande proportion de clients commerciaux, qui ne vont pas dans l'appareil du plus haut niveau.

Or, ce qu'on risque de se retrouver à suivre la suggestion de SÉ/AQLPA, c'est dans une situation où le client X va garder son appareil au mazout et le client Y, oui, il aura un appareil de plus haute efficacité. Mais, moi, je vous sou mets que c'est

beaucoup plus préférable d'avoir deux appareils à gaz naturel. Mais, ce, même d'un strict point de vue environnemental, il est préférable d'avoir deux appareils à gaz que d'avoir un appareil à gaz naturel et un appareil au mazout.

(11 h 25)

Donc, je ne vois pas l'absurdité dans la complémentarité des programmes PRC et PGEÉ, d'autant plus que dans le programme PGEÉ, on ne risque pas de resubventionner le même appareil qu'on enlèverait parce que, évidemment, le PGEÉ, ça vient subventionner l'excédant, là, le surplus pour aller chercher un appareil de plus haute efficacité. Donc, on ne risque pas de subventionner d'un côté des choses qu'on subventionne de l'autre côté qu'on enlèverait.

Ce n'est pas la situation mais le résultat, en ajoutant des barrières, des contraintes que la concurrence ne vit pas, c'est de se retrouver dans une situation où le mazout demeure plus présent dans le marché.

D'ailleurs, pour tenter de distinguer, la Régie en avait décidé ainsi en deux mille (2000), pour tenter de distinguer sa décision que je vous soumettais ce matin. Mon confrère, d'ailleurs un des arguments,

j'ai cru comprendre, il nous parlait du fait que la Régie n'avait pas eu la possibilité de modifier le programme PRC ou PRRC, je ne suis pas certain de voir comment ça vous empêchait aujourd'hui de reprendre le même principe mais moi, ça m'a frappé juste parce que, évidemment, la Régie a toujours la possibilité de sa propre initiative, les programmes PRC et PRRC, ce sont des programmes tarifaires, la Régie peut décider d'initier des modifications de son propre chef.

Alors, je ne pense pas, là, que parce que la Régie n'était pas saisie du programme PRRC dans l'autre dossier que la Régie n'aurait pas pu inclure ça dans l'analyse du dossier mais, bon, je ne sais pas si ça vient réellement changer, j'étais juste un peu surpris d'entendre cette limite au pouvoir de la Régie dans les modifications des programmes tarifaires en vigueur.

J'espère que votre ego n'a pas été trop affecté quand mon confrère parlait que vos décisions n'étaient pas éternelles. Évidemment, je peux être d'accord, les décisions, non, ne sont pas éternelles mais ce qu'il a bien mentionné, c'est qu'évidemment, lorsque le contexte a changé, les décisions, le résultat d'une décision peut, à ce moment-là, changer.

Mais ce qu'il faut mentionner également et c'est ce que la preuve a fait ressortir et je l'ai rementionné ce matin, l'élément le plus important dans cette histoire de PRC, PRRC et même PCAF, c'est que, et là où le contexte n'a pas changé et même, c'est encore plus difficile, c'est encore plus justifié, c'est le contexte de concurrence.

Est-ce que les concurrents, particulièrement le mazout, mettent de telles contraintes à leurs clients? La réponse, c'est non. Le contexte n'a pas changé, c'est l'élément peut-être le plus important du contexte par rapport à celui qui prévalait en deux mille (2000) donc, même contexte, la décision, bien qu'elle n'est pas éternelle, je pense que les motifs, le raisonnement s'applique tout aussi bien aujourd'hui.

Équipements périphériques. Évidemment, les mêmes, les mêmes raisons, là, de concurrence mais l'autre argument qui vous a été souligné, c'est que c'est un argument de ventes, c'est d'être capable de mettre, d'entrer chez un client, d'intéresser un client et la réalité du marché, ce sont les équipements périphériques, c'est ce que les témoins nous ont expliqué, qui font en sorte que les clients pensent au gaz naturel.

Les gens, en tout cas, encore une fois, je ne veux pas témoigner mais je pense que c'est sûrement de connaissance judiciaire de dire ou de la Régie de dire que les gens ne doivent pas rêver souvent en se couchant le soir, « ah, mon Dieu! si j'avais une fournaise au gaz naturel plutôt qu'une fournaise au mazout. »

Mais, il y a peut-être des gens qui pensent ça serait bien d'avoir un chauffe-patio, peut-être qu'il y en a même qui pensent à ça avant de se coucher ou un chauffe-piscine ou bien un foyer ou une cuisinière au gaz, ce sont des choses qui sont plus sexées, c'est ce que les gens de marketing nous expliquent dans le marché. C'est la façon d'attirer les clients.

