

# **RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

**REQUÊTE POUR FAIRE MODIFIER LES TARIFS DE  
SOCIÉTÉ EN COMMANDITE GAZ MÉTROPOLITAIN  
À COMPTER DU 1ER OCTOBRE 1998**

**DOSSIER R-3397-98**

**RÉGISSEURS : M. ANDRÉ DUMAIS, président  
Me CATHERINE RUDEL-TESSIER  
M. FRANÇOIS TANGUAY**

**AUDIENCE DU 22 OCTOBRE 1998**

**VOLUME 2**

**MICHEL DAIGNEAULT, ODETTE GAGNON  
Sténographes officiels**

COMPARUTIONS :

Me ANDRÉ TURMEL,  
Me ROBERT MEUNIER,  
Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE,  
procureurs de la Régie

REQUÉRANTE :

Me JOCELYN B. ALLARD,  
Me RICHARD LASSONDE,  
procureurs de Société en commandite Gaz Métropolitain  
(SCGM)

INTERVENANTS :

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

Me HÉLÈNE SICARD,  
Me CHARLES O'BRIEN  
procureurs du Regroupement national des Conseils  
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ)

Me LISE DUQUETTE,  
procureur de Gazoduc TQM

Me YVES CORRIVEAU,  
procureur du Regroupement des organismes  
environnementaux en énergie (ROEE)

M. JEAN-FRANÇOIS LEFEBVRE,  
M. JEAN-PIERRE DRAPEAU,  
représentants du Groupe de recherche appliquée en  
macroécologie (GRAME) et Union pour le développement  
durable (UDD)

Me BENOÎT PÉPIN,  
procureur de la Fédération nationale des associations  
de consommateurs du Québec (FNACQ) et Option  
consommateurs

Me PIERRE TOURIGNY,  
procureur de Corporation Approvisionnement -  
Montréal, Santé et Services sociaux

OBSERVATEURS :

M. PIERRE LACROIX,  
représentant de Société en commandite  
Duke Énergie Marketing

**TABLE DES MATIERES**

|                                                    | <b><u>PAGE</u></b> |
|----------------------------------------------------|--------------------|
| DISCUSSIONS.....                                   | 8                  |
| <b>ROBERT TESSIER</b>                              |                    |
| INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD.....       | 15                 |
| CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me GUY SARAULT.....      | 40                 |
| CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOÎT PÉPIN.....     | 46                 |
| CONTRE-INTERROGATOIRE PAR M. JEAN-PIERRE DRAPEAU.. | 78                 |
| CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL.....     | 82                 |
| INTERROGATOIRE PAR LE PRÉSIDENT.....               | 102                |
| INTERROGATOIRE PAR M. FRANÇOIS TANGUAY.....        | 109                |
| <b>NICOLE BESSETTE</b>                             |                    |
| <b>CAROLE PERRON</b>                               |                    |
| INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD.....       | 116                |
| DISCUSSIONS.....                                   | 134                |
| CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me GUY SARAULT.....      | 140                |
| CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOÎT PÉPIN.....     | 157                |
| CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me YVES CORRIVEAU.....   | 170                |
| CONTRE-INTERROGATOIRE PAR M. JACQUES BELLEMARE...  | 174                |
| <b>DANIEL BAZINET</b>                              |                    |
| <b>MICHEL ROY</b>                                  |                    |
| <b>JOHANNE PAQUIN</b>                              |                    |
| <b>YVES D’AMOUR</b>                                |                    |
| <b>JACQUES LAROCHE</b>                             |                    |
| INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD.....       | 178                |

-----

LISTE DES ENGAGEMENTS

|                       |                                                                                                                                                   |    |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <u>ENGAGEMENT 1 :</u> | Fournir une version complétée<br>de l'organigramme<br>apparaissant à la pièce<br>SCGM-1, document 1.1,<br>montrant les actionnaires de<br>Noverco | 45 |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

-----

PRÉLIMINAIRES

L'AN MIL NEUF CENT QUATRE-VINGT-DIX-HUIT, ce vingt deuxième (22e) jour du mois d'octobre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture, audience du vingt-deux (22) octobre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), dossier R-3397-98.

Requête pour faire modifier les tarifs de Société en commandite Gaz Métropolitain à compter du premier (1er) octobre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998).

Les régisseurs désignés dans ce dossier sont monsieur André Dumais, président, maître Catherine Rudel-Tessier et monsieur François Tanguay.

Les procureurs de la Régie sont maître André Turmel, maître Robert Meunier et maître Jean-François Ouimette.

Requérant : Société en commandite Gaz Métropolitain, représentée par maître Richard Lassonde et maître Jocelyn B. Allard.

Je prierais les intervenants de se lever et de

s'identifier lorsque je les nomme.

Les intervenants sont : l'Association des consommateurs industriels de gaz, représentée par maître Guy Sarault.

Me GUY SARAULT :

Alors, maître Sarault est ici. Merci.

LA GREFFIÈRE :

Corporation Approvisionnement-Montréal Santé et Services sociaux, représentée par maître Pierre Tourigny.

Me PIERRE TOURIGNY :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

Fédération nationale des associations de consommateurs du Québec et Option consommateurs, représentées par maître Benoît Pépin.

Me BENOÎT PÉPIN :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

Gazoduc TQM, représentée par maître Lise Duquette.

Me LISE DUQUETTE :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

Groupe de recherche appliquée en macroécologie et  
Union pour le développement durable, représentées par  
messieurs Jean-François Lefebvre et Jean-Pierre  
Drapeau.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

Le regroupement national des Conseils régionaux de  
l'environnement du Québec, représentée par maître  
Hélène Sicard...

Me HÉLÈNE SICARD :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

... et maître Charles O'Brien.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

## PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Regroupement des organismes environnementaux en énergie, représentée par maître Yves Corriveau.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

Me YVES CORRIVEAU :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

Observateur : Société en commandite Duke Énergie Marketing, représentée par monsieur Pierre Lacroix (absent).

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

Je demanderais, par ailleurs, aux intervenants de s'identifier à chacune de leurs interventions pour les fins de l'enregistrement. Nous vous demandons également de bien vouloir fermer les cellulaires. Merci.

DISCUSSIONS

## DISCUSSIONS

LE PRÉSIDENT :

Bonjour tout le monde. On va continuer avec les discussions d'hier, en rendant la décision avec laquelle la Régie a été laissée en fin d'audience hier.

En conséquence, après avoir entendu les arguments des parties et pris le tout en délibéré, la Régie décide ce matin de la requête en irrecevabilité présentée par SCGM, le deux (2) octobre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998).

Hier matin, la Régie a rendu une première décision en disant que l'article 5 de la loi faisait partie de la toile de fond pour la présente cause et toutes les autres causes tarifaires à venir.

Rappelons le libellé de l'article 5 qui se lit comme suit :

*Dans l'exercice de ses fonctions, la Régie favorise la satisfaction des besoins énergétiques dans une perspective de développement durable. À cette fin, elle tient compte des préoccupations économiques, sociales et environnementales ainsi que de l'équité au plan individuel comme au plan collectif. Elle assure également la*

*conciliation entre l'intérêt public, la protection des consommateurs et un traitement équitable des distributeurs.*

Fin de la citation. L'article 5 de la loi réfère à l'exercice des fonctions de la Régie et une de ses fonctions est justement celle de fixer des tarifs de gaz naturel, conformément à l'article 31 de la loi.

La lecture de l'article 49 nous donne une indication supplémentaire, le législateur ayant retenu – et je cite :

*Lorsqu'elle fixe ou modifie un tarif, la Régie doit notamment :*

Comme mentionné à l'alinéa 10 :

*10E Tenir compte des préoccupations économiques, sociales et environnementales que peut lui indiquer le gouvernement.*

Le mot □ notamment □ indique que l'énumération de l'article 49 est non limitative et qu'en conséquence, la Régie peut s'inspirer, après avoir obligatoirement analysé les critères énumérés à 49, de tout autre critère qu'elle pourrait retenir aux fins de l'exercice de ses fonctions, tel que prévu aux

articles 5 et 31 précités.

De plus, si la Régie devait suivre l'argument à l'effet que tant que le gouvernement n'a pas indiqué à celle-ci ses – et je cite □ préoccupations environnementales □, cela reviendrait à dire que la Régie ne pourrait prendre en compte ces questions dans ses délibérations, ce qu'elle considère incompatible avec l'esprit de la loi, et plus particulièrement le libellé de l'article 5.

Par ailleurs, la Régie fait siens les propos du juge La Forest dans l'arrêt de la Cour suprême de 1992, dans l'affaire Friends of the Oldman River, qui faisait référence au rapport du groupe de travail sur l'environnement et l'économie, à la suite du rapport Brundtland à l'effet que, et je cite :

*La planification environnementale et la planification économique ne peuvent se faire dans des milieux séparés.*

Ainsi, la Régie s'attend à ce que les intervenants lui fassent part de leurs préoccupations économiques, environnementales et sociales, dont leurs mémoires respectifs font état.

Pour ces motifs, la Régie rejette la requête en

irrecevabilité de SCGM.

Toutefois, dans un souci d'efficacité, pour le bon déroulement des audiences publiques de la présente cause, la Régie ne croit pas nécessaire et utile à ses délibérations sur la fixation des tarifs de gaz naturel d'entendre une preuve, y compris les questions et réponses en contre-interrogatoire, sur des questions ou enjeux ne faisant pas l'objet de sanctions ou de normes législatives en vigueur, comme, par exemple, les enjeux reliés au plan de ressources du distributeur – SCGM, entre autres – prévus à l'article 72 de la loi ou comme les traités internationaux touchant l'environnement, non mis en oeuvre en droit interne et également ceux mis en oeuvre en droit interne, mais qui ne se seraient pas vus attribuer le droit de s'appliquer à l'intérieur du Canada, comme affirmé par la Cour supérieure en mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995), dans l'affaire Entreprise de rebuts Sanipan.

Ainsi, la Régie verra à rappeler aux témoins et aux procureurs, au besoin, les balises de la présente décision si jamais certains enjeux ou questions susmentionnés étaient néanmoins abordées.

À cet égard, la Régie compte sur la pleine et entière collaboration de tous les intervenants concernés.

## DISCUSSIONS

De plus, en ce qui a trait aux objections par SCGM de répondre aux questions 11, 17, 18 et 19 du RNCREQ, soit quatre questions sur la centaine de questions soumises par l'intervenante, la Régie, suite aux argumentations écrites et verbales des parties intimées, maintient l'objection exprimée par SCGM et conclut que SCGM n'a pas à répondre à ces questions pour la phase II, ni pour n'importe quelle autre phase subséquente.

Quant à la question 23 du RNCREQ, la Régie considère que cette question a été répondue dans la négative par SCGM. Fin de la décision.

Cela étant dit, Maître Lassonde, voulez-vous procéder avec votre premier témoin, s'il vous plaît.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Si vous permettez, Monsieur le Président, bonjour, d'abord...

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

Me JOCELYN B. ALLARD :

... et nous allons vous demander peut-être cinq minutes, juste pour conférer avec nos gens, pour être certain qu'on a les mêmes indications de la part de

notre cliente.

LE PRÉSIDENT :

O.K. On va arrêter pour cinq minutes, on va reprendre à dix heures moins dix (9 h 50).

Me JOCELYN B. ALLARD :

Merci.

AJOURNEMENT

---

REPRISE DE L'AUDIENCE À 9 h 50

Me JOCELYN B. ALLARD :

Monsieur le Président, merci pour l'ajournement. Si je ne me trompe pas, on en serait, parce que, moi, j'ai préparé les... j'ai fait mes devoirs comme vous nous aviez laissé des devoirs hier soir. Alors, planification du calendrier, je ne sais pas si on est rendu à ça. J'ai hâte d'avoir mes étoiles.

LE PRÉSIDENT :

Non, les étoiles vont aller un peu plus tard. Disons, les devoirs commencent à rentrer, là. Ça fait que si vous voulez le donner peut-être à maître... ou à la greffière puis on va jouer avec dans le courant de la journée. Mais on va procéder ce matin. On sait déjà

## DISCUSSIONS

qu'on a monsieur Tessier, et probablement certaines des présentations, qu'on peut procéder même sans le calendrier. Ça fait qu'on va attendre qu'on ait toutes les données puis, éventuellement, on va faire la collation des grades.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Bon. Alors, je vois que le témoin est déjà dans la boîte.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que vous voulez procéder à l'assermentation s'il vous plaît.

-----

L'AN MIL NEUF CENT QUATRE-VINGT-DIX-HUIT, ce vingt-deux (22e) jour du mois d'octobre, a comparu :

**ROBERT TESSIER**, président de Gaz Métropolitain, 1717 rue du Havre, Montréal :

LEQUEL, après avoir été fait une affirmation solennelle, dépose comme suit :

INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

- 1 Q. Monsieur Tessier, la première question que je vais vous poser pour s'assurer que tous aient les mêmes références comme document, alors je vais vous

demander si vous avez préparé ou fait préparer, sous votre contrôle ou sous votre direction, la liste de documents suivants, et j'énumère : SCGM-1, document 1; SCGM-1, document 1.1; SCGM-1, document 1.2a) et 1.2b); SCGM-1, document 1.3 et 1.4; SCGM-1, document 1.5a) à document 1.5c); SCGM-1, document 1.6a); document 1.7a) et 1.7b); 1.8a) à 1.8c); 1.9a) à 1.9d); 1.10 et 1.11; 1.15 à 1.32; SCGM-3, document 1.12 page 4 de 4; et SCGM-3, document 1.13; ainsi évidemment que la pièce SCGM-20, document 1, page 20 qui est votre curriculum vitae?

R. Oui.

- 2 Q. Remettez-vous le tout comme votre preuve écrite aux fins de la présente cause?

R. Oui.

- 3 Q. Avez-vous des corrections ou modifications à apporter à cette preuve écrite?

R. Oui. D'abord, je fais mien la totalité du témoignage puisque madame Larocque a quitté la compagnie. Ensuite, évidemment, il faut lire ce témoignage avec les adaptations nécessaires suite à notre mise à jour, dont le détail vous sera communiqué par mesdames Bessette et Perron qui vont suivre mon témoignage.

- 4 Q. Alors êtes-vous prêt à être contre-interrogé sur cette preuve écrite après votre présentation introductive que je comprends que vous avez à faire à la Régie?

R. Oui.

5 Q. Alors je vous laisse la parole pour votre présentation.

R. Alors merci. Monsieur le Président, madame et monsieur les régisseurs. Alors, évidemment, ça me fait grand plaisir de me retrouver ici aujourd'hui. C'est pour la Société en commandite Gaz Métropolitain un moment historique puisque c'est la première, en fait, audience sur ses tarifs devant la nouvelle régie de l'énergie. Notre société n'est évidemment pas sans une expérience considérable des mécanismes de réglementation puisque ça fait quarante (40) ans que nous vivons dans un cadre de réglementation.

Nous avons jusqu'à présent, au fil des ans, réussi à développer avec l'ensemble des intervenants et la Régie dans le cadre duquel nous évoluons des relations dans l'ensemble fort harmonieuses. Ça a permis au fil des ans de développer une industrie gazière très performante au Québec et qui est un des éléments de base de sa vitalité économique. Ça a permis aussi de créer Gaz Métropolitain qui est un distributeur, qui est un, en bonne santé financière, qui est un agent économique efficace, respecté et sans l'ombre d'un doute très apprécié de sa clientèle.

Aujourd'hui, nous assistons à un changement du

contexte. L'arrivée de la nouvelle régie qui situe dans de nouvelles perspectives l'examen réglementaire qui doit être fait de nos propositions, qui a amené aussi, et on le voit dans cette salle, parce que j'ai eu l'expérience l'année dernière pour la première fois de témoigner, beaucoup de nouveaux acteurs qui amènent des perspectives différentes de celles avec lesquelles nous étions habitués de traiter, de nouveaux intervenants par définition donc.

Alors je veux affirmer, Monsieur le Président, notre volonté d'aborder des travaux qui commencent avec un esprit d'ouverture et de développer des relations de confiance avec évidemment la Régie, ce qu'elle représente, mais aussi avec l'ensemble des intervenants. Je suis fort conscient, il faut être réaliste, qu'il y a des intérêts divergents entre un distributeur, les tarifs, et évidemment ceux qui représentent à la fois les consommateurs et d'autres intérêts. Il y a certainement des champs pour quelques conflits ou apparence de conflits.

Mais je pense, fondamentalement, que les intérêts communs qui unissent l'ensemble des intervenants, compte tenu de la nature particulière de la compagnie, je dirais, sa bonne performance, sont beaucoup plus importants que les éléments de divergence. Et c'est ce qui devrait nous permettre,

## DISCUSSIONS

Monsieur le Président, d'avancer dans des rapports de coopération plutôt que d'affrontement au fil du temps.

Cette volonté d'avoir des travaux efficaces, basés sur la coopération plutôt que sur l'affrontement, c'est ce qui nous a amenés fondamentalement suite des remarques qui ont été faites par les parties, malgré que ce n'était pas là notre intérêt immédiat, a donc demandé à la Régie de reporter à une phase ultérieure la discussion d'ensemble sur notre cadre réglementaire. C'est aussi, Monsieur le Président, ce qui nous a amenés à vouloir reporter un certain nombre d'interventions sur les grandes questions environnementales dans un autre cadre plus propice, j'allais dire, aux discussions que celui d'une cause stricte sur les tarifs.

Quoi qu'il en soit, je pense que nous allons vivre ensemble avec les intervenants avec la Régie des expériences nouvelles. Et nous allons devoir apprendre à cheminer. Et je réitère que notre intention, c'est d'être le plus ouvert possible. Mais aussi cependant d'avoir des perspectives d'efficacité puisqu'il faut aboutir pour nos clients, et je dirais pour la santé de l'économie dans des temps raisonnables à des décisions qui sont attendues.