Il ne faudrait pas se couper d'un argument alors qu'on tente de développer dans le marché résidentiel, la Régie et tous sont d'accord à ce que c'est à l'avantage de l'ensemble de la clientèle de Gaz Métro d'avoir le plus de clients, de grossir cette densité sur le réseau si nos efforts dans le résidentiel se font couper l'herbe sous le pied parce que les équipements qui attirent les clients, les gens veulent une cuisinière au gaz, les gens veulent un foyer au gaz, cette possibilité, cet argument de vente serait perdu.

Surtout en ce qui concerne les foyers, le bois, on n'a pas vu de preuve, on a parlé hier du BBQ au propane versus les émissions même en matière de gaz à effet de serre versus les BBQ au gaz naturel, le témoin nous a, monsieur Fontaine nous avait indiqué qu'effectivement, bon, c'était aussi bien d'avoir un BBQ au gaz naturel qu'au propane d'un strict point de vue environnemental et je vous soulignerais, là, quand on parle de foyers, mon confrère en a reparlé ce matin mais il n'y a pas de preuve au dossier à l'effet que l'alternative, par exemple, un foyer au bois, que ce soit tellement mieux au niveau environnemental que d'avoir un foyer au gaz naturel.

Donc, je pense que ça serait un peu mince comme élément dans le dossier pour prendre une décision qui aurait un impact si important sur les arguments de vente de Gaz Métro.

La même chose en ce qui concerne les émissions de gaz et l'efficacité des appareils et je suis à la page 23 de la preuve de SÉ/AQLPA, AQLPA, le document 1, pièce 2, document 1 et vous avez le tableau « Efficacité à l'utilisation, émission de GES selon le niveau d'efficacité des formes d'énergie ».

Et ce que, nous avons peut-être un peu de difficulté à saisir, si je regarde, par exemple, si on nous

parle d'équipements périphériques qui auraient moins de cinquante pour cent (50 %) d'efficacité à l'utilisation. Si on prend la ligne du quarante pour cent (40 %) en presumant que ça serait un équipement comme le chauffe-piscine, c'est un exemple que je prends au hasard, donc au gaz naturel, il y aurait une efficacité à quarante pour cent (40 %), pas une efficacité, mais il y aurait des émissions à cent vingt-quatre virgule sept kilogrammes (124,7 kg) de CO2 équivalents par gigajoule à l'utilisation mais évidemment le chauffe-piscine, s'il est, s'il fonctionne à l'électricité importée, il est à trois cent dix-neuf virgule sept kilogrammes (319,7 kg) de CO2 équivalents.

Donc, on est dans la même, j'en viens à la même conclusion qu'hier par rapport au BBQ au gaz versus BBQ au propane, quel serait l'objectif, quel serait le gain? Il y aurait une perte pour tous même d'un strict point de vue environnemental, de dire, on ne subventionne plus les équipements qui ont moins, périphériques, ou qui ont moins de cinquante pour cent (50 %) d'efficacité, alors que les gens auraient une alternative d'aller installer un équipement électrique qui fonctionnerait à l'électricité importée donc, il y aurait un effet environnemental pire ou encore au mazout léger, la même chose.



Et d'ailleurs, le tableau était intéressant parce que même à quarante pour cent (40 %) d'efficacité, le gaz naturel, on voyait qu'il y avait, cent vingt-quatre virgule sept kilogrammes (124,7 kg) de CO<sub>2</sub> équivalents par gigajoule et c'est même inférieur à un équipement électrique importé, électricité importée, la première ligne, à cent pour cent (100 %) d'utilisation, qui est à cent vingt-sept virgule neuf (127,9).

Alors, donc la perte d'un argument de vente important tout en nuisant au développement résidentiel particulièrement de Gaz Métro, la preuve, je pense, la preuve même de AQLPA, SÉ/AQLPA ne vient pas soutenir qu'il y aurait un gain, il y aurait même une perte environnementale à ce niveau-là.

En parlant des différences d'équipements, quand je parlais d'équipements périphériques, j'ai peut-être mentionné chauffe-patio, là, mais je pense que c'est, l'exemple que je pense qu'il faudrait retenir, je pense que le chauffe-piscine, c'est peut-être l'exemple le plus approprié pour imaginer ou le foyer, là, comme mon confrère l'a fait, en parlant de foyers au gaz naturel, on n'a qu'à comparer à des foyers, par exemple, au bois ou au propane, ce qui existe également.