## DISCUSSIONS

Par ailleurs, on comprend aussi que le mécanisme stricte de l'audience de ce type n'est pas nécessairement la même méthode. Et donc nous sommes intéressés à entreprendre pour la phase plus large l'encadrement réglementaire et des règles incitatives de rendement, et d'autres questions aussi comme nous l'avons fait d'ailleurs dans le cadre des travaux sur le plan de ressources, d'expérimenter des méthodes plus souples, des forums plus pertinents à des échanges, je dirais, de nature coopérative.

Et c'est dans cette perspective, évidemment, que nous envisageons la discussion préalable aux audiences sur le cadre réglementaire. Cependant, Monsieur le Président, nous souhaiterions grandement, dans la perspective évidemment d'avoir un déroulement efficace, si la Régie pouvait émettre un certain nombre de directives, établir des calendriers et aussi peut-être, évidemment, des règles de pratique, entre autres s'il advient que nous réussissions entre les parties à convenir de positions communes de ne pas avoir à reprendre la preuve en détail dans des audiences subséquentes.

On a assisté précédemment à une aventure de ce genre qui a miné la nature même des forums de coopération et de négociation puisque les parties, lorsqu'ils ont à reprendre complètement la preuve, s'interrogent

évidemment sur l'à-propos de cheminer dans un cadre différent, et donc se demandent si, finalement, l'audience... réservent finalement leur point pour les audiences définitives. Ceci dit, Monsieur le Président, donc ça fait le point sur, je dirais, l'encadrement réglementaire.

Et je voudrais peut-être dire quelques mots puisque c'est... on est nouveaux. Je voulais dire, je le suis un peu, j'ai moins de deux ans de pratique dans le secteur gazier, vous siégez sur ce banc et il y a plusieurs intervenants, dire quelques mots du contexte gazier au Québec, situer un peu les grands enjeux.

D'abord, le Québec est une société distincte, unique ou on peut l'appeler comme on veut. C'est vrai sur plusieurs rapports. Mais c'est aussi vrai sous l'angle du bilan énergétique. On est un cas. Je dirais un cas unique en Amérique du Nord et probablement dans le monde où lorsque le gaz est présent, disponible qu'il ne représente que seize pour cent (16 %) du bilan. C'est la moitié moins que ce qui est la moyenne canadienne. Ce qui est encore plus marquant, c'est que nous avons une part de marché dans le résidentiel qui est de moins de dix pour cent (10 %). C'est cinq fois moins que ce qui est la norme chez nos compagnies soeurs de l'Ontario.

La question se pose : pourquoi une situation à ce point différente? Je vais faire, sans remonter à Mathusalem, peut-être un très bref résumé des perspectives historiques, si vous me permettez, Monsieur le Président. Bien, justement, c'est lié à des, j'allais dire à des grands événements historiques. Le premier, c'est l'établissement dans le début des années soixante (60) de la ligne Warden qui a établi une frontière à l'Ontario pour protéger justement le développement ou favoriser le développement de l'industrie pétrolière de l'Ouest canadien en créant une zone artificielle où les prix seraient plus élevés que les prix internationaux.

Alors, évidemment, comme les produits pétroliers ont augmenté en valeur, le résultat, c'est que ça a créé un champ d'expansion très rapide pour l'implantation du gaz naturel. Ça n'a pas été le cas au Québec, Monsieur le Président, parce que, évidemment, la ligne Warden s'arrêtant en Ontario, on est resté pendant ces années-là où se développait de façon massive l'industrie gazière à l'ouest de l'Ontario soumis à des prix internationaux très bas avec des possibilités évidemment de transport le long du Saint-Laurent, des ports ouverts à l'année longue et un nombre considérable de raffineries. Ce qui a fait que ça a été le temps, le royaume du pétrole. Les gens ont quitté les modes de chauffe traditionnels

pour évidemment adopter l'huile à chauffage massivement... à la fois dans l'industrie des commerces et des résidences. Ces politiques ont été remises en question dans les années quatre-vingt (80) avec la nouvelle politique énergétique nationale qui a rétabli dans le fond un marché unifié à l'échelle canadienne, en ce qui concerne les produits pétroliers. Et là encore, pauvre gaz, on a manqué de pot, parce que ça a coïncidé avec des surplus d'énergie considérable suite aux grands ouvrages de la Baie James.

(10 h 05)

Alors, l'électricité à cette époque, vous vous en souvenez, est devenue en surplus énorme. On déversait dans les déversoirs de l'eau parce que les turbines ne suffisaient plus, ce qui a amené évidemment une offensive massive et qui était tout à fait justifiée de la part de la compagnie Hydro-Québec de placer ces surplus à la fois dans l'industrie - on se souviendra du programme des chaudières électriques - dans les commerces, les institutions et massivement dans le résidentiel par des campagnes d'une efficacité extraordinaire qui font que, aujourd'hui, on est certainement sinon la première société chauffée à l'électricité, du moins pas loin. Je ne connais pas beaucoup d'exemples dans le monde, Monsieur le président.

Les conséquences de ce contexte historique ont fait qu'on se retrouve au Québec avec un réseau qui est relativement jeune, qui a connu une expansion je dirais par à-coup, qui a été tirée par les besoins de la grande industrie. Au fil du temps, il est apparu que c'était un facteur nécessaire l'arrivée du gaz pour la compétitivité et assurer... permettre à nos industries de pouvoir compétitionner celles d'ailleurs au Canada, d'avoir le gaz naturel à leur portée.

La conséquence par ailleurs de tout ça, c'est que le réseau qui a été mis en place n'est pas un réseau optimisé. On n'a pas des volumes de clientèle qui sont correspondants à ceux que l'on retrouve dans d'autres marchés. Et ce qui fait que les coûts de la distribution au Québec, et c'est un facteur qui est inéluctable, sont par ailleurs en moyenne vingt-cinq pour cent (25 %) plus élevés que ceux que l'on retrouve en Ontario, et ça atteint jusqu'à cinquante pour cent (50 %) dans le résidentiel, le tout évidemment étant directement subordonné au fait que nous n'avons pas les mêmes bases de clientèle qui permettent... et la même nature et la même répartition de volume qui permettent d'optimiser le réseau de distribution et de faire des grandes économies d'échelle.

## DISCUSSIONS

Nous avons cent cinquante millions (150 M) de clients. Consumers Gas a un million deux cent mille (1,2 M) résidentiels...

LE PRÉSIDENT :

Cent cinquante mille (150 000) clients... vous avez dit cent cinquante millions (150 M). C'était votre objectif sur cinq ans, c'est ça.

M. ROBERT TESSIER :

Ça serait bien, Monsieur le président.

LE PRÉSIDENT :

Je ne veux pas briser vos rêves, là...

M. ROBERT TESSIER :

Merci de me réveiller. Alors donc, c'est évidemment... et nous avons par définition, comme nous avons poussé notre pénétration surtout dans les secteurs industriels, nous avons un bilan comme compagnie très tronqué. Alors donc, une faible base résidentielle, très importante base industrielle. Mille (1000) clients, Monsieur le président, représentent soixante pour cent (60 %) de notre charge. Et ces mille (1000) clients-là, sauf quelques exceptions, sont j'allais dire □ au deux □, c'est-à-dire qu'ils peuvent du jour au lendemain prendre ou du pétrole ou du gaz, alors ce qui met évidemment le

distributeur dans une situation j'allais dire de risque très différente de celle qui prévaut lorsque votre bilan est mieux réparti.

Ça donne, Monsieur le président, donc un contexte général dans lequel nous opérons, un contexte qui est exacerbé aujourd'hui. Nous avons connu quelques bonnes années où nous étions, nos prix étaient, ils demeurent plus concurrentiels à tous les égards sauf quelques petites pointes que l'électricité, mais actuellement, évidemment, nous avons une situation très pénible par rapport à la compétition avec l'huile qui se vend actuellement à un niveau historiquement très bas, et des prix de gaz qui atteignent ce qui est historiquement des prix très hauts, alors évidemment qui accentuent, Monsieur le président, la vulnérabilité de la compagnie et donc son degré de risque.

Je voudrais maintenant dire deux mots sur la compagnie, son opération, ses mille trois cents (1300) personnes, la façon dont j'aborde la direction. Je vous disais que j'ai deux ans, un petit moins de deux ans en fait, dans cette compagnie. J'ai trouvé... mes prédécesseurs m'ont légué une compagnie en bonne santé, une compagnie qui a été... et justement à cause de la compétition. J'ai regardé récemment comment mes collègues des autres provinces

ont géré et je vois que c'est différent de ce que nous avons vécu à cause du fait que si on est un monopole, c'est un fait qu'on est un monopole de distribution du gaz, mais que notre produit est en compétition constante sur tous les marchés, tous les jours et on en a des preuves de plus en plus évidentes. Ce qui fait que les dépenses d'exploitation de cette compagnie ont été maintenues à des niveaux très serrés.

Aujourd'hui, on a par exemple dans ce que nous contrôlons directement pour offrir le service le même niveau de dépenses d'exploitation qu'en quatre-vingt-quinze (95). On a battu, dans les dernières années, l'inflation par cinq pour cent (5 %), c'est-à-dire que nos dépenses ont crû, d'exploitation, moins vite que l'inflation. C'est donc une compagnie bien gérée, qui est gérée très auprès.

Aujourd'hui, on a de nouveaux défis. Je veux dire ce qui était facile il y a quelques années devient de plus en plus complexe, devient de plus en plus difficile. Et ça nous amène, Monsieur le président, à devoir faire des dépenses nouvelles pour pouvoir répondre au nom et pour le bénéfice de notre clientèle aux nouveaux défis.

Je vous parlerai du résidentiel, je vous parlerai de

## DISCUSSIONS

nos orientations dans l'environnement. Je vous parlerai aussi de l'approvisionnement. Tout ça représente des dépenses supplémentaires que nous demandons spécifiquement de l'ordre de trois millions de dollars (3 000 000 \$), soit une augmentation de l'ordre de trois pour cent (3 %), si vous voulez, de nos frais d'exploitation. Mais c'est évidemment moins d'un demi d'un pour cent (0,5 %) évidemment des tarifs. Et je dirai pourquoi nous pensons que nous devons nous engager dans ces voies.

Une question se pose et avec raison parce que je viens d'un milieu manufacturier, alors, je suis habitué à dégager des marges, alors pourquoi ne pas absorber les dépenses de l'ordre de trois millions (3 000 000 \$) sur un budget de cent millions (100 000 000 \$)?

Bien d'abord, je vous dirais pour la raison que c'est déjà un budget serré et, d'autre part, Monsieur le président, parce que j'ai pris le parti de dégager des marges de manoeuvre à l'intérieur de la compagnie dans un effort massif que j'ai appelé le défi excellence, de qualifier ma compagnie et je dirais tout le système gazier, au-delà de Gaz Métropolitain, ses partenaires, ses distributeurs, ses installateurs, aux normes d'ISO 9000 et d'ISO 14000 pour ce qui est des questions environnementales.

J'ai perçu qu'il y avait des zones de non-qualité, de non-conformité dans toute notre chaîne d'opération, allant de l'acquisition de la clientèle à la construction, à l'installation et au service. Et la non-qualité, c'est des coûts; et des coûts, ça se reflète évidemment sur l'utilisateur ultime, des coûts non seulement pour ma compagnie, mais je dirais des coûts pour mes partenaires et des coûts évidemment qui se traduisent chez mes clients.

La non-qualité est une mine dans laquelle nous devons puiser et c'est dans cette perspective que j'ai entrepris un programme considérable et j'investis des moyens pour garantir l'avenir. J'ai fait le même genre d'opération là d'où je viens, dans le manufacturier, et je peux vous dire que lorsque vous éliminez la non-qualité, ça a un impact immédiat sur, un, les augmentations de productivité et deuxièmement, évidemment, réduction des coûts. Et les techniques qui permettent d'éliminer la non-qualité sont aussi des techniques qui, lorsque bien menées, nous amènent à une implication considérable des employés et des intervenants dans la chaîne de service. C'est-à-dire qu'il faut changer la culture et c'est cette révolution-là que j'appelle le défi excellence, sur laquelle j'ai dégagé des marges de manoeuvre qui devraient nous permettre assez rapidement, Monsieur le président, d'atteindre des

résultats qui vont se répercuter tout au long de la chaîne gazière.

Alors donc, je vous demande... je demande à la Régie et je vais essayer de vous convaincre de nous donner des moyens d'aller dans le résidentiel. Pourquoi aller dans le résidentiel? Bien je pense que, dans une perspective d'ensemble, c'est nécessaire dans la perspective d'une économie et d'une société équilibrée de donner l'accès au gaz, de donner aux clients résidentiels l'option de pouvoir se brancher au gaz. Ça fait dix ans, Monsieur le président, que la compagnie avait progressivement négligé ce secteur sans l'abandonner complètement, mais négligé, devant la difficulté que présente évidemment le déplacement de la concurrence.

Aujourd'hui, les choses ont changé, ont changé d'une part parce qu'on le voit, on s'en rend compte tous les jours, l'énergie électrique est devenue plus rare. On se rend compte qu'un bilan très massivement relié, en particulier pour la chauffe, à une seule source peut présenter des éléments de vulnérabilité aux variations climatiques et autres. Alors donc, nous nous reconnaissons une responsabilité sociale comme compagnie parce que c'est je pense un des critères dans lequel doit se placer un distributeur réglementé d'offrir une énergie de choix, basée sur

des considérations économiques, sécuritaires et aussi environnementales à nos clients.

Il faut donc reconstruire, évidemment c'est un investissement, Monsieur le président, parce qu'il faut reconstruire une offre. C'est évident que, dans les premières années, les prix de rentrer, de rentrer de nouveau dans ce marché, vont amener un amortissement sur une assez longue période, période que je compte raccourcir justement en ayant une offre plus forte que celle sur laquelle nos statistiques sont basées et des coûts d'installation, de service aussi qui soient plus bas.

Alors, il faut repositionner le produit, Monsieur le président, parce que le gaz au Québec, quand vous faites un sondage à l'échelle du Canada, vous avez des taux de réponse extrêmement élevés lorsque le gaz est présent, qu'est-ce que vous allez choisir pour chauffer. Au Canada, on prend le gaz, ça ne se pose même pas. Ici, c'est différent. Alors, il faut repositionner le produit. Il y a eu tellement de publicité massive de faite par la compétition qu'il faut maintenant faire valoir les intérêts du gaz.

Je mentionnerai, et c'est intéressant, Monsieur le président, que lorsqu'on connaît le gaz, on l'apprécie. Nos clients apprécient très fortement. Et

ceux qui ne l'ont pas, évidemment, je veux dire, le degré de reconnaissance du produit est très faible.

(10 h 18)

Il faut donc, Monsieur le Président, restructurer, comme je disais, publiciser et former aussi des intervenants, parce que comme on a quitté depuis très longtemps ou n'a pas fait d'effort massif, eh bien tout au long de la chaîne de l'acquisition de clientèle, il nous faut des gens compétents, pouvant installer les équipements requis de la façon la plus efficace et sécuritaire possible.

Nous n'avons pas un programme ambitieux, Monsieur le Président, quand vous regardez le nombre de clients qu'on veut brancher, c'est un programme qui est réaliste.

Qu'est-ce que nous visons fondamentalement? Nous visons, à proximité de nos réseaux, à brancher au gaz de nouveaux développements et je dois dire qu'on a des succès de plus en plus considérables, dans ce secteur.

Et aussi on va faire, pour ce qui est des conversions, une campagne, Monsieur le Président, je dirais code postal par code postal, de façon à pouvoir offrir à des quartiers la possibilité de se convertir.

Donc, une approche qui, à mon avis, est requise, il nous faut entrer dans le résidentiel, une approche réaliste mais pour laquelle nous devons disposer de capacité d'investissement.

Il y a un autre secteur, Monsieur le Président, qui est toute question de mon approvisionnement amont; c'était assez simple avant, il y avait un acteur, vous achetiez votre gaz en Alberta, vous le transportiez par Empress TCPL, vous le stockiez à Union Gas ou dans quelques-uns des stockages dont on dispose au Québec et c'était assez simple, on avait des contrats long terme et la vie était belle.

Nos clients achetaient à une seule source, donc on le transportait par une seule source. Cette réalité-là, Monsieur le Président, est en train de changer massivement par les nouveaux pipelines dont un est déjà, va être en opération dans les prochaines semaines, Northern Border, vous allez voir Alliance qui va dire que vous allez retrouver, autour de Chicago, un marché très actif, auquel va pouvoir s'approvisionner ma clientèle.

Évidemment, si vous n'avez pas fait les bons choix, bien je veux dire ça va devenir compliqué et donc, nous devons mettre des ressources supplémentaires pour évaluer toutes les options que nous devons

prendre, scénariser des modèles, se faire conseiller dans tout ce secteur du transport et du stockage et j'ai aussi, Monsieur le Président, un objectif fondamental qui est de relier ma franchise au bassin gazier de l'Atlantique.

C'est un bassin qui est extrêmement prometteur, vous savez que nous avons investi comme compagnie, aux frais de l'actionnaire, neuf millions de dollars (9 000 000 \$) pour nous brancher à l'île de Sable, il y a une décision qui a été prise par l'Office national de l'énergie de ne pas entendre notre cause et donc, d'accorder la franchise à Maritimes & North-East.

Aujourd'hui, c'est un fait, donc ce pipeline va être construit. Ce que nous regardons maintenant, c'est comment nous brancher sur ce nouveau système pipelinier, où nous brancher.

Les perspectives, Monsieur le Président, sont très bonnes. Je veux dire nous avançons dans ce dossier, nous avons de l'intérêt à la fois des producteurs, des transporteurs, des gouvernements concernés et de nos clients. Il y a de très bonnes possibilités, mais là encore, je veux dire, ça prend des moyens pour avancer dans ce dossier.

## DISCUSSIONS

C'est une somme relativement minime, Monsieur le Président, mais je pense que c'est, je dirais, de la responsabilité du distributeur de s'assurer de moyens efficaces, la présence de moyens efficaces de transport, de la possibilité d'avoir une compétition gaz sur gaz, je pense que c'est un mauvais service à rendre que de laisser, j'allais dire, comme distributeur, les forces du marché jouer et risquer de nous retrouver dans des situations où, parce qu'il faut bien le savoir, aujourd'hui on est en bout de ligne, on est le terminal gazier de l'Amérique du Nord, j'allais dire, donc, nous avons une responsabilité à cet égard.

On demande aussi des fonds, Monsieur le Président, pour un certain nombre d'initiatives que, je dirais, sont reliées plus précisément à des considérations et de marché et de responsabilités, comme agent environnemental.

On fait actuellement, Monsieur le Président, un effort considérable pour réduire les émissions du distributeur. On a éliminé, à toute fin pratique, la fonte, il nous reste un quarante (40) kilomètres de nos pipelines qui sont en fonte et ont la caractéristique de fuir. En l'an deux mille (2000), ça devrait être éliminé.

## DISCUSSIONS

Nous procédons actuellement à la mise en place d'équipements pour réduire les purges que nous devons faire dans l'atmosphère et nous avons une offensive pour essayer de réduire les fuites qui sont causées par les tiers, qui est un problème très considérable pour nous, parce qu'à chaque fois que le tuyau est accroché, le temps qu'on intervienne, évidemment, il y a du gaz qui s'en va dans l'atmosphère.

On a aussi, Monsieur le Président, des préoccupations et nous voulons mettre des moyens supplémentaires dans tout ce qui concerne l'efficacité énergétique.

Nous avons, je vous l'ai dit, une situation particulière au Québec, c'est sans doute ce qui explique que nous avons le seul centre de recherche privé en gaz au Canada, que nous soutenons avec nos collègues de gaz de France et d'autres partenaires, de façon à mettre au point, dans nos installations, des technologies qui soient plus performantes du point de vue de l'efficacité énergétique.

Nous avons aussi, nous poussons des programmes de remplacement d'appareils pour des appareils plus performants et nous demandons donc des fonds pour accentuer cette dimension de notre responsabilité comme distributeur.

## DISCUSSIONS

Se relie à cette perspective toute la question du transport. Vous savez, Monsieur le Président, qu'une bonne partie de la pollution atmosphérique est reliée directement à l'effet du transport, par transport j'entends automobiles, camions, autobus.

Alors, nous voulons revoir de nouveau et nous regardons actuellement à des études de préfaisabilité sur la réouverture, je dirais, du dossier du GNV, non pas pour, j'allais dire le grand client, les clients individuels, mais, Monsieur le Président, pour les flottes : flottes urbaines ou interurbaines.

On pense qu'il y a là un potentiel que nous voulons explorer et nous demandons donc des fonds spécifiques pour cela.

Finalement, Monsieur le Président, vous dire une chose : vous allez devoir rendre un jugement sur le taux de rendement.

Nous avons — et vous le savez, je pense, et nous le démontrerons — une situation particulière qui est celle où nous avons, à travers le Canada, la société gazière de distribution la plus à risque, et je pense qu'on est capable d'en faire la démonstration.

Un risque qui justifie une prime supplémentaire à

celle qui est obtenue par d'autres distributeurs qui ne sont pas dans la même situation, et, Monsieur le Président, nous voulons, évidemment, je voudrais attirer votre attention sur le fait qu'on doit être traité sur la base même de l'établissement du taux et nous vous soumettons d'ailleurs, dans ce dossier, une formule en équité, parce que le rendement a un impact considérable, un sur la valeur de l'unité et sur le coût des emprunts.

C'est-à-dire si c'est mal fixé, vous allez avoir une décote automatique, c'est assez simple, une décote, je veux dire vous payez un... vos emprunts plus cher, et la combinaison des deux, bien c'est ce qui permet de vous développer ou d'être incapable de vous développer.

Alors, Monsieur le Président, je pense que le gaz présente actuellement, pour le Québec, une énergie de choix, une énergie qui correspond à des... j'allais dire à une opportunité ou à une demande spécifique et qui, dans les perspectives de... particulières dans lesquelles on évolue, doivent être encouragées.

Alors, je vous laisse, mon témoignage, j'allais dire non formel, Monsieur le Président, Madame, Messieurs les régisseurs; évidemment, il me fera plaisir, et je suis sûr qu'il va y en avoir au moins une question

qui va être posée. Merci.

LE PRÉSIDENT :

- 6 Q. Merci, Monsieur Tessier, on va essayer de vous satisfaire avec au moins une question.

Pour procéder avec le contre-interrogatoire, et ça va être la procédure qu'on va utiliser tout au long des audiences, on va suivre de façon alphabétique, comme on a fait dans d'autres causes, l'ordre selon lequel vous avez été présentés ce matin et on va inverser le roulement de journée en journée, pour pas que ce soit toujours les A qui commencent et les Z qui finissent.

Ça fait qu'une journée, comme aujourd'hui, on va commencer avec le A et demain, on va commencer par ceux qui sont en bas de la pyramide, si je peux appeler ça là, au point de vue alphabétique, ça fait que ne vous sentez pas mal aujourd'hui si vous êtes la septième ou huitième, vous avez des chances d'être le premier ou le deuxième éventuellement là, les journées impaires ou paires.

Aujourd'hui, on va commencer avec les gens, mais j'aimerais savoir, avant de commencer, combien parmi les intervenants sont intéressés à poser des questions à monsieur Tessier. Juste lever votre main, pour me donner une idée.

Un, deux, trois. O.K. Ça fait qu'on la l'ACIG, le FNACQ et le GRAME. On va commencer avec maître Sarault.

(10 h 30)

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me GUY SARAULT

PROCUREUR DE L'ACIG :

- 7 Q. Alors, bonjour, Monsieur Tessier. Compte tenu du très grand nombre de questions écrites que j'ai adressées à votre compagnie, et je m'en excuse, c'était tout un pensum, je vais essayer de limiter mes questions orales au strict minimum et aussi à certaines questions qui découlent de votre présentation de ce matin. Vous avez, dans le début de votre présentation, relativement au report de la question du rendement incitatif et du cadre réglementaire à une phase III, invité la Régie à émettre des directives et un calendrier. Et vous avez aussi invité la Régie à réfléchir sur l'instauration de cadres plus souples ou plus informels pour la réglementation.

Dans le cas particulier de la phase III qui va porter sur le rendement incitatif, croyez-vous que la Régie devrait assister aux discussions qui vont avoir lieu entre Gaz Métro et les intervenants et, dans l'affirmative, comment concevez-vous le rôle que la Régie devrait prendre dans ces discussions-là?

R. Je n'ai pas réfléchi outre mesure à la question. Ce

que je pense, je veux dire, ça ne serait pas mauvais qu'il y ait au moins un observateur de la Régie. Je veux dire, je pense que la Régie doit se mettre en retrait, c'est directement de ma tête, là, et regarder comment se déroule le processus et je dirais dans la phase où les parties discutent, où les parties négocient, c'est une phase où la Régie devrait être en observation. Elle ne peut pas être à la fois intervenante et, en tout cas... c'est toujours, c'est à la discrétion, là. Les gens vont me chicaner, vont me dire tu ne devrais pas parler sans réfléchir.

8 Q. Si vous préférez vous abstenir, c'est votre droit le plus strict...

R. Non non...

9 Q. C'est parce que vous avez mentionné par exemple souvent que ce qui est regrettable, c'est qu'on a besoin de refaire la preuve?

R. Bien, c'est mon point un. Le deuxième, je pense, une chose certaine, c'est qu'il doit y avoir un cadre de fixé puisque les éléments qui sont demandés ne sont pas... sont de nature fondamentale, donc il faut que le dossier avance. Il faut qu'il avance en ordre. Et l'autre, le corollaire de ça, c'est de ne pas se retrouver en fin de course avec un accord entre les parties qui est désavoué ou qui est repris sur le fond de la preuve par la Régie parce qu'on est aussi bien à ce moment-là de commencer directement des

audiences sans passer par la phase de consultation et de négociation. Maintenant, la question de monsieur Sarault, bien je veux dire je pense que c'est aux parties, et ce n'est pas à moi aujourd'hui à décrire un mécanisme qui est fort complexe, avec lequel d'ailleurs je ne suis pas d'une familiarité absolue, je pense que c'est aux spécialistes de s'asseoir et de définir ces cadres, Monsieur le président.

- 10 Q. Alors, je vous remercie et on va effectivement tenter de développer un cadre tout aussi efficace que possible parce que nous partageons cette préoccupation de Gaz Métro, ayant été partie évidemment à un incident passé. Au niveau du développement résidentiel, je vais laisser à mon collègue, Benoît Pépin, qui est ici en arrière, qui représente les clients résidentiels, poser le coeur des questions. Nous, pour les clients industriels évidemment, la question qui nous préoccupe le plus, c'est la rentabilité du développement résidentiel sur un horizon à court ou moyen terme à tout le moins. Et nous avons compris que si ce secteur-là a fait l'objet de moins d'efforts au cours des dernières années, c'est peut-être aussi parce qu'il n'était certainement pas aussi évident au niveau de sa rentabilité. Est-ce que vous avez procédé à des évaluations et on pourra en faire un engagement si vous préférez, de la rentabilité des efforts que vous envisagez présentement sur un horizon à court et

moyen termes?

- R. Oui, d'ailleurs, je pense qu'il y a des pièces au dossier dans les nombreuses questions écrites qui ont été posées, Monsieur Sarault, qui s'adressent spécifiquement à cette question que vous posez. Par ailleurs, ce qui a été mis là, c'est j'allais dire un dossier que je considère personnellement extrêmement pessimiste. On parle d'un retour sur dix-huit (18) ans, je n'y crois pas. Je ne crois pas, et c'est mon ambition, qu'on va se limiter à la croissance de la clientèle qu'il y a là, et ça a été fait sans qu'on ne change rien à rien, au sens où si je continue aujourd'hui comme je fais mes choses, c'est les coûts que ça coûte. Alors, mon intention, ce n'est justement pas ça. Et donc, le défi excellence, c'est de ramasser un abaissement de mes coûts qui va avoir un effet sur le résidentiel. Et c'est vrai que le facteur de rentabilité aujourd'hui est lointain. Il est là, mais il est lointain. Il devrait, je dirais, s'améliorer d'année en année. Et je pense qu'on va le faire, Monsieur Sarault, de façon extrêmement réaliste. Nous n'avons pas l'intention de faire de grandes campagnes pour créer une demande à laquelle nous ne pouvons pas répondre. Nous allons le faire dans les endroits où l'efficacité, je veux dire branchement-rendement va être maximum. Et j'allais dire pour la grande industrie, peut-être qu'à première vue, ça ne représente pas d'intérêt, mais je

pense qu'à moyen terme, Monsieur Sarault, d'avoir une compagnie qui a un bilan énergétique ou un bilan de clientèle mieux équilibré, tout le monde en sort gagnant.

- 11 Q. Je suis tout à fait d'accord avec vous là-dessus, c'est simplement qu'on veut être rassuré parce que c'est quand même un changement d'orientation. Vous l'avez vous-même signalé que, au cours des dix dernières années, ça n'avait pas été une priorité. On croyait, nous, qu'il y avait des motifs d'ordre ayant trait à la rentabilité qui étaient derrière ça. Alors, on veut simplement se faire rassurer que ça n'aura pas d'impact négatif à l'endroit de la tarification en général. Vous avez produit, en réponse à l'une de mes questions comme pièce SCGM-1, document 1.1, l'organigramme de Gaz Métropolitain. En fait, quand j'avais formulé cette demande d'information, j'avais aussi à l'esprit la structure corporative de Noverco. Est-ce qu'il y aurait moyen de compléter cet organigramme en y ajoutant les actionnaires de Noverco, dont Hydro-Québec, je présume, Gaz de France et compagnie? On peut en faire un engagement, ce n'est pas pressant...

R. Oui.

- 12 Q. Ça va?

R. Oui, pas de problème à produire ça, Monsieur le président.

ENGAGEMENT 1 : Fournir une version complétée  
de l'organigramme  
apparaissant à la pièce  
SCGM-1, document 1.1,  
montrant les actionnaires de  
Noverco.

13 Q. Je feuillette mes pages, les questions à caractère plus technique sur les demandes d'information, je pense que je ferais mieux de les adresser à vos spécialistes, comme vous dites. Un point en particulier cependant, et si vous préférez me référer à vos gens, vous me le direz, la réclamation d'assurance de deux point huit millions (2,8 M) suite à la tempête de verglas, a fait l'objet d'une question de ma part, dont la réponse apparaît à SCGM-1, document 1.5 C. Est-ce que vous avez le document devant vous?

R. Non, mais posez votre question...

14 Q. Bon, c'est une courte réponse de toute façon, là...

R. Vous voyez, c'est formidable...

15 Q. Je demandais quel serait le traitement réglementaire qui serait proposé pour les trop-perçus qui pourraient être générés et grâce aux indemnités d'assurance, et vous avez répondu qu'aucun trop-perçu supplémentaire ne peut être généré. Est-ce qu'on doit conclure de cette réponse que si les assureurs ne devaient pas payer qu'il y aurait un manque à gagner?

R. Oui.

16 Q. Je pense que oui, parce qu'on a créé un compte à recevoir, c'est pour ça que ça n'a pas d'impact, on a créé un compte à recevoir. Évidemment, si on doit l'annuler, bien il va y avoir un impact... est-ce que je répons bien?

17 Q. Je sais que vous avez d'autres chats à fouetter et s'il y a de mes questions qui sont trop détaillées, n'hésitez pas à me renvoyer à vos gens. Ça, je comprends ça, Monsieur Tessier. Je pense... alors, ça va, pour le reste, je vais me contenter de parler à vos autres témoins. Alors, je vous remercie beaucoup, Monsieur Tessier.

R. Merci, Monsieur Sarault.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Sarault. Maître Pépin, s'il vous plaît.

(10 h 40)

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOÎT PÉPIN :

18 Q. Bonjour, Monsieur Tessier. Maître Benoît Pépin pour Option Consommateurs et la FNACQ, les groupes de consommateurs résidentiels dans le présent dossier. J'ai, quant à moi, quelques questions à vous poser sur certains sujets de votre témoignage en chef sur l'extension de réseau, sur son optimisation, la position concurrentielle du gaz naturel par rapport à d'autres sources d'énergie, et puis son application dans le marché résidentiel. Puis quelques petites

questions variées à la fin, là. Alors, pour commencer...

LE PRÉSIDENT :

C'est parce que ma consœur a dit □ il y a des questions quiz à la fin □...

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui.

R. *La Roue de fortune?*

19 Q. On me taquine sur mes interrogatoires dans d'autres dossiers. N'ayez crainte, je n'aurai pas de quiz. Alors, je vais commencer par l'extension de réseau. Et le premier élément sur lequel je veux attirer votre attention, c'est à la page 4 de votre témoignage écrit.

R. Oui.

20 Q. Au milieu de la page, le paragraphe du milieu, le plus petit paragraphe, vous faites un peu la somme des efforts que vous avez décrits dans les paragraphes même page précédente, puis arrivez à la conclusion que ce qui est l'objectif à long terme, c'est le transport ou la distribution de cent dix mille (110 000) Bcf, c'est bien ça, milliards de pieds cubes additionnels de gaz naturel qui transiteront à travers le Québec. Vous avez cet élément-là?

R. Oui, oui, tout à fait, oui.

- 21 Q. Bon. D'accord. Alors, premièrement, si vous pouviez nous décrire un petit peu plus, dans un peu plus de détail, ce que vous entendez par là, comment vous voyez le réseau de distribution et de transport au Québec en relation avec ce gaz-là?
- R. Eh bien, d'abord, le cent dix millions (110 M) de pieds cubes/jours dont il est question, c'est pour PNGTS qui n'est pas dans le réseau de distribution, Monsieur Pépin, c'est le réseau de transport et c'est là, j'allais dire, une initiative de TransQuébec et Maritimes, TQM, on réfère ici à l'extension entre Lachenaie et East-Hereford pour rejoindre le pipeline, le projet américain *Portland Natural Gas Transmission System*.
- 22 Q. D'accord.
- R. Notre intérêt là-dessus, je dois vous le signaler, nous sommes maîtres d'oeuvre de la construction à prix fixe de la portion québécoise. Et la raison pour laquelle nous sommes intervenus comme distributeur au dossier, d'ailleurs avec un budget, une enveloppe potentielle qui a été dégagée par la Régie du gaz à l'époque, c'est pour permettre, parce que ça a permis de suivre une route qui était dans l'intérêt du distributeur et des consommateurs.

Nous nous retrouvions avec un réseau très faible dans l'Estrie. Et l'arrivée de ce pipeline par le branchement au poste de compression de Waterloo va

permettre de boucler le réseau de l'Estrie qui est un réseau en antenne et pour lequel, de toute façon, il aurait fallu mettre un compresseur additionnel. Donc la Régie de l'énergie a autorisé un budget possible s'il y avait des dépassements pour couvrir, disons de ce qu'il en aurait coûté pour mettre la compression additionnelle.

Donc nous sommes intervenus pour choisir une route. Le fait de choisir une route a amené TQM à dire : bien, vous allez prendre le risque de construire. Et c'est ce que nous sommes en train de faire. Il y a un intérêt donc pour nous de renforcer le réseau. Soit dit en passant, il y a un très gros client actuellement qu'on n'aurait jamais pu desservir si... une nouvelle industrie qui s'installe dans les Cantons de l'Est, dans les traitements de métaux, si on n'avait pas eu ce renforcement.