Alors, ça termine mes courtes représentations sur les commentaires des intervenants. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Une petite question, Maître Allard. Je vais faire attention à ma question pour ne pas que vous témoignez de façon additionnelle à tantôt.

(11 h 35)

Vous avez mentionné hier que vous alliez revenir sur la confidentialité des documents qui ont été déposés, je pense que, administrativement, la Régie doit avoir la durée de conservation, il y a un certain nombre d'éléments reliés à ça.

Il n'y aura pas de décision spécifique dans le cas du dernier document qui a été déposé parce que la Régie l'avait même suggéré à l'intérieur de sa question, ça fait que la, je pense que la confidentialité est acceptée d'office. Mais il y a un certain nombre de règles additionnelles qui sont reliées à l'acceptation de la confidentialité. Mais ça, c'est plus administratif, il n'y a pas de, il n'y aura pas de décision reliée à ça.

Me JOCELYN B. ALLARD :

En avez-vous sur les document qui ont déjà fait l'objet d'une décision?

LE PRÉSIDENT :

Non, non, les derniers.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Les derniers documents?

LE PRÉSIDENT :

Les derniers.

Me JOCELYN B. ALLARD :

D'accord. Je serais porté à vous dire, qu'on va les traiter de la même façon que les autres mais je voulais vérifier avec nos gens, on peut peut-être vous écrire quelque chose au niveau administratif pour préciser cette question.

LE PRÉSIDENT :

Oui, ça va. Maître Neuman, d'autres corrections aux notes sténos?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Une correction. En fait, il semble que mon confrère, maître Allard, et moi-même avons interprété de façon complètement opposée la question de savoir si dans le domaine des affaires, s'il y a, si c'est quinze pour cent (15 %) des adhérents aux programmes commerciaux qui ont adhéré aux programmes d'efficacité énergétique ou qui n'ont pas adhéré.

C'est aux pages 122 et 123 des notes sténographiques et il semble que grammaticalement, mais peut-être qu'il y aurait peut-être lieu à une précision de la part de SCGM avec le témoin pertinent, à la question, à la réponse à la question 100, dans le domaine résidentiel, le témoin affirmait que cinquante pour cent (50 %) des nouveaux clients ou des clients chez lesquels on a fait du remplacement qui n'ont pas adhéré aux programmes d'efficacité énergétique.

Et plus loin, à la page 122 et qui continue à la page 123, il dit que dans le domaine, dans le marché des affaires, on peut parler peut-être d'un quinze pour cent (15 %) ou d'un vingt pour cent (20 %). Donc ma compréhension, c'était que c'était quinze pour cent (15 %) ou vingt pour cent (20 %) des clients du marché affaires adhérant aux programmes commerciaux qui n'ont pas adhéré aux programmes d'efficacité énergétique.

Mais mon confrère l'a interprété dans le sens opposé et, enfin, grammaticalement, ça semble dire ça, et il me semble que dans le contexte verbal, c'était ça qu'ils avaient dit, mais peut-être...

LE PRÉSIDENT :

Dans le cas du cinquante pour cent (50 %), d'utiliser la négative...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, oui, oui...

LE PRÉSIDENT :

... ça n'a aucune espèce d'importance, cinquante pour cent (50 %) qui n'adhèrent pas ou cinquante pour cent (50 %) qui adhèrent, c'est à moitié plein ou à moitié vide, ça n'a pas...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Dans le cas du quinze pour cent (15 %), vous avez raison, la Régie, spontanément, la Régie l'a interprété du côté positif.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Mais si ce n'est pas le cas, c'est le moment de clarifier.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, c'est ça, peut-être qu'il y aurait lieu que SCGM vérifie avec le témoin approprié et...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je vais, non, ce que je vais faire, on va faire ça plus simple, dans, tant qu'à vérifier avec le témoin de quelle façon il l'entendait, l'argument tient, mon argument, puis particulièrement pour les appareils périphériques, on parlait surtout en résidentiel, c'est cinquante pour cent (50 %) puis ça ne change rien, effectivement, que ce soit un ou l'autre.

Donc ce n'est pas, oubliez, gardez l'argument pour le résidentiel. Il y a quand même une portion de clients, que ce soit quatre-vingt (80) ou quinze (15) ou, c'est-à-dire quatre-vingt (80) ou vingt (20), il y a une portion de clients que, ce n'est pas cent pour cent (100 %), c'est ça mon, gardez ça pour le commercial, ce n'est pas cent pour cent (100 %), il y a encore des clients qui ne choisissent pas les programmes, que ce soit vingt pour cent (20 %) des clients ou quatre-vingt pour cent (80 %) des clients.

Et puis pour le résidentiel, bien c'est là que c'est surtout important pour les arguments de vente, au niveau des équipements périphériques où on avait cinquante pour cent (50 %) qui n'optaient pas pour ces équipements-là. Puis pour les autres équipements également, pas seulement périphériques, mais cinquante pour cent (50 %), c'est cinquante pour cent (50 %).

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Mais, en tout cas, je ne sais pas mais il me semble que le texte signifie que c'était ceux qui n'avaient pas adhéré, donc que la majorité des clients commerciaux ont adhéré, mais s'il y a lieu de clarifier, ce pourrait être l'occasion de le faire. Moi, je n'aurais pas d'objection à ce que ça le soit.

On peut penser que logiquement, un client commercial va plus chercher toutes les occasions qui lui sont offertes qu'un client résidentiel qui serait moins au courant. On peut penser que c'est ça, l'explication. Mais d'un autre côté, le PGEÉ a été moins développé dans le commercial durant ces premières années, donc je ne sais pas. En tout cas, ça...

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me JOCELYN B. ALLARD :

O.K., je suis prêt à dire oui à mon confrère, là, mais l'idée, c'est qu'il n'y a pas cent pour cent (100 %) des clients commerciaux. On peut faire la vérification pour confirmer ce que le témoin entendait...

LE PRÉSIDENT :

Je pense que c'est préférable. Le témoin a parlé d'un

pourcentage, a priori on pense que ça, on l'a interprété, disons, de façon, du côté positif, juste confirmer que c'est, que notre interprétation a priori est exacte.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

O.K. Et même si c'était l'interprétation de mon confrère, pour reprendre ce que mon confrère a fait, mon argument tiendrait encore puisque, c'est que le PGEE a été peu développé à ses premières années.

LE PRÉSIDENT :

Étant donné qu'il y tient, on va le garder tel quel.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

O.K. Merci.

LE PRÉSIDENT :

On est à l'heure du bilan. Une première remarque, et elle s'adresse plus de type administratif, elle s'adresse aux intervenants.

Relié aux frais, c'est que la règle historique imposait, en argumentation, de ne surtout pas oublier de demander les frais parce que tu, c'était très clair, mais avec l'entrée en vigueur du nouveau guide, cette obligation-là est disparue et le simple fait d'envoyer un budget prévisionnel, ça signifie à



la Régie que les intervenants vont demander, vont vraisemblablement demander, ils peuvent changer d'idée en cours de route, mais vont vraisemblablement demander des frais. Et c'est implicite aussi qu'ils espèrent que leur participation va être reconnue utile au plus haut pourcentage possible.

Ceci dit, je pense que ma remarque est d'autant plus valable qu'il y a un certain nombre d'intervenants qui ont décidé de ne pas faire d'argumentation et je dois les rassurer qu'il n'y a plus d'obligation de venir les demander. Et pour les quatre intervenants qui n'ont pas fait d'argumentation, OC, TCE, UC et l'UMQ, la demande de frais va être traitée comme tous les autres intervenants.

Ceci étant dit, premièrement, la Régie tient à remercier l'ensemble des participants pour la collaboration habituelle qui a permis de couvrir la preuve en moins d'une journée. Comme on dit souvent : ce n'est pas un record mais c'est une bonne moyenne.

Deuxièmement, c'est que là, je termine souvent de cette façon-là en disant que votre travail est terminé, le nôtre débute, donc la prise en délibéré, c'est maintenant et la Régie va tenter de continuer l'exercice pour faire en sorte qu'il y aura une décision en septembre, qui permettra d'avoir des

tarifs en place pour le premier (1er) octobre. Merci  
bien.

AJOURNEMENT

---

Nous, soussignés, ODETTE GAGNON et JEAN  
LAROSE, sténographes officiels dûment autorisés à  
pratiquer avec la méthode sténotypie, certifions sous  
notre 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 nous avons signé :

---

ODETTE GAGNON  
Sténographe officielle

---

JEAN LAROSE  
Sténographe officiel