Deuxième chose, évidemment, comme c'est une extension qui va permettre de nous déboucler puisqu'on va être directement relié au marché américain, et ça permet, Monsieur le Président, d'offrir une plus grande flexibilité dans ce que j'appellerais les options secondaires. Si on a à un moment donné d'un point de vue de la commercialisation des difficultés avec notre transport, le fait d'être branchés sur les États-Unis permet évidemment de faire des □ swaps □

qui peuvent alléger, j'allais dire, la situation disons serrée dans laquelle on peut se retrouver à un moment donné avec des capacités excédentaires.

23 Q. D'accord. Hormis, parce que je n'avais pas fait le lien entre spécifiquement le projet PNGTS et ce volume de gaz additionnel transporté, est-ce que, aussi, dans les volontés stratégiques à plus long terme, quels sont les autres développements qui sont prévus de telle nature ou comment vous voyez la conception de l'approvisionnement?

R. Je dirais, et c'est pour ça que nous recherchons des crédits, nous allons devoir faire complètement tout notre portefeuille d'approvisionnement. Les règles actuelles sont en voie de changer. Nous considérons actuellement de réduire probablement nos prises fermes de transport à la frontière de l'Alberta.

On regarde actuellement les possibilités de prendre des capacités dans la région de Chicago, peut-être même éventuellement d'investir comme partenaire minoritaire dans un projet qui ramènerait du gaz de Chicago aux capacités de stockage qu'on utilise actuellement dans la région du sud de l'Ontario. Ça, c'est pour ce qui concerne, j'allais dire, la partie gaz de l'Ouest.

Et l'autre priorité dans mon plan d'action, c'est définitivement, Monsieur le Président, de me brancher

sur le bassin de l'Atlantique. Il y a plusieurs raisons à ça, parce que, d'une part, c'est un bassin extrêmement prometteur. Je pense que l'avenir est là, personnellement, en terme de volume. Deuxièmement, il est à mille kilomètres (1000 km) de Montréal et non pas à trois mille kilomètres (3000 km). Et à terme, on va voir qu'il y a une relation très directe entre le prix de la molécule et le coût du transport.

Alors plus vous êtes près de la source moins ça va coûter cher. Alors, donc, on a un intérêt à aller se brancher là. Comment le faire? Bien, là, c'est ce que nous travaillons actuellement avec nos partenaires, à la fois, j'allais dire, Maritime and Northeast qui est le gagnant pour le pipeline vers Boston l'année dernière. Nous travaillons avec le producteur Mobil Oil. Nous travaillons aussi avec des clients, avec des capacités d'installer... des capacités de génération. Bref, c'est un dossier fort complexe et qui correspond... dont tous les éléments correspondent à une seule volonté, c'est de donner à la franchise du Québec la possibilité d'une source complémentaire d'approvisionnement gazier et d'avoir une compétition gaz/gaz.

- 24 Q. D'accord. Donc, je dois comprendre que le budget de quatre cent mille dollars (400 000 \$) qui est demandé à la Régie porte tant sur les approvisionnements de l'Ouest que le développement futur aussi de se relier

à l'Est?

R. Oui, tout à fait. Et comme vous êtes un familier avec ces dossiers, vous allez admettre que c'est bien modeste.

25 Q. Je dois comprendre, par contre, de la demande que vous faites à la Régie maintenant pour ce budget de quatre cent mille dollars (400 000 \$) que ce qui change par opposition au développement passé en ces matières-là, c'est le transfert d'une partie des coûts de l'actionnaire à la société réglementée. C'est ce que je dois comprendre de la demande?

R. En fait, c'est la... Non. J'allais dire, c'est une responsabilité de la franchise d'assurer le réseau de transport le plus efficace à ses usagers. Et l'approche qui est prise, c'est de mettre ça évidemment dans les coûts. Quand viendra le temps de capitaliser, bien, je veux dire, ce sera... à ce moment-là, le risque va être entièrement pris par la compagnie pipelinière qui investira dans le projet.

26 Q. Ça m'amène d'ailleurs à ce qui était ma question suivante, c'est-à-dire que, ce pourquoi vous demandez un budget aujourd'hui, ce n'est pas pour développer un projet en soi, mais c'est pour explorer les différentes avenues ou les sources possibles d'approvisionnement?

R. Vous avez tout à fait raison.

27 Q. Et maintenant juste aussi pour bien comprendre les réponses que vous avez données à certaines questions

écrites. Quant au neuf millions (9 M\$) qui a été investi dans le développement du marché de l'est, tous ces frais-là ont été assumés par les actionnaires, c'est bien ma compréhension de vos réponses?

R. Tout à fait. À mon avis, pour la compléter, il y a certainement là, je veux dire, j'ai une contribution importante de l'actionnaire aux intérêts, j'allais dire, de la clientèle du distributeur, parce que, fondamentalement, je veux dire, la pression qui a été mise sur un projet aussi difficile que celui-là, ce n'est pas pour son rendement, Monsieur le Président. C'était définitivement pour rejoindre encore les mêmes préoccupations que je viens de souligner, c'est-à-dire par mes prédécesseurs, de se raccorder à un bassin complémentaire.

28 Q. Maintenant, je veux vous amener sur un sujet qui est peut-être un peu lié, quoique légèrement différent. Vous avez parlé d'optimisation du réseau, comme étant un des objectifs que vous avez aussi. La première question que j'aimerais vous poser. C'est le réseau à l'heure actuelle, généralement, à quel taux d'utilisation ou d'optimisation est-il rendu là?

R. Vous savez, c'est une question très difficile, très technique, parce que, on a les capacités installées, par la suite, vous pouvez mettre de la compression et vous en augmentez évidemment, vous pouvez doubler à des coûts marginaux très, j'irais pas dire, très

faibles mais beaucoup plus faibles que le coût des investissements en pipeline qui sont actuellement. ce que je peux vous dire, c'est qu'il y a de la place. Je pense qu'on a dû citer quelque part dans les réponses écrites que vous avez un chiffre. Je ne l'ai pas à la mémoire.

29 Q. Moi non plus, d'ailleurs. S'il était possible de le trouver.

R. Vous pourrez le reposer à mes gens : quel est le degré d'utilisation du réseau? Il y a de la place. Ça, c'est une première réalité. La deuxième réalité, bien, je veux dire, c'est évident que plus vous avez... Ça, c'est pour le réseau physique. Il y a de la place dans le réseau physique. Il est clair qu'on peut desservir de la clientèle en particulier résidentielle sans ajouter de capacités nouvelles sur nos réseaux de transmission. Et aussi, bien, je veux dire, au marginal, quand vous ajoutez aux services à la clientèle toute l'infrastructure de base, bien, je veux dire, c'est insignifiant. Alors plus j'ajoute de clientèle plus mon coût moyen diminue. C'est l'orientation qu'on prend, Monsieur le Président, d'avoir la base la plus large possible.

30 Q. Et, encore une fois, juste pour bien comprendre l'objet de votre témoignage, je cherche à vous amener à définir ce que vous entendez par optimisation. Vous avez parlé donc d'optimisation des infrastructures physiques actuelles. Est-ce que l'optimisation, pour

vous, se limite à ça ou si ça comprend d'autre chose?

R. Bien non, ça comprend, je veux dire, l'optimisation, pour nous, j'allais dire, premièrement, je veux dire, quand vous avez une infrastructure en place, c'est que plus vous amenez de volume, plus vous amenez de clientèle, plus le coût marginal est pratiquement... est assez faible par rapport aux coûts des investissements à terme.

Je veux dire, vous avez, si vous pouvez utiliser vos actifs à cent pour cent (100 %), bien, vous avez évidemment un rendement qui est adéquat. Il y a de la place pour augmenter ce rendement. Alors, Monsieur le Président, fondamentalement, notre intérêt, c'est de desservir toujours davantage de clients et aussi d'avoir une meilleure répartition dans la nature de nos volumes. Ça, c'est aussi très important.

31 Q. Vous parlez, là, des classes de clients que vous désirez desservir?

R. Bien, c'est-à-dire que je veux augmenter mon volume dans le résidentiel, dans le commercial, pour contrebalancer, j'allais dire, une situation fragile du côté industriel.

32 Q. D'accord. Ce qui m'amène cette fois-ci à examiner la position concurrentielle du gaz naturel, telle que vous la voyez. Et j'aimerais ça si vous pouviez nous indiquer quelle est votre vision à peut-être moyen terme, pas juste pour la première année, mais pour

les quelques années qui s'en viennent, la vision de l'entreprise sur la concurrence du gaz naturel à l'égard du pétrole, mais aussi à l'égard de l'électricité?

- R. À l'égard de l'électricité, je n'ai aucun doute. D'ailleurs, on est actuellement dans une situation où nos coûts d'opération pour une chauffe normale, là, eau chaude... chauffer une résidence et fournir l'eau qui est, je pense, c'est de l'ordre de trente pour cent (30 %) inférieur à une facture que vous avez, une facture électrique. Les coûts d'installation ne sont pas les mêmes. Je l'admets. Si vous installez de la plinthe électrique, ça va coûter moins cher qu'un système au gaz.

Par ailleurs, à des systèmes de confort et d'efficacité équivalent, c'est-à-dire un système central, l'installation au gaz ou à l'électricité est à peu près la même. Donc, par rapport à l'électricité, il n'y a aucun doute que nous avons, même au moment où actuellement nos prix de gaz sont extrêmement élevés, notre position concurrentielle demeure très forte par rapport à l'électricité.

Je ne vois pas, Monsieur le Président, dans le futur des grosses réductions de tarif électrique. Je pense que la situation se prête difficilement à voir dans un horizon futur, là, une baisse des tarifs

d'électricité au Québec. Pourquoi? Parce qu'ils sont déjà fort bas. Et c'est une des places en Amérique du Nord où les tarifs sont déjà exceptionnellement bas.

Pour ce qui est de l'huile, bien, là, ça prend une boule de cristal. Je veux dire, on traverse avec une commodité dont le prix peut varier de façon instantanée. Si vous m'aviez dit l'année dernière à la même époque, où est-ce que je voyais le prix de l'huile, je vous aurais dit : autour de dix-huit dollars (18 \$) le baril. Il est à treize dollars (13 \$). Alors, demandez-moi pas où il va être l'année prochaine.

On a des □ consensus forecasts □ mais, je veux dire, qu'on vit avec la moyenne de nos économistes. Mais, personnellement, je ne peux pas vous décrire pour ce qui est de la commodité de l'huile où est-ce que ça va être.

33 Q. Quant aux projections du gaz pour un an, est-ce que l'an prochain vous voyez encore le gaz se maintenir ou si vous voyez un fléchissement?

R. Je vais dire qu'on a été très surpris par l'accroissement subit des prix du gaz. On avait travaillé sur des fondamentaux. Les fondamentaux ne le voyaient pas là du tout, du tout, du tout. On a évidemment, et on a eu dans le passé, parce que j'ai regardé un peu, d'assez bonnes... ce n'est jamais

parfait, là, on en a perdu, on en a gagné, mais en moyenne, nos prix estimés étaient bons.

Alors, cette année, bien, on n'a pas vu venir du tout ce qui apparaît, pour deux raisons, je dirais, parce que c'est très nouveau, hein. Le prix du gaz est maintenant de plus en plus à un prix qui est déterminé par des transactions financières et non pas physiques. Alors vous avez sur le marché du Nymex, j'allais dire, il y a pour un dollar de transactions physiques, cent dollars (100 \$) de transactions financières. C'est très difficile à suivre. Il y a énormément de spéculations dans la fixation du prix.

Alors, si vous lisez les analystes, ils vont vous parler des tempêtes dans le Golfe du Mexique, la mise en service de X, Y, plus froid, moins froid., El nino, El ninos, ça fait qu'au bout de la ligne, c'est assez difficile. Personnellement, je crois que le prix qui est atteint actuellement va casser. Je veux dire... Et, maintenant, c'est peut-être plus un acte de foi que d'autre chose, là. Et nous ne croyons pas que les fondamentaux justifient un prix au niveau de deux dollars quatre-vingt-quatre (2,84 \$) qu'il est ces temps-ci. Maintenant, quant à fixer, Monsieur le président, vous questionnerez les économistes.

(10 h 57)

34 Q. Je vous remercie pour ces commentaires-là. Quant à

cette position concurrentielle maintenant, cette modification plutôt de la concurrence, puisque le prix du gaz a augmenté, est-ce que ça a un impact important sur vos projections de percée dans le marché résidentiel? Et peut-être pourriez-vous distinguer pour ce qui est à plus long terme?

R. Je ne crois pas, parce que, d'abord, elles sont modestes, et ensuite, j'allais dire on a été aidé par les événements. Il y a une demande pour le gaz, il y a beaucoup de gens qui veulent le gaz comme moyen de sécurité énergétique et les nouveaux développements voient, c'est ce qu'on vise, à proximité de nos réseaux, le gaz comme étant un facteur supplémentaire d'attrait pour vendre... et de distinction, disons, pour vendre une résidence.

Alors, à cet égard-là, je ne vois pas de difficulté. Là où on va avoir un petit peu plus de problème, c'est quand on veut déplacer dans le marché que j'appellerais code postal par code postal des équipements désuets à l'huile; mettons que l'économie est plus complexe un peu à démontrer et donc, là, il faut jouer sur des facteurs différents de confort... c'est plus difficile, oui.

35 Q. Donc sur une vente qui n'est pas purement axée sur une question de prix, mais sur des aspects concurrentiels?

R. Voilà. Et on a l'avantage d'avoir à cet égard-là,

Monsieur le président, un produit qui a des avantages clairs du point de vue de l'utilisateur, je veux dire, ne serait-ce que parce qu'il est toujours là et il est facile d'installation, il n'a pas d'odeur... voyons, non, ce n'est pas vrai ce que je dis là, mais il y a de l'odeur seulement quand il fuit; justement c'est pour ça qu'il y a de l'odeur d'ailleurs.

36 Q. Vous avez fait allusion quant aux motifs qui vous ont amenés à revenir dans le marché résidentiel celui de diversifier votre clientèle. Est-ce que c'est le seul motif et est-ce que... comment quantifiez-vous cet avantage-là?

R. Non... bien, je dirais fondamentalement j'ai un intérêt à terme à diversifier. D'autre part, on se reconnaît comme distributeur une responsabilité, j'allais dire sociale, d'offrir une option aux consommateurs du Québec. À terme, Monsieur le président, je ne vois pas que cette société puisse se priver de gaz. Au fur et à mesure où l'électricité va devenir plus... j'allais dire moins économique qu'elle ne l'a été dans le passé, ce qui est déjà le cas précédemment, notre société devrait... le gaz en fait va pénétrer progressivement.

Je veux dire ce n'est pas un fait du hasard, c'est partout ailleurs au monde sauf quelques exceptions. J'ai fait faire une recherche pour voir où, quand le gaz était présent, que les gens ne chauffaient pas au

gaz, vous n'en trouvez pas. Je veux dire, c'est unique. Alors, comme les faits sont têtus, Monsieur le président, je pense qu'à terme, le gaz va pénétrer le marché résidentiel. Il faut commencer quelque part, puis la demande est là depuis, entre autres, le verglas, c'est clair que les gens veulent se brancher, de plus en plus de gens veulent se brancher. Donc, nous devons offrir cette possibilité.

- 37 Q. Quant à cet aspect de réflexion sociale de l'entreprise, est-ce que je peux me permettre une question indiscrete et vous demander comment elle a été élaborée et avec qui, est-ce que c'est avec le gouvernement, avec Hydro-Québec, ou uniquement au sein de l'entreprise?
- R. Pas du tout. D'ailleurs, votre question n'est pas indiscrete, c'est vraiment une volonté de la compagnie, je veux dire, on regarde notre marché, on a un potentiel de marché et je veux dire c'est, je peux vous le dire, une initiative locale.
- 38 Q. D'accord. Quant à la volonté que vous avez du marché, elle est basée notamment sur une des prémisses qui est celle d'être rentable à tout le moins à moyen terme, définitivement à long terme. Est-ce que vous pourriez décrire ce que vous entendez par cette comptabilité à moyen terme ou en termes de temps, puisque vous y faites allusion à la page 11 de votre témoignage?
- R. Je pense qu'on a répondu à cela. Je vais vous redire

encore, actuellement les chiffres les plus pessimistes sont une rentabilité sur dix-huit (18) ans, des investissements supplémentaires qui sont faits; c'est, à mon avis, trop loin. On va faire mieux que ça. Il va y avoir davantage de volumes que ceux qui sont prévus. Nos coûts d'installation vont être plus bas que ceux qui sont là. Et donc, ma période... et ça va devenir de moins en moins coûteux de brancher les gens au gaz.

Actuellement, on est obligé de faire un effort pour les amener, qu'on les convainque, et la roue va rouler en notre faveur de plus en plus. Donc, quant à moi, je vois que ce dix-huit (18) ans va se rapprocher. Maintenant, j'ai eu un débat interne, je ne vous le cacherais pas, quand j'ai vu le chiffre, je n'étais pas de bonne humeur, parce que je disais «voyons donc», mais finalement, j'ai dit non, on va partir de cela, et ça va nous permettre de marquer le progrès au fur et à mesure où on va progresser. Alors, c'est ma réponse.

- 39 Q. D'accord. Est-ce que je peux, à ce moment-là, attirer votre attention sur le document 1.28, parce que c'est un document qui fait partie de votre preuve, je crois...

LE PRÉSIDENT :

Excusez, Maître Pépin, pendant qu'on cherche le

document, en termes de temps, je sais que vous aviez indiqué que vous en aviez pour quarante-cinq (45) minutes, mais je voudrais chercher une place pour faire une pause, là.

Me BENOÎT PÉPIN :

Écoutez, n'importe quel endroit...

LE PRÉSIDENT :

Après peut-être cette question-là sur le document, là...

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui, si vous désirez, oui.

LE PRÉSIDENT :

Allez-y avec cette question sur le document, puis après ça, on va prendre une pause.

Me BENOÎT PÉPIN :

Remarquez que j'ai peut-être deux ou trois questions sur ce document-là, puis celui auquel il est fait référence. Peut-être que c'est le bon moment...

LE PRÉSIDENT :

Donc, ça serait un bon moment présentement.

ROBERT TESSIER  
Contre-interrogatoire  
Me Guy Sarault

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui, tout à fait.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Ça fait qu'on va prendre une pause jusqu'à onze heures et vingt (11 h 20).

(11 h 05)

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

-----

REPRISE DE L'AUDIENCE

(11 h 22)

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors, Monsieur le président, il y avait une réponse à la question de la capacité du réseau, alors, on me dit qu'à la pièce SCGM-15, document 1.18 qui est une question de l'ACIG, on a tous les facteurs d'utilisation, etc., là, qui ont été...

LE PRÉSIDENT :

Vous voulez la déposer présentement?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Bien, elle est déjà dans le dossier, là. C'est SCGM-15, document 1.18. Je pense que c'est la réponse à laquelle faisait référence le témoin.

L'autre chose, peut-être juste au niveau du calendrier parce que je vois qu'il est onze heures

ROBERT TESSIER  
Contre-interrogatoire  
Me Guy Sarault

vingt (11 h 20). On me dit que monsieur Tessier doit quitter à midi (12 h 00), autour de midi (12 h 00). Alors, je ne sais pas combien de temps mon confrère a encore à...

M. ROBERT TESSIER :  
J'ai un Conseil...

LE PRÉSIDENT :  
Si vous voulez partir disons à midi et demi (12 h 30) au plus tard. Donc, cet après-midi, vous avez votre Conseil...

R. Oui.

LE PRÉSIDENT :  
Est-ce que vous êtes disponible demain matin?  
R. Je suis à Calgary, Monsieur le président.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :  
Moi, je n'en ai que pour cinq minutes.

LE PRÉSIDENT :  
Cinq minutes, puis la Régie en a peut-être pour une vingtaine de minutes, trente (30) minutes, max... vingt minutes...  
R. Midi et demi (12 h 30), ça irait.

LE PRÉSIDENT :

Midi et demi (12 h 30), ça irait. Ça fait que, Maître Pépin, je ne veux pas vous mettre dans le coin, là...

Me BENOÎT PÉPIN :

J'ai jusqu'à moins quart...

LE PRÉSIDENT :

On va recommencer tout de suite.

Me BENOÎT PÉPIN :

- 40 Q. Alors, je vais sauter tout de suite ma question sur la pièce 1.28, ça fait que déjà, je vais avoir économisé trente secondes, puis je vais passer à... retournez, Monsieur Tessier, s'il vous plaît, à votre témoignage à la page 11, pour revenir à votre témoignage sur le marché résidentiel. Il est fait allusion, et c'est décrit évidemment plus amplement dans les questions du marché résidentiel, à la contribution qui est requise des usagers.

Vous avez indiqué... c'est-à-dire qu'il y a une preuve qui a été déposée par l'entreprise sur le développement, puis comment vous l'avez calculé. Mais j'aimerais savoir, est-ce que cette contribution-là est une contribution que vous voyez permanente ou sinon pour quelle durée ou en fonction de quels critères?

R. Excusez-moi, quelle contribution, à quoi faites-vous référence, Maître?

41 Q. J'attire votre attention à la page 11 de votre témoignage, à la ligne 19. On dit :

*□ les signaux provenant du marché sont maintenant favorables et nous demandons à la clientèle existante une légère contribution ponctuelle pour que d'autres consommateurs puissent bénéficier des avantages du gaz naturel et qu'ils contribuent à moyen terme à réduire les tarifs□?*

R. Oui.

42 Q. Alors, sur cette contribution-là, on a les données pour cette année, maintenant ce que je voudrais voir, ce que je voudrais connaître, c'est la vision de l'entreprise sur la durée de cette demande-là d'une contribution additionnelle à la clientèle existante, de même que les facteurs qui vont l'influencer?

R. Alors, on fait, on a actuellement - on monte notre demande d'un million neuf (1,9 M) par année, comme vous le voyez, et ça, c'est... le bond est franchi. Et ce que l'on voit évidemment, c'est que, au fur et à mesure où on va augmenter le volume de clientèle et qu'on va réduire nos prix, je vous disais qu'on parle d'un *□benchmarking□* de dix-huit (18) ans. Alors, au fur et à mesure qu'on va devenir plus efficace, moins

cher, bien je veux dire ça va avoir un impact  
tarifaire positif et donc vous pourrez sur les  
équations questionner monsieur Roy plus précisément.  
Je pense qu'il y a des calculs assez savants qui sont  
faits et je ne serais pas capable de soutenir  
longtemps cette ligne.

43 Q. Ça va, ça va, ça m'indique. Et ce que j'aimerais  
savoir aussi, cet effort de vente-là à un coût d'un  
point neuf (1,9) millions par année, ça, c'est un  
effort qui se veut permanent par l'entreprise. Est-ce  
que je me trompe?

R. Bien c'est-à-dire qu'on monte le niveau, si vous  
voulez, de nos dépenses d'opération, oui, c'est un  
fait que ça revient dans la base. Et par la suite,  
bien je pense qu'on devrait être en mesure de...  
c'est ça, oui, oui, ça reste dans la base de notre...  
dans la base de tarification. La réponse, c'est oui,  
pardon.

44 Q. D'accord. Et ce que je veux savoir aussi, c'est cet  
effort-là additionnel, est-ce qu'il est compensé en  
partie par un transfert de ressources ou d'effectifs  
affectés à des ventes ou à un autre segment de marché  
ou si c'est uniquement une addition...

R. Non, c'est des gens neufs. Il y a une dizaine de  
personnes qui ont été embauchés spécifiquement pour  
cette campagne.

45 Q. Parfait. Quant à l'approvisionnement en gaz des  
clients résidentiels, des petits débits, comment

voyez-vous la présence de Gaz Métropolitain comme fournisseur de la marchandise, par opposition aux courtiers ou aux autres vendeurs dans un marché libre?

R. Écoutez, là-dessus, on offre un service de marchandise parce qu'il n'y a pas d'alternative. Alors, c'est clair, comme on s'est retiré du secteur, des autres secteurs, s'il y a une alternative qui survient sur le marché, on la regardera, mais soit dit en passant, je pense que notre clientèle n'a pas perdu au change du fait que Gaz Métropolitain donne ce type de service-là. Et je vous rappellerai, Monsieur le président, que c'est sans profit et...

46 Q. Ce n'était pas insinué par ma question non plus. C'était juste une... je me demandais si vous voyiez...

R. Non, je ne voyais pas de malice.

47 Q. D'accord. Je voulais juste vous demander si vous voyiez la présence des courtiers dans le secteur résidentiel comme étant quelque chose qui s'en vient?

R. Je pense que c'est une question... il y en a déjà eu et c'est une question de volume, Monsieur le président. Les courtiers viennent quand il y a la masse suffisante.

(11 h 30)

48 Q. Maintenant, quant à l'évolution des tarifs, notamment des tarifs résidentiels, je constate de la preuve, et notamment de l'annexe qui vient avec votre preuve,

que quant à l'évolution du tarif 1 et A là, c'est-à-dire le résidentiel, la petite... les petits volumes, il y a une augmentation en terme réel, d'environ vingt pour cent (20 %) et je me demandais si l'objectif de la compagnie est de voir à ce que les tarifs baissent plus, moins que l'inflation, au niveau de l'inflation, quel est votre objectif corporatif à ce sujet-là?

R. Eh bien, actuellement je pense qu'on a, on fait en sorte de vivre avec moins que l'inflation, je veux dire, et entre autres cette année. D'autre part, je vous rappellerai que nous avons une instruction de la Régie, Monsieur le Président, de corriger nos interfinancements et c'est ce qui fait qu'il y a une augmentation, une courbe plus accentuée dans les augmentations du service au résidentiel que dans les autres catégories, et là-dessus, bien nous travaillons dans un cadre qui nous a été défini.

49 Q. D'accord. Donc, c'est toujours l'objectif de l'entreprise d'éliminer entièrement l'interfinancement, est-ce que c'est la volonté?

R. L'entreprise est une entreprise réglementée, Monsieur.

50 Q. Mais je voulais juste comprendre votre compréhension de ce qui vous est demandé ici.

R. Bien, c'est-à-dire que nous avons un cadre qui nous a été indiqué par l'organisme de réglementation qui nous invite à corriger l'interfinancement, alors

c'est pas... la volonté de l'entreprise, évidemment, c'est d'être attentif à ce que son législateur lui dit, là.

- 51 Q. D'accord. Et quant à l'évolution des tarifs toujours, dans la preuve il est indiqué que les tarifs – puis, évidemment, vous allez expliquer certaines des raisons qui l'expliquent là – sont substantiellement supérieurs quant à la distribution au Québec, quand on le compare avec la franchise de Consumers Gas, notamment quant à la densité du réseau, des choses comme ça, mais est-ce que c'est un des objectifs de l'entreprise de tenter de ramener cet écart-là de quarante-six pour cent (46 %) à un montant moindre?

R. Oui, oui.

- 52 Q. Et est-ce que vous avez des objectifs quantifiés à cet égard-là?

R. Je vous ai indiqué, c'est-à-dire que c'est relié au fait d'optimiser actuellement, optimiser les actifs existants, ajouter des clients, augmenter les volumes, réduire mes coûts.

- 53 Q. Puisque vos autres segments de clientèle, notamment à l'industriel, n'ont un écart que de vingt-cinq pour cent (25 %), est-ce que c'est un objectif aussi de ramener l'écart résidentiel plus proche de celui de l'industriel, par rapport à Consumers Gas?

R. Eh bien, si notre... en fait, c'est une question de volumétrie hein, je veux dire nous avons une pénétration industrielle très forte, nous avons une

très bonne pénétration commerciale et dans le résidentiel, j'ai dix pour cent (10 %) des parts de marché, alors ce qui fait que oui, c'est mon objectif, maintenant il va falloir faire les efforts pour pouvoir...

Tout se tient, plus je vais avoir de clients résidentiels, plus j'ai de chances de baisser mes coûts au résidentiel; moins je vais en avoir, plus mes coûts unitaires vont être élevés, c'est une règle fondamentale, j'allais dire du commerce et de l'économie.

54 Q. Je comprends. Maintenant, il ne me reste que quelques petites questions sur des sujets un peu plus variés. Vous avez fait allusion aussi au gaz...

R. C'est vos quiz?

55 Q. Pardon?

R. C'est vos quiz?

56 Q. Oui, c'est ça, en quelque sorte. Au gaz naturel pour véhicules et vous avez parlé d'un projet de Gaz Métropolitain. J'ai compris aussi de certaines réponses, si je me rappelle bien, que ces projets-là ne sont pas développés en commun avec d'autres entreprises, c'est un projet de Gaz Métropolitain en soi?

R. Sur le GNV?

57 Q. Oui?

R. En fait, on est au stade très préliminaire d'étude de

faisabilité actuellement. On fait l'étude des marchés, l'étude des flottes et c'est clair que le jour où nous allons devenir opérationnel, il va falloir le faire avec des partenaires, parce qu'on n'implantera pas de service à une flotte, par exemple, d'autobus, sans que la compagnie d'autobus soit présente dans l'expérience, parce que ça va être très ponctuel.

On n'installera pas de... tel que je le vois présentement là, de station aux coins de rues, on parle d'installation à l'intérieur même du cadre des entreprises, alors par définition, Monsieur le Président, ce sera fait en coopération avec des entreprises, oui.

58 Q. Et quand vous parlez d'une coopération, parlez-vous aussi financière du plan?

R. Bien, c'est ça qui va être à mettre au point, on demande des crédits actuellement pour avancer dans l'exploration, identifier des... les clients potentiels, les flottes potentielles et disons que probablement que l'année prochaine, on pourra être plus précis, Monsieur le Président, à cet égard-là.

59 Q. Et j'ai eu connaissance, mais ce n'est malheureusement que par la voie des journaux, d'un projet qui semble avoir des similarités, financé par Hydro-Québec au Mexique; est-ce que c'est un projet dont vous avez connaissance?

R. Ah, il y a... oui, j'en ai connaissance par les journaux comme vous et c'est un projet qui, à ma connaissance, lui est plus large c'est-à-dire que ça vise la flotte de civils et non pas des flottes de véhicules.

60 Q. Mais croyez-vous qu'il sera possible pour l'entreprise Gaz Métropolitain d'avoir accès soit aux études, au *know-how* qui ont été développées ou à certaines expériences développées dans le cadre de ce projet-là?

R. C'est-à-dire que je ne vois pas la pertinence, je veux dire les situations sont très différentes, on a déjà pas mal de... il y a beaucoup d'expériences hein de véhicules GNV au monde, il y en a au Canada, il y en a aux États-Unis, beaucoup, beaucoup plus qu'on croit, c'est très fort au Japon, en Europe.

Alors, on a une banque considérable d'informations, maintenant ce qu'il faut voir ici, c'est l'économie adapté à la situation canadienne et québécoise, et la dynamique, disons fiscale et les coûts de chacune des entreprises. Alors, finalement, l'expérience mexicaine, à mon avis, n'a aucun rapport avec notre réalité.

61 Q. D'accord. Toujours en termes des objectifs de l'entreprise en matière financière, est-ce que je dois comprendre que l'un des objectifs, c'est la réduction du risque des opérations de l'entreprise?

R. L'objectif la réduction du risque... en fait, nos objectifs de base sont par définition, évidemment, de donner de meilleurs services au moindre coût possible à notre clientèle, ça, c'est un premier objectif, sinon on n'existerait pas.

Le deuxième, c'est d'avoir un rendement convenable pour les... nos actionnaires, et le risque, bien le risque est inhérent à la pratique, on a des risques qui sont propres à notre situation et si je vous dirais n'importe quelle entreprise qui est capable de réduire ses risques, c'est une formidable opportunité, mais c'est pas un objectif, c'est un moyen ça.

62 Q. D'accord. J'avais compris, pourtant, que dans le partage des coûts des extensions du réseau, du développement du marché résidentiel, la contribution des usagers qui auraient des... qui financeraient une partie de l'équipement chez eux, du chauffage, est-ce que ce n'est pas une forme de pénétration dans un marché moins risqué, donc, une baisse de risques pour l'entreprise, est-ce que ce n'était pas un des considérants pour vous?

R. Je vous le dis, les objectifs fondamentaux c'est de donner une offre, un choix requis à la clientèle résidentielle et je ne crois pas par définition, à terme ça va conduire à une baisse de risques, mais actuellement, je veux dire il y a des risques

associés à ça, ils sont évidents puisque c'est un marché difficile à pénétrer.

63 Q. Est-ce que, aussi, la proposition de rémunération incitative, bien qu'elle soit reportée maintenant dans une phase ultérieure, est-ce que la mise en place d'une telle formule n'amène pas aussi un partage de risques, donc, une baisse de risques pour l'actionnaire?

R. Oui, je pense que comme vous le dites vous-même, c'est reporté, alors, nous aurons l'occasion d'en débattre dans un autre forum.

64 Q. Oui... non, mais je vous demande votre compréhension de ça.

R. Bien, je vous réponds...

LE PRÉSIDENT :

On pourra garder la question pour un autre forum, Maître.

Me BENOÎT PÉPIN :

Alors, j'en prends note.

65 Q. Est-ce que aussi le nouveau mécanisme d'ajustement pour le gaz de compression, est-ce que ce n'est pas aussi un transfert de risques à l'utilisateur, un risque de moins pour l'entreprise et ses actionnaires?

R. Je dirais c'est... vous savez, dès que vous êtes dans un cadre réglementé, vous travaillez avec une nature

de risque différent que celui d'un cadre, j'allais dire de commerce ouvert. Quand vous avez des opérations sur lesquelles vous ne pouvez pas les charger ni à vos frais généraux ni à vos profits, je pense que c'est dans l'intérêt de tout le monde pour éviter les soubresauts, d'avoir des mécanismes d'ajustements automatiques, parce que ce que vous n'avez pas une journée, vous allez le retrouver, je devrais dire l'année d'après.

Alors, je ne pense pas que ce soit la volonté, je pense qu'on s'en va, c'est lié à la recherche qui a été faite de dégroupement des services et dégroupement des transports, ça a permis d'identifier comme un des mécanismes souhaitables de l'option d'avoir un mécanisme variable, mensuel pour le coût du gaz de transmission. Je pense que c'est à souhaiter par l'ensemble des parties.

66 Q. Ma question était beaucoup plus simple que ça, c'était tout simplement l'effet sur le risque de l'entreprise, est-ce qu'un des bénéfices de ça n'est pas un transfert de risque?

R. Bien, c'est-à-dire qu'on a des... je ne sais pas, je veux dire je n'ai pas réfléchi dans ce sens-là.

67 Q. Bien, je vous remercie, c'était toutes mes questions pour vous.

R. Je vous en prie. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Pépin. Monsieur Drapeau.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

- 68 Q. Oui, mon nom est Jean-Pierre Drapeau, je représente les groupes environnementaux : Groupe de recherche appliquée en macroécologie et Union pour le développement durable.

Monsieur Tessier, vous êtes le président de Gaz Metro, vous êtes celui qui représentez ici la vision corporative de votre entreprise. Nous, notre participation à la présente audience vise à intégrer les préoccupations de développement durable dans la tarification de Gaz Métro.

Comme président d'une entreprise qui doit faire accepter par la Régie une tarification annuelle en intégrant ou en considérant le concept du développement durable, tel qu'il est prévu dans l'article 5 de la *Loi sur la Régie*, comment est-ce que vous entrevoyez l'intégration concrète ou l'application du concept de développement durable dans la tarification.

Est-ce qu'on peut, par exemple, penser à une tarification élastique qui vous permettrait, en cours d'année de tarification, d'ajuster vos prix et de

concurrencer l'huile, tout en évitant de concurrencer ou de remplacer l'hydroélectricité.

Puis comme la Régie, ce matin, a décidé d'évacuer la question des conventions internationales et de la réduction des gaz à effet de serre, mettons je ne vous demanderai pas, même si vous avez abordé ce point, ce que votre compagnie est prête à faire pour que le Canada atteigne ces objectifs de gaz à effet de serre.

- R. Alors, première question, sur le développement durable, je n'embarquerai pas dans une bataille sémantique parce que j'ai... depuis que je suis au gaz je m'intéresse beaucoup au concept et j'ai trouvé que c'était un concept très élastique.

Ce que je peux vous dire, par ailleurs, c'est que nous avons des préoccupations économiques évidentes, nous avons des préoccupations sociales évidentes et nous avons des préoccupations environnementales évidentes.

Les initiatives qu'on présente d'ailleurs, pour demander à cette Régie, Monsieur le Président, si je regarde le résidentiel pour moi, ça fait partie de cette batterie-là, c'est-à-dire d'offrir un choix. Je pense qu'il est socialement et écologiquement, et économiquement souhaitable.

Les initiatives qu'on veut prendre dans l'efficacité énergétique, dans les GNV se situent aussi d'emblée dans cette perspective d'ensemble que vous mentionnez, c'est des préoccupations de fond.

Plus que ça, je vous dirais qu'on est une compagnie qui est... on va se qualifier aux normes ISO-14000 très assurément parce qu'on a une préoccupation constante de réduire les effets de serre dans nos propres opérations, je veux dire c'est une recherche qui, je dirais, est constante et très fortement appuyée.

Nous avons des programmes très systématiques, de la formation, bref l'environnement est une... j'allais dire une marque de commerce de notre compagnie.

Vous mentionnez le déplacement de l'huile, la possibilité de compétitionner, je vous rappellerai, Monsieur le Président, que nous avons, dans ce dossier, une demande d'avoir la possibilité de la flexibilité tarifaire et que nous avons d'ailleurs commencé à mettre en pratique, parce que c'est inconcevable, actuellement, que l'on reste assis à ne rien faire, alors qu'il va y avoir une facture si on ne fait rien pour l'ensemble des usagers.

Donc, nous prenons des moyens qui vont être soumis à

la Régie pour, justement, lutter un peu à armes égales avec les prix très bas de l'énergie, de l'huile, en fait, et bon, sur cette partie-là, c'est vraiment une... ça rejoint votre préoccupation, oui nous faisons ça.

L'autre partie, Monsieur Drapeau, nous sommes sensibles, je pense que j'ai, nous avons une participation très forte et j'allais dire à toutes les tables, actuellement, des différents niveaux de gouvernement, sur le phénomène des pluies et sur le phénomène des gaz à effet de serre. Nous sommes partie prenante des efforts qui sont faits au Canada et au Québec pour amener notre contribution.

- 69 Q. Bon, même si vous êtes un président d'entreprise, on devrait peut-être vous poser des questions de vision plutôt, puis garder nos questions techniques pour les gens qui viendront après, je me permettrais de vous en poser une qui est plus technique là, même si je pourrais la poser à d'autres ensuite.

Dans votre campagne, vous avez parlé tantôt dans votre témoignage d'une campagne de développement code postal là, après le tarif postal, maintenant ça va être les campagnes code postal.

J'aimerais savoir, dans cette campagne-là, puis je dirais dans les autres campagnes de développement du

gaz au Québec que vous avez, je ne vous demande pas un chiffre précis que je poserai à d'autres après, mais de façon générale, à votre avis, allez-vous déplacer plus d'huile que d'hydroélectricité?

R. Prenons-le différemment. D'abord, on ne déplace pas d'hydroélectricité, si vous voulez mon point de vue là, je veux dire la réalité énergétique du Québec a fait en sorte que si vous regardez aujourd'hui avec quoi on produit et d'où on prend notre énergie, il n'y a pas d'eau qui passe par-dessus les barrages, et on n'est pas prêt d'en voir.

Je veux dire, comme société, pour un certain temps, à moins qu'il se mette à pleuvoir sérieusement, on va être amenés à utiliser, comme moyen de fabriquer de l'électricité, de l'énergie fossile et quant à moi, je veux dire au rythme où je vais pénétrer le résidentiel, je peux vous dire que juste pour fermer une chaudière à Tracy, à ce moment-là j'aurai un succès vraiment phénoménal. Alors...

R. Ça va, c'est tout.

(11 h 45)

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL  
PROCUREUR DE LA RÉGIE :

70 Q. Alors, bonjour, Monsieur Tessier...

R. Bonjour.

71 Q. J'ai, je dirai, une dizaine de questions à vous poser d'ordre assez général. Je vous renvoie à votre texte

du mois de mai, à la page 5, à la ligne 5, où vous parlez évidemment, et vous en avez parlé dans votre présentation aujourd'hui, là, de votre intérêt pour le Bassin de l'Est, le Bassin atlantique. Et dans une de vos réponses, je crois à maître Sarault, vous mentionniez que vous envisagez cette source d'approvisionnement comme étant une source complémentaire. Est-ce que cette source complémentaire-là vous la voyez à court terme, moyen terme et à long terme, bref est-ce que ça demeurera toujours une source complémentaire ou vous avez des visées plus grandes en termes d'approvisionnement?

- R. Je vise le plus tôt disons quelque chose dans l'horizon de deux mil deux (2002), deux mil trois (2003), plus possiblement deux mil trois (2003), la raison fondamentale, c'est la disponibilité de la réserve gazière, de volumes de gaz disponibles, et on croit comprendre qu'avant cette période-là, il n'y en aura pas. Alors, il faut que ce soit la phase II de la mise en exploitation de l'île de Sable. Pour le moment, tout le gaz disponible est commis. Ils ont augmenté légèrement les volumes par rapport aux prévisions qui avaient été faites à l'occasion des audiences de l'énergie de NEB et, par ailleurs, il y a une autre campagne d'exploration, une mise en valeur qui va être faite et c'est dans cette phase-là qu'on veut être partie prenante, donc deux mil trois (2003).

72 Q. Est-il envisageable pour SCGM, à long terme, d'avoir un approvisionnement plus important qu'une source complémentaire?

R. Oui, ça serait souhaitable. Maintenant, il faut voir le rythme auquel va se développer le bassin, mais notre intérêt, c'est d'être branché très rapidement dessus, de façon à être partie prenante rapidement aussi quand les possibilités vont survenir.

73 Q. D'accord. Je suis toujours dans votre texte du mois de mai à la page 5, en bas de page, à la ligne 29. Dans une discussion que vous faites à l'égard de la comparaison des tarifs avec les provinces, vous mentionnez bien sûr, et vous y avez également fait référence aujourd'hui, l'écart et, dans le texte, vous mentionnez que cet écart paraît incontournable pour l'essentiel?

R. Bien, incontournable dans le... écoutez, je n'ai pas la densification. Je vais vous donner un chiffre. J'ai deux cent cinquante-cinq mille (255 000) clients et Consumers Gas seulement en Ontario branche cinquante mille (50 000) clients par année. Alors, disons qu'au niveau du prix disons de ces prix unitaires, ils avancent assez vite. Alors donc, ce qu'on a à faire, c'est aussi progressivement d'augmenter notre efficacité de nos systèmes et donc en amenant de la clientèle. Alors, quand je regarde la réalité brutalement, bien je regarde la vitesse parce qu'ils ne se posent pas de questions là-bas. Je

veux dire quand il y a un nouveau quartier, le gaz est rentré, puis après ça, tout le monde le prend et on refait un autre développement.

Alors, moi, j'ai déjà presque la totalité de l'industrie. J'ai une très forte proportion du commercial, j'ai une très forte proportion de l'institutionnel. Donc, il me reste le résidentiel pour les rattraper. Et donc, le résidentiel, bon... je ne pense pas demain matin faire cinquante-cinq mille (55 000), soixante mille (60 000) par année. Je le souhaite...

74 Q. Donc, on peut comprendre que vous faites une croix sur la réduction de cet écart à tout le moins comme objectif direct, là? Indirectement...

R. Comme objectif, je peux vous dire que je vais travailler d'arrache-pied pour le réduire. Maintenant, réalistement, si vous me demandez un calendrier pour ramener cet écart à zéro, ça ne sera pas dans mon plan quinquennal.

75 Q. D'accord. Toujours dans votre texte du mois de mai, à la page 6 maintenant, à la ligne 15, il y est fait mention, bon, que SCGM fait partie des dix plus importantes franchises en termes de volume livré. Je ne sais pas si vous avez l'information, mais donnez-nous un ordre de grandeur, là, les plus grandes corporations, en termes de volume, est-ce que c'est... si SCGM est la dixième avec deux cent vingt

et quelque, est-ce que la première compagnie est dix fois plus importante?

R. Oui... je dirais de cet ordre-là, oui. Quand vous êtes un distributeur majeur en Californie, sans risque de me tromper, je vous dirais oui.

76 Q. Donc, vous vous qualifiez plus dans...

R. Mais vous pouvez demander, ça doit être sûrement des statistiques disponibles, mais on n'est pas... mais ce qui nous caractérise, on est gros en volume, mais on est faible... on n'a pas un grand nombre de clients. Si vous regardez par nombre de clients, je dois être probablement dans le bas de la liste.

77 Q. O.K. Maintenant, toujours à la page 6, à la ligne 27, 27 et 28, en bas de page, vous faites mention, là je vous cite :

*Seuls les frais de distribution qui, encore une fois, représentent environ 33 % de la facture globale peuvent être généralement considérés de son ressort.*

Est-ce que vous considérez que tout le reste...

R. Je pense que c'est...

78 Q. ... est hors de votre contrôle?

R. ... mal formulé, mal formulé. Je dirais □sous son contrôle direct□ serait plus juste.

79 Q. D'accord...

R. C'est évident que nous avons énormément à dire en

matière d'organisation du transport, des approvisionnements. Je veux dire c'est mal formulé. J'aurais dû dire que j'amende ce mot dans mon témoignage.

80 Q. Pour aller un cran plus loin, de quel... vous dites, là, qu'en matière de transport, vous avez... pas des velléités, mais à tout le moins là des plans d'intervention. Est-ce que vous avez quelques exemples, là, que vous pouvez donner à la Régie?

R. Bien c'est-à-dire que c'est évident que nous sommes celui qui négocie et qui prend les contrats à long terme. On est celui qui organise tout le stockage. On est celui qui fait la balance, ses charges je dirais d'heure en heure, de semaine en semaine. Alors, ce n'est pas juste pomper le gaz à partir de mes postes de distribution vers les compteurs. Je pense que c'est très mal formulé. Je pense que l'idée qui est ici, c'est de dire le contrôle direct, parce que les prix évidemment... disons ça autrement.

L'organisation des moyens, c'est ma responsabilité. Maintenant, le prix qui est associé aux moyens, c'est du réglementé, que ce soit mon stockage, que ce soit mon transport. C'est probablement ça dont on voulait parler.

81 Q. Ça va, merci. Alors, on va un peu plus loin à la page 7 du texte, à la ligne 24, où il est fait référence à la tempête du verglas. On en a parlé un peu. Vous

avez fait référence tout à l'heure en mentionnant, et je vous cite, la chauffe comme seule source présente des éléments de vulnérabilité à l'égard de l'hydro-électricité. Globalement, là, et vous avez également mentionné qu'on a vu un effet important sur la clientèle, est-ce que vous avez... est-ce qu'on est capable aujourd'hui de comptabiliser un effet net en matière de vente? Peut-être que vos gens auraient les chiffres, mais y a-t-il eu un apport concret?

R. Oui...

82 Q. Et pas seulement des intentions, là?

R. Non non non. Il y a une accélération très claire, je veux dire, ne serait-ce que dans les... et vous aurez les chiffres exacts en questionnant monsieur Roy. Entre autres, les projets de développement résidentiels, c'est une explosion par rapport à ce qu'on avait comme intérêt dans le passé et ce n'est pas du même ordre du tout. C'est épidémique...

83 Q. Donc il apparaît moins compliqué de convaincre un entrepreneur?

R. Oui, oui oui, très nettement, très nettement.

84 Q. En termes de conversion maintenant, est-ce qu'il y a eu un changement?

R. Bien là, le problème qu'on a, je pense que ça a été mentionné, disons que l'économie de la conversion avec les prix de l'huile, ce n'est pas extra, là... On n'est pas arrivé dans la bonne période.

85 Q. Et à court ou moyen terme, je dirais les stratégies

nouvelles ou la réflexion qu'a pu susciter le verglas et la sécurité en termes global et général, est-ce que ça a suscité chez SCGM une réflexion qui amènerait des stratégies nouvelles?

R. Oui. On tente de plus en plus de vendre évidemment des systèmes autonomes, parce que c'est beau d'avoir le gaz, mais si vous avez besoin de l'électricité pour le faire fonctionner, ça vous rend aussi vulnérable. Alors, déjà on offre, et c'est en cours, Monsieur le président, on a une campagne où on offre des "packages" de sécurité, en fait, qui permettent d'être, dépendant de la nature des systèmes de chauffage que l'on a et du budget dont on dispose, de l'autonomie.

86 Q. Je vous renvoie toujours dans le texte du mois de mai, à la page 11 cette fois-ci, à la ligne 3. Ligne 3, il est fait mention...

R. ...

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, pardon...

M. FRANÇOIS TANGUAY :

87 Q. Je voudrais m'arrêter une petite seconde, Monsieur Tessier, sur le verglas parce que, bon, on sait que ça a brassé beaucoup de choses et puis... bon, vous parlez dans vos présentations du fait qu'au niveau du bogue de l'an deux mil (2000), vous allez être...

vous devriez être corrects. Par contre, il y a beaucoup d'institutions je pense à la Ville de Montréal qui étaient au bord de perdre l'électricité pour l'approvisionnement de l'eau, etc. Est-ce que vous, vous vous êtes retrouvés dans une situation similaire. Vous avez fait mention du fait que ça prenait l'électricité pour faire marcher le gaz. Il y a beaucoup de gens qui s'en sont rendu compte pendant la panne...

R. Non, on n'a eu aucune interruption, aucun risque d'interruption. Alors, on a pu fournir partout en tout temps les quantités exigées par le système.

88 Q. Même votre siège social n'était pas vulnérable par rapport à ça?

R. C'est-à-dire que nous avons des génératrices. Le seul élément de vulnérabilité qui reste, qui est resté d'ailleurs, on est en train de travailler dessus, c'est que la capacité électrique est insuffisante pour alimenter l'ordinateur central, ce qui faisait que les dossiers des clients n'étaient pas ressortables à l'écran. Alors, on a un petit problème, mais tout le reste était opérationnel.

89 Q. Donc, techniquement, les clients auraient pu disparaître, les factures avec?

R. J'espère que pas, là...

M. FRANÇOIS TANGUAY :  
Merci.

Me ANDRÉ TURMEL :

- 90 Q. Alors, donc, on revient à la page 11 de votre texte. En haut de page, vous faites mention, il est question de la hausse des dépenses d'exploitation. Et là, à la ligne 3, vous parlez «mais tel que mentionné précédemment», je vous cite :

*La plus grande partie de la hausse est le résultat de décisions discrétionnaires pour mieux positionner l'entreprise face à des enjeux stratégiques.*

Qu'est-ce que vous voulez dire par « décisions discrétionnaires » ?

- R. Bien, c'est-à-dire qu'à la limite, je pourrais ne pas les faire et si elles ne sont pas autorisées, mes efforts pour pénétrer le résidentiel, pour développer les économies d'énergie, pour taper le gaz naturel pour véhicules et pour disons élargir ma gamme d'outils pour mes approvisionnements, c'est ça que je veux dire. C'est vraiment des décisions de développement qui sont prises et pour lesquelles on soumet des budgets et une justification. Au sens où ce n'est pas parce qu'on a donné des augmentations de salaire, ce n'est pas parce que j'augmente le nombre de personnes, ce n'est pas parce que ça me coûte plus cher pour... ce n'est pas ça du tout. C'est des orientations qui sont... discrétionnaires, le terme,

c'est décidé par nous comme orientation.

Et je vous dis, la raison pour laquelle on veut demander des fonds supplémentaires, c'est parce que toutes mes économies actuellement vont sur des investissements pour réduire ma non-qualité, pour impliquer le personnel de façon plus active. Et donc, je suis en train de faire des investissements internes pour réduire les coûts de l'ensemble de la chaîne gazière.

91 Q. D'accord. Vous venez de mentionner la réduction de vos coûts de non-qualité et, plus tôt dans votre présentation, vous avez fait référence au défi excellence, et vous indiquez qu'il y avait quelques zones de non-qualité chez SCGM. Pourriez-vous expliquer lesquelles et...

R. Je vais vous dire, elles sont partout. Quand... je ne parle pas juste à SCGM, mais c'est vraiment jusqu'à tout le mécanisme, jusqu'au moment où un client est intéressé, comment est-ce qu'on le reçoit, comment est-ce qu'on le traite, à quelle vitesse est-ce qu'on est capable de le brancher, quels sont mes coûts de construction si ça nécessite de la construction, mes coûts, et là, je sors de Gaz Métropolitain, les installations, comment les installateurs, les plombiers font. Est-ce que les installations sont conformes, est-ce qu'elles répondent à toutes les règles, mon inspection, ensuite le service et c'est

toute cette chaîne dans laquelle se trouvent des éléments d'inefficacité, de non-qualité, qu'on veut changer.

92 Q. Donc, il n'y a pas de zones, je dirais, plus exposées ou plus ciblées, identifiées, là?

R. Je vous dirais qu'il y a des économies et de l'amélioration à faire tout au long de la chaîne et on veut prendre les grandes chaînes une par une et passer à travers. Et ça, évidemment, ça ne se fait pas de façon magique, il faut investir des ressources, il faut investir du temps, il faut investir des moyens de façon... et de la formation, beaucoup de formation, pour arriver à des résultats concrets.

93 Q. Donc, c'est une espèce de ré-ingénierie de tous les processus...

R. Je n'aime pas le terme ré-ingénierie, je préfère le terme défi excellence parce que ça se fait avec le monde, ce n'est pas mes ingénieurs, puis ce n'est pas des consultants qui vont le faire, c'est vraiment...

94 Q. À l'interne?

R. ... mon monde, oui.

95 Q. À l'interne?

R. À l'interne, oui, oui.

96 Q. Parfait. Toujours à la page trois...

R. Et à l'interne et à l'externe pour mes partenaires, parce que je veux dire si je réussis à avoir la qualité parfaite, et ceux qui construisent, ceux qui

installent, ne suivent pas dans la même dynamique, bien je veux dire j'ai la moitié de mon problème de réglé. Alors, c'est vraiment ça qui est le défi excellence.

97 Q. Écoutez, alors, j'ai encore quelques questions...

R. ...

LE PRÉSIDENT :

98 Q. Excusez, juste sur cette question-là, est-ce que dans votre programme éventuellement, vous anticipez mettre comme un critère pas d'embauche, mais un critère contractuel que les partenaires ou contracteurs soient aussi certifiés ISO dans les domaines qui sont appropriés?

R. C'est déjà partiellement en cours. Donc c'est à nous maintenant de l'être et de devenir plus exigeants, mais pour le moment, je serais un peu gêné...

99 Q. C'est embarrassant...

R. Un peu embarrassé d'exiger des critères que... avec des normes auxquelles je ne suis pas astreint.

(12 h 05)

Me ANDRÉ TURMEL :

100 Q. Toujours à la page 11, dans votre texte, vous mentionniez à la ligne 27, on veut positionner en parlant d'un ajout de neuf cent mille dollars (900 000 \$) pour l'efficacité énergétique et le GNV

afin que SCGM agisse à titre de fournisseur d'énergie responsable. Je ne sais pas si vous le voyez, là, □ fournisseur d'énergie responsable □. Quelle est cette définition? Comment vous voyez ça, vous?

R. Bien, c'est-à-dire qu'au-delà, j'allais dire, de nos préoccupations de marché qui en sont une, on se reconnaît une responsabilité plus large eu égard aux préoccupations, je dirais, globales de notre société et, en particulier d'avoir... d'économiser ses énergies, d'avoir les énergies avec le moins d'effets négatifs possible, de réduire. En fait, bref, c'est dans cette perspective de responsabilité. Mais je ne voudrais pas moi-même me mettre à l'extérieur d'ordre parce que...

101 Q. Toujours dans le même domaine, un peu plus loin à la page 12, à la ligne 20, en matière d'environnement, page 12 ligne 20, vous mentionnez au mi-paragraphe :

*Notre performance en la matière est très satisfaisante mais il y a toujours place à amélioration.*

Et, là, vous faites référence expressément à la construction et à l'exploitation des réseaux de transport. Avez-vous des exemples, quelques exemples?

R. Bon, bien, j'en ai multiples, là. On remplace le réseau de fonte, par exemple, qui était le problème numéro 1, parce qu'il y avait des fuites latentes. Et

je veux dire, ça envoie directement du méthane dans l'atmosphère. On a un mécanisme... On avait un mécanisme de purge qui fait qu'on envoyait encore là du méthane dans l'atmosphère. On est en train d'expérimenter des brûleurs. Il va falloir que ce soit brûlé avant de... plutôt que de l'expurger.

Et le vrai problème qui va rester et qui est difficile, parce que c'est un problème, j'allais dire, de société celui-là, c'est les conduites arrachées par des tiers. Alors, là, on a un problème de société, de responsabiliser ou de punir, ou de je ne sais pas trop, les contracteurs déviants qui font qu'on se promène, je veux dire... La grande partie des difficultés qu'on a actuellement et des émissions qui sont faites, c'est parce que des gens arrachent les tuyaux. Alors ça peut être évité ça.

102 Q. D'accord. Le quarante kilomètres (40 km) de tuyaux de fonte qui reste à, je dirais, à expurger puis à nettoyer puis les remplacer, est-ce que vous avez un échéancier? Je sais que vous travaillez...

R. Oui, l'an deux mille (2000) terminé.

103 Q. L'an deux mille (2000) terminé?

R. Oui.

104 Q. Je vous envoie à la page 15 de votre texte à la ligne 8. Vous parlez, je vous cite :

*Le monopole de la distribution du gaz*

*naturel n'assure pas pour autant les  
associés contre les aléas du marché  
énergétique.*

Pourriez-vous exprimer un peu plus cette idée, là?  
Qu'est-ce que pour vous les aléas du marché  
énergétique? Vous en avez fait mention un peu  
aujourd'hui. Mais est-ce qu'il y a autre chose à quoi  
vous pensiez?

R. Bien, l'huile baisse à treize dollars (13 \$) le  
baril. Le gaz monte à deux dollars quatre-vingt-  
quatre (2,84 \$) le gigajoule. L'économie est en  
récession. Je veux dire, ça fait que le marché... le  
marché bouge.

105 Q. O.K.

R. Même si je suis seul distributeur de gaz, mais mon  
marché lui-même est extrêmement mobile.

106 Q. Je vous envoie à la page 18 de votre texte. Page 18,  
ligne 17. Vous faites l'affirmation suivante :

*Le gaz naturel n'a pas encore pris toute la  
place qu'il pourra occuper au Québec.*

Si je vous demandais, où est-ce que vous voyez le  
positionnement de SCGM dans cinq ans en terme de part  
de marché globale? Pouvez-vous, là... Je ne vous  
demande pas un plan stratégique. Mais je vous  
demande, globalement, où est-ce que SCGM, vous, comme

chef d'entreprise, là, vous estimeriez raisonnable et intéressant de voir votre entreprise?

R. Oui. Je vais vous dire, bien, maintenir d'abord notre place dans l'industriel. C'est un ☐ must ☐, là, parce que c'est là qu'est notre volume. De continuer de faire des percées dans l'institutionnel et le commercial. Là encore, on a une très bonne pénétration, mais je pense qu'il y a encore des progrès à faire, en particulier dans le remplacement de la chauffe sur les unités de toit. C'est d'ailleurs incidemment un élément qui a été développé au CTGN dans des perspectives d'efficacité d'économie énergétique. J'ai aussi comme préoccupation évidemment, j'y reviens toujours, le résidentiel. C'est là que la croissance est possible. Et là, bien, il faut monter l'appareil en puissance, puis il faut donner vraiment le goût à ceux qui ne l'ont pas d'avoir le gaz.

107 Q. Mais en terme de pourcentage, tout à l'heure vous parliez de seize pour cent (16 %), est-ce que vous...

R. Si vous regardez les chiffres qu'on a mentionnés dans le programme avec une montée de sept cents (700) par année, sept cent (700), deux mille (2,000), trois mille (3,000), alors ça ne change pas de façon dramatique la statistique. Moi, je pense qu'on peut faire beaucoup mieux que ça. Et puis d'année en année, j'espère revenir en vous disant que la courbe qu'on vous a soumise n'est pas la bonne et qu'on la

corrige à la hausse.

- 108 Q. D'accord. Maintenant, deux dernières questions. Et, là, je vais faire référence aux propos que vous teniez l'an dernier devant cette même régie, qui était la Régie de l'énergie mais devant d'autres régisseurs. Et je sais que vous n'avez pas les notes, mais je vais vous faire la citation, là, c'est à la page 53 des notes sténographiques, peut-être que vous pourriez... vos procureurs si jamais ça vous intéresse, page 53, les lignes 14 à 22, il était fait mention, on vous posait la question s'il y avait des règles d'éthique particulières qui avaient été adoptées. Et tout ça, c'était dans la discussion avec Noverco, et caetera. Et vous aviez répondu, et je vous cite :

*J'ai donné un mandat à notre secrétaire de revoir l'ensemble de ces règles, ce qui devrait se faire au cours des prochains mois.*

R. Oui.

- 109 Q. Qu'en est-il?

R. Oui. Alors on a un jeu de règles qui définissent les relations entre les parties liées, ça, c'est fait, ça a été adopté, qui dit que si on a des contrats qui concernent des parties liées, qu'ils doivent être divulgués et discutés au comité de vérification, puis

en tout cas, bref, faire l'objet d'un rapport séparé, et pour la vérification externe aussi. Alors, ça, c'est une première chose.

La deuxième chose, et je profite de l'occasion, c'est pour vous dire que Gaz Métropolitain, nonobstant son actionnariat, est une compagnie qui est autonome. Elle est régie par un conseil d'administration qui est largement distribué. Et comme président, je relève d'un conseil d'administration. Et je peux vous dire que je n'ai pas vu nulle part depuis que je suis là d'influences qui se sont exercées par les actionnaires pour orienter ou changer ou modifier le cours de nos activités.

110 Q. Ce n'était pas ma question.

R. Bien, ça fait rien, je réponds quand même.

111 Q. Donc, en terme d'éthique, de règles d'éthique, le travail est terminé ou il y a encore des choses à faire, à effectuer?

R. Non, je pense que c'est fait. On a d'ailleurs... Là, on va adopter un manuel complet de régie d'entreprise spécifiant le rôle des administrateurs, les responsabilités des administrateurs, rôle de chacun des comités. Alors, on est, je pense qu'à cet égard-là, on va répondre aux plus hautes normes.

112 Q. D'accord. Et j'arrive avec ma dernière question.

Toujours l'an dernier, à la page 114 des notes sténographiques aux lignes 20 et 28, il était fait

mention des, bon, des liens d'affaires potentiels avec Hydro-Québec. Et vous mentionniez la phrase suivante. Et, là, je vous cite :

*L'autre facteur, Monsieur le Président, je pense qu'il n'est pas négligeable, c'est qu'on entre aujourd'hui, et vous l'avez vu dans des déclarations multiples d'Hydro-Québec dans un temps où les réserves d'énergie sont basses, l'hydraulicité a été moins bonne que prévue, et ce durant des années durant.*

Bon. Le moins qu'on puisse dire, c'est que l'actualité, aujourd'hui, n'a pas vraiment changé. Avec ce qui se passe, avec ce que vous avez vous-même évoqué encore ce matin, ce que vous évoquiez l'an passé, estimez-vous que de nouveaux rôles pour SCGM s'offrent, vous avez fait référence tout à l'heure à Tracy, en terme de production d'énergie?

R. C'est évident qu'on a un intérêt considérable à voir s'installer des centrales au gaz. Mais, ça, on pousse l'idée, on pousse le dossier. On en travaille. Je ne peux pas vous dire qu'aujourd'hui qu'on a un projet concret sur lequel on travaille.

Me ANDRÉ TURMEL :

Je vous remercie.

INTERROGATOIRE PAR LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel.

- 113 Q. J'aurais peut-être juste deux questions plus générale, dans un contexte qui est peut-être un peu plus large que la tarifaire actuelle aujourd'hui. Mais je voudrais profiter de votre présence devant la Régie pour peut-être élaborer sur une couple de sujets, puis peut-être s'en aller trop longtemps en philosophie, mais juste savoir l'opportunité de vos idées. Et comme vous disiez au début, quand vous pensez, vous pensez tout haut, après ça, peut-être vous allez être obligé d'en parler avec vos gens, là, mais si vous vous sentez mal à l'aise, arrêtez-moi.

Comme vous le savez, un des nombreux objectifs de la Régie est aussi d'alléger le processus réglementaire, et en faisant ça, tout en protégeant les intérêts des consommateurs et du distributeur également. En ce sens, l'objet de ma question, c'est, pour les causes tarifaires futures, est-ce que vous auriez des idées, des suggestions qui pourraient m'aider, qui pourraient éviter une approche que... Je vais prendre l'approche actuelle où on a vécu plusieurs changements à la dernière minute, on a encore eu non seulement des mises à jour qui sont peut-être plus facilement, là, comment je dirais ça, justifiables parce qu'on met à jour le dossier, mais des

changements d'orientation du dossier qui, avec la multiplicité des intervenants, automatiquement, occasionnent des échanges, des délais, j'aimerais ça avoir vos idées sur qu'est-ce que vous pensez, on va travailler sur un mécanisme de réglementation incitative, mais plus large que ça, dans un contexte de tarifaire, y a-tu des choses que vous avez en tête, des suggestions, des idées que vous pensez que ce serait des pistes intéressantes à considérer pour la Régie?

- R. Je vais vous dire que la question est, j'allais dire, peut-être un peu prématurée pour moi, au sens où ça a déjà pris beaucoup de notre réflexion de voir comment on aborderait cette présente cause tarifaire qui n'a pas été simple ni à préparer ni à concevoir. D'ailleurs, on a eu des réactions. Je vais vous dire honnêtement qu'on ne s'attendait pas à répondre à neuf cent cinquante (950) questions.

Je veux dire, dans le passé, on en travaillait à une cinquantaine. Là, on en a eu neuf cent cinquante (950). Ça, on a trouvé que ça faisait beaucoup. D'ailleurs, j'ai des équipes qui ont chauffé énormément pour... et notre, disons l'orientation corporative, vous l'avez vue, vous avez derrière vous la masse de documents, on s'était dit : □ On va répondre □. Alors, on y a répondu. Déjà là, ça a été extrêmement demandant.

Là, les intervenants ont dit, bon, le mécanisme incitatif, on aimerait en débattre plus loin. On a eu aussi à apprécier des interventions avec lesquelles on n'était pas habitué à jouer de la part d'autres partenaires qui sont intéressés à des dimensions différentes que celles qui faisaient l'objet du questionnement dans le passé. Moi, je pense que c'est un... on amorce un dialogue puis on fait l'expérience tout le monde ensemble.

Ce que j'aimerais, c'est de trouver le mécanisme pour pouvoir, disons, répondre progressivement à votre question. Je ne sais pas comment ça se fait, là, de façon réglementaire ou... mais de pouvoir évoluer et soumettre des propositions d'améliorations. Je pense que... Je prends très sérieusement votre question. Pour le moment, comme je vous dis, notre focus a été vraiment comment on aborde l'affaire, comment on chemine là-dedans. Et là, on va faire une expérience de forum ensemble.

La Régie va en faire une aussi, voir comment elle s'ajuste, poursuivre des négociations, discussions, je ne sais pas trop, entre partenaires pour qu'elles aboutissent, comment est-ce qu'elle prend le relais. J'allais dire, vous avez aussi de votre côté un gros travail de réflexion à faire pour encadrer ces mécanismes nouveaux. Ce que je peux vous assurer,

c'est qu'en n'importe quel temps, si le cadre le permet, que je serai très intéressé à poursuivre un dialogue avec toutes les parties sur comment on peut améliorer ça.

(12 h 16)

114 Q. Peut-être, dans le même contexte, peut-être pas répondre aujourd'hui, mais juste envoyer des pistes, des réflexions qui pourront peut-être être adressées plus tard, dépendamment du forum.

Dans l'article 5, c'est aussi spécifiquement mentionné qu'un des rôles de la Régie aussi est d'assurer un traitement équitable des distributeurs. C'est bien dit, c'est aussi précis que général que ça peut l'être, mais si j'essaie d'être plus précis que juste la généralité, est-ce que ce que vous avez en tête ou enfin, c'est peut-être un sujet de réflexion plus tard, mais est-ce que présentement vous avez en tête mettons certains indices financiers particuliers qui pourraient être utilisés par la Régie éventuellement pour nous aider à évaluer si effectivement le distributeur est traité équitablement, disons, d'un marché financier.

Et on peut penser, disons il y a des retours sur l'équité, □ market-to-book value □, il y a des □ rating □ qui changent peut-être un peu plus rapidement, mais il y a certaines données de base,

comme mettons, comme le □ market-to-book value □ est-ce que ce sont des indices financiers qui, selon vous, pourraient éventuellement, ceux-là comme d'autres, être utilisés par la Régie pour s'assurer, dans un sens, concrètement que oui, on a répondu à un traitement équitable de la part des distributeurs qui rencontrent aussi les besoins des consommateurs. Les actionnaires, il n'y a pas de doute que plus gros et meilleur, c'est toujours meilleur, et il y a la balance entre les deux. J'essaie de trouver peut-être vos idées sur un mécanisme.

- R. Oui, mais l'affaire la plus fondamentale, et je le répète, c'est le taux de rendement sur des actifs et ça, c'est fatal parce que la sanction vient tellement rapidement au sens où c'est un élément qui est suivi par les analystes financiers, là, qui comparent chacune des utilités publiques, parce qu'on est en compétition pour le capital avec toute l'organi... tous ceux qui sont réglementés, en fait, on est considéré, à toutes fins pratiques, comme un titre à revenu quasi fixe.

Et si vous n'avez pas là-dessus un traitement qui est équitable, bien, je veux dire la sanction va venir automatiquement, je veux dire, pour nous, elle va venir en trente (30) secondes... bien, je veux dire, trente (30) secondes, j'exagère un peu, là, des analystes de □ rating □ vont nous dégrader, des

analystes vont recommander de quitter ce site pour un autre.

Et je vous rappelle, Monsieur le Président, qu'il faut emprunter, on a... on s'en va dans des émissions d'actions et ça, c'est très important et comme on a, vous le savez aussi, par définition, une charge d'emprunts importante, là, pour... on n'est pas seulement en capital, ça aussi ça a un prix.

Alors, donc, le traitement, je dirais, qui est donné à travers le Canada aux organismes d'utilités est réglementé et fondamental, je veux dire, on ne peut pas, en tout cas à mon avis, en équité nous donner moins et l'autre élément, je vous dirais, en équité, c'est de considérer la situation particulière dans laquelle on est placé, les □ swings □, je veux dire, de notre marché, la nature de la vulnérabilité et donc, le pourcentage qui doit s'ajuster.

Les autres considérations financières classiques sur le titre, je pense que ça constitue un... j'allais dire un univers supplémentaire de référence qui peut être utile, mais l'élément de base, et je lisais récemment des analyses des organismes de validation financière, là, des BRS, là, de cotation, et il y a eu une utilité où la Régie leur a donné un taux qui était considéré en équité inférieure aux autres et

automatiquement, je veux dire, la cote a été  
□ downgradé □ là, ça a une sanction automatique, ça,  
je veux dire, les titres tombent puis les... le coût  
financier augmente; alors, là, la sanction vient  
vite, parce que le regard est vraiment là-dessus plus  
que sur n'importe quelle autre considération.

115 Q. Mais c'est un peu pourquoi je vous pose la question,  
parce que si on regarde ce genre de cotation, si on  
prend les pages financières, il y a une série de  
critères qui sont mentionnés, effectivement il y a le  
taux de rendement où le... en tout cas, on veut  
éventuellement un retour sur l'équité, mais toute une  
autre série, et l'actionnaire potentiel regarde  
probablement une multitude de ces facteurs-là, et  
fait une pondération, et... ce que j'essayais de  
peut-être, mettons, avoir une discussion c'est, est-  
ce que, oui, le taux de rendement qui est  
certainement intéressant, mais est-ce qu'il y en a  
d'autres, selon vous, sinon on peut arrêter la  
discussion ici, là.

R. Oui, bien, c'est comme je vous dis, le reste, à mon  
avis, ça sert de □ background □...

116 Q. O.K.

R. ... mais ce qui vraiment va déterminer notre qualité  
titre, c'est fondamentalement la décision que vous  
allez rendre...

117 Q. O.K.

R. ... et cette décision-là, je pense qu'elle doit être,

je veux dire, à la lumière évidemment où sont les taux d'intérêt, mais des pratiques qui sont faites à l'échelle canadienne et tenir compte, je pense, de la situation particulière d'une franchise en bout de réseau, dont soixante et dix pour cent (70 %) de son volume est dans le même secteur, qui peut utiliser une énergie ou une autre.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Merci, Monsieur Tessier. Avez-vous des...

INTERROGATOIRE PAR M. FRANÇOIS TANGUAY, RÉGISSEUR :

118 Q. Oui, bonjour. Je voudrais revenir à une... très très brièvement, vous avez parlé du GNV puis la tentative que vous voulez faire dans les flottes. Là, j'ai très bien compris ce que vous dites là, vous n'allez pas commencer à chercher à installer des postes partout là, vous allez viser, j'imagine, style Postes Canada, transport en commun, des choses du genre.

J'ai souvenir qu'il y a une quinzaine d'années, dans les années quatre-vingt (80), ça n'a pas été un succès fou la pénétration du gaz. Il y avait certainement un problème de conjoncture, il y avait aussi un problème d'infrastructure, je pense que c'était problématique.

Là, ce que vous me dites, dans le fond, c'est que,

bon, le problème d'infrastructure, on va le régler parce qu'on s'attaque à un autre marché, mais par contre, effectivement, on est dans un moment où le pétrole est à treize piastres (13,00 \$) là puis donc, j'essaie de voir un peu si, comme pour employer votre expression, si le □ timing □ est toujours là, par rapport à ce genre de choses-là, compte tenu des prix qu'on connaît dans les autres marchés d'hydrocarbure, là?

- R. Je pense que c'est clair que la dimension marché, la dimension fiscale est très importante dans le transport et c'est évident que si on travaille un dossier, je veux dire, on va se retrouver très rapidement avec la composante fiscale et donc, avec des discussions avec les gouvernements pour... bon, le prix, parce que la composante de base de la commodité elle-même par rapport au prix final, dans le domaine du transport, c'est une fraction; alors, ce qui fait que même si le prix de l'huile est bas, il reste de la place pour bouger et c'est ce qu'on veut regarder.

On pense que c'est le temps, il faut laisser toutes les flottes se renouveler, il faut commencer. Il y a des expériences qui ont été faites, je pense par exemple à la Ville de Québec qui a mis sa flotte de police au gaz naturel et ça fonctionne.

Alors, il y a des voitures, des problèmes qui se rencontraient il y a dix (10) ans qui sont resolutionnés maintenant, je pense qu'il y a des voitures, des flottes dédiées, des voitures dédiées ou des camions ou des autobus qui sont dédiés au gaz, qui sont plus performants, alors, quant à moi, je crois que la possibilité est réelle, il faut en faire le tour et aller sensibiliser les gouvernements, parce que sans fiscalité, je ne crois pas que ce soit un dossier qui soit travaillable longtemps.

119 Q. Quand vous parlez de fiscalité, c'est la fiscalité vis-à-vis le gaz ou du pétrole?

R. Bien non, je ne veux pas toucher aux autres, c'est pas mon métier, là, mais, je veux dire, je ne veux pas augmenter la fiscalité sur le pétrole, moi, je veux voir s'il y a possibilité d'avoir des dégrèvements si vous utilisez une énergie qui est quarante pour cent (40 %) moins polluante que le diesel.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

O.K., merci.

LE PRÉSIDENT :

Maître Allard, est-ce que vous avez des dernières remarques pour monsieur Tessier?

ROBERT TESSIER  
Interrogatoire  
Le président

Me JOCELYN B. ALLARD :

Non, ça va.

LE PRÉSIDENT :

Non?

Me JOCELYN B. ALLARD :

On n'a pas rien à ajouter.

LE PRÉSIDENT :

O.K., Monsieur Tessier on vous remercie beaucoup pour votre présence, on vous souhaite un beau meeting cet après-midi puis un bon voyage à Calgary.

TÉMOIN :

R. Merci, et je dois dire que je vous remercie, je remercie le Banc et on aura certainement l'occasion de d'autres discussions. Merci encore.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Monsieur Tessier.

Maître Allard, vous avez déposé un calendrier, je vais demander à la greffière de donner une copie à tous les intervenants, et à partir de ce calendrier-là, juste rappeler, comme on a mentionné hier, peut-être que certains étaient partis, d'indiquer par blocs le temps de contre-interrogatoire que chacun

## DISCUSSIONS

des intervenants estime à ce stade-ci.

On a déjà reçu quelques-uns et si vous voulez donner peut-être l'information, pour rendre ça plus facile, là, à madame Bellefeuille, et après ça, on va être capable de construire un calendrier en conséquence.

On va ajourner jusqu'à deux heures (14 h 00) cet après-midi, puis on va continuer, je présume, avec madame Bessette et madame Perron cet après-midi.

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est ça, exact.

LE PRÉSIDENT :

Deux heures (14 h 00)?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Merci.

**SUSPENSION DE LA SÉANCE - (12 h 30)**

-----

**REPRISE DE LA SÉANCE - P.M. - (14 h 00)**

PRÉLIMINAIRES

LE PRÉSIDENT :

Maître Allard.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors, re-bonjour. Je vais d'abord mentionner que mon collègue Richard Lassonde ne sera pas avec nous cet après-midi. On veut tout faire, on veut tout faire bien, mais, on ne peut pas tout faire à la même place, en même temps; alors, je serai seul cet après-midi pour Gaz Métro, mais il me demande de vous transmettre que ce n'est pas par manque d'intérêt, là, on ne peut pas tout faire.

LE PRÉSIDENT :

On est sensibles, mais pas tant que ça.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Non, je ne pense pas que c'était...

LE PRÉSIDENT :

Vous pouvez rassurer maître Lassonde.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors, nous avons les témoins Bessette et Perron, que

je vois déjà dans la boîte, et j'ai la présentation qu'elles vont faire, là, j'ai des documents qui sont la présentation en question et qui est déjà coté, là, sous la nouvelle cote SCGM-2 document 1.12. Alors, je vais attendre que tous aient le même document.

LE PRÉSIDENT :

Oui, puis on va les assermenter.

Me JOCELYN B. ALLARD :

On va les assermenter en attendant.

LE PRÉSIDENT :

Oui, c'est parce que c'est madame Bellefeuille qui...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Elle non plus, elle ne peut pas tout faire en même temps...

LE PRÉSIDENT :

Bien, c'est comme vous dites. On essaie de tout faire, mais comment vous disiez ça encore, là? On va regarder les notes sténographiques...

Me JOCELYN B. ALLARD :

On essaie de tout faire bien, mais on ne peut pas être partout en même temps.

LE PRÉSIDENT :

Si vous voulez assermenter les témoins, Madame Bellefeuille, s'il vous plaît.

-----

L'AN MIL NEUF CENT QUATRE-VINGT-DIX-HUIT, ce vingt-deuxième (22e) jour du mois d'octobre, ont comparu :

**NICOLE BESSETTE**, chef de service, Affaires réglementaires chez Gaz Métropolitain, au 1717, du Havre;

et

**CAROLE PERRON**, directrice, Comptabilité et budget chez Gaz Métropolitain, 1717, du Havre;

LESQUELLES, après avoir été dûment assermentées, déposent et dosemt comme suit :

INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

- 120 Q. Alors, je vais, évidemment la première question, là, je vais l'adresser, pour simplifier les choses évidemment j'ai ma liste de documents, là, que les témoins vont adopter et, évidemment, je ne répéterai pas pour chacun des deux témoins. Alors, je vais poser la question d'abord à Madame Perron.

Alors, Madame Perron, avez-vous préparé ou fait préparer sous votre contrôle ou sous votre direction, les documents suivants, et je vais demander à madame Bessette de porter attention à la liste, SCGM-1 document 2; SCGM-2 document 1; SCGM-2 documents 1.1c), 1.1d); SCGM-2 document 1.2 à document 1.11; SCGM-2 document 2, document 2.1 à document 2.3, document 3 à document 5, document 5.1, 6, 6.1, 7, 7.1, 8, 8.1, 8.2; ainsi que SCGM-1 documents 1.12, 1.13 et 1.14 et finalement, SCGM-2 document 1.12, là, qui est la présentation introductive dont on vient de distribuer la copie papier et enfin, évidemment, dans votre cas là, SCGM-20 document 1, page 18, qui est votre curriculum vitae?

MME CAROLE PERRON :

R. Oui.

121 Q. Adoptez-vous le tout comme étant votre preuve écrite aux fins de la présente cause?

R. Oui.

122 Q. Avez-vous des corrections ou des modifications à apporter à cette preuve écrite?

R. Non.

123 Q. Vous êtes prête à être contre-interrogée sur cette preuve après votre présentation introductive?

R. Oui.

124 Q. Madame Bessette, évidemment, avez-vous préparé ou fait préparer sous votre contrôle ou sous votre

direction, les documents dont je viens de faire la liste?

MME NICOLE BESSETTE :

R. Oui.

125 Q. Et est-ce que vous adoptez le tout comme étant votre preuve écrite?

R. Oui.

126 Q. Et avez-vous des corrections ou des modifications à apporter à cette preuve?

R. Non.

127 Q. Évidemment, je vais revenir à la liste, il aurait fallu comprendre qu'en ce qui concerne le curriculum vitae, je comprends que vous n'adoptez pas celui de madame Perron, mais bien le vôtre, qui est la pièce SCGM-20 document 1, page 2?

R. Bien sûr.

128 Q. Et vous êtes prête à être contre-interrogée sur le tout après votre courte présentation introductive?

R. Oui.

129 Q. Alors, je vous cède la parole pour votre introduction.

R. Alors, peut-être juste à titre indicatif, je vais commencer la présentation qui va être terminée par Carole, donc, je vais tout de suite...

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Il marche aux éoliennes, il est lent à se réchauffer!

LE PRÉSIDENT :

On en a commandé un au gaz, mais...

MME NICOLE BESSETTE :

R. Donc, je voudrais passer avec vous à travers les...

LE PRÉSIDENT :

130 Q. Je pense que votre micro n'est pas allumé.

MME NICOLE BESSETTE :

R. Il est supposé être ouvert, il n'est peut-être pas branché, là, comme il faut... Oui.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

MME NICOLE BESSETTE :

R. Oui. Donc, je voulais passer avec vous à travers quels sont les éléments essentiels de notre demande, c'est-à-dire quels sont les principes réglementaires et tarifaires qui composent notre demande, de même que certains paramètres particuliers, là, qui sont sous-jacents à notre demande tarifaire.

Alors, donc, dans un premier temps, nous avons les principes réglementaires, il y en a deux essentiellement qui sont visés par notre demande, c'est-à-dire l'établissement du taux de rendement et

l'adoption d'une formule qui sera élaborée, là, par notre témoin expert, le docteur Morin et qui, donc, est relative à la section 15 de notre dossier.

L'autre principe réglementaire, ce sont des ajustements que nous demandons au compte régulateur de température, essentiellement, là, ils sont de deux natures, qui visent à améliorer la façon d'estimer les volumes qui supportent là notre compte régulateur et les revenus, la détermination des revenus correspondant aux volumes.

Alors, encore là, nous avons un témoin là, expert, qui va faire en sorte... et-ce que ça va?

131 Q. Oui, c'est correct.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :  
Je cache mes collègues...

MME NICOLE BESSETTE :

R. Alors, donc, nous avons Marc Lemieux qui va venir nous pouvoir exposer, là, plus longuement, naturellement, sur ce compte régulateur-là et la preuve sous-jacente à cette demande se retrouve à la section 4.

Si nous passons aux principes tarifaires, il y en a certains qui ont été couverts, dans la Phase I...

LE PRÉSIDENT :

Pouvez-vous lever, Madame Bellefeuille, juste le dessus du projecteur pour faire relever le texte. C'est ça, oui.

LA GREFFIÈRE :

Comme ça, oui?

LE PRÉSIDENT :

C'est ça, c'est ça. O.K., ça va être plus facile pour ceux en arrière de la salle.

MME NICOLE BESSETTE :

R. Est-ce que tout le monde voit? Oui... On n'en a pas vingt-deux (22), c'est au moins rassurant!

Alors, donc, les principes tarifaires sont ici résumés, comme je le disais donc, il y a certains services qui ont déjà été entendus par la Régie et décidés en Phase I, le gaz de compression, la possibilité d'offrir le gaz de compression pour... c'est-à-dire d'offrir aux clients de pouvoir se retirer du service de gaz de compression, ensuite, il y avait le transport entre Eco et Empress et l'optimisation du service interruptible.

Donc, on a couvert ces éléments-là dans la Phase I; de plus, il y avait le tarif interruptible volet 2,

qui aussi a été couvert dans la Phase I.

Les éléments, donc, qui restent pour cette phase-ci sont la flexibilité tarifaire, il y en a deux volets, la flexibilité tarifaire biénergie qui... et mazout, là, qui sont en fait la reconduction de programmes qui étaient par le passé en force, là, dans le cas du mazout, ça faisait un certain nombre d'années qu'il n'avait pas été réactivé, mais biénergie avait été réactivé année après année.

Le mécanisme d'ajustement mensuel du gaz de compression, ça a fait l'objet d'une preuve que vous avez reçue à la fin septembre, donc, encore là donc il y a une preuve au dossier qui va, qui est incluse à la section 18, le document 7 et qui, donc, fera l'objet là d'experts de notre entreprise, là, pour vous permettre de pouvoir bien évaluer là cette proposition-là.

Les critères d'interruption et procédures, encore là, ça fait l'objet de la section 18, une portion, là, de la section 18, où on élabore au niveau de ces principes-là, de même que les modalités de disposition des excédents de transport, lorsque... ou des excédents de capacité, lorsqu'il y en a.

Alors, encore là, ça, ça va être couvert par notre

témoign Gérard Forget, donc, ça va être jumelé avec la section 5 là qui traite du plan d'approvisionnement.

Tarif résidentiel, et en fait, dans ce cas-ci, nous avons une proposition pour l'introduction d'un nouveau tarif au résidentiel. Alors, essentiellement, ça va se retrouver lorsque nous allons traiter de la preuve de la section tarifaire, donc 17, et par contre, c'est certainement un lien avec la preuve de développement de marché, là, qui va être, qui va vous être présentée par monsieur Roy, lors de la présentation du plan de développement.

Donc, ça résume essentiellement, là, les grands principes sur lesquels on demande de vous pencher.

(14 h 13)

Pour ce qui est des éléments un petit peu plus quantitatifs, donc un bref rappel, dans la Phase I, il y a déjà eu une décision qui était provisoire qui était d'augmenter nos tarifs de neuf point huit (9,8) millions, ce qui correspondait à l'augmentation des tarifs de transport de TCPL. Donc, ici, finalement, on va venir boucler la boucle, donc venir traduire nos tarifs provisoires en tarifs permanents, et ils seront rétroactifs au premier (1er) octobre, naturellement, la demande que nous vous adressons.

La demande qui vous est adressée vise la réalisation

de revenus d'un milliard deux cent quatre-vingt-dix-sept millions cinq cent quatre-vingts (1 297 580 000). Ça, c'est nécessaire pour pouvoir assurer la rémunération de la base de tarification d'un milliard quatre cent dix millions six cent quarante-neuf mille (1 410 649) et les paramètres qui sont considérés dans l'établissement des revenus requis, le taux de rendement à dix virgule trente-sept quatre (10,374) qui a été produit suite à la dernière mise à jour que vous avez reçue au début de cette semaine.

Ceci, lorsqu'on considère donc la pondération à l'intérieur du coût en capital amène notre coût en capital à neuf zéro sept (9,07) et au dossier, nous avons un coût en capital prospectif de sept quatre-vingt-treize (7,93).

Ce dernier n'a pas été modifié pour refléter le dernier changement au niveau du taux de rendement, mais c'est implicite que lorsqu'on aura la décision sur le taux de rendement, automatiquement, lui va venir être affecté pour refléter la décision finale, comme il est fait à chaque année. Alors, on n'a pas jugé bon de reprendre cette pièce-là pour les fins de la mise à jour.

Alors, pour ma portion qui est plus, donc, introductive, c'est terminé, et je vais céder la parole à

madame Perron.

MME CAROLE PERRON :

R. Alors, moi, je vais plutôt faire un bref rappel des données, des chiffres qui sont inclus dans cette cause tarifaire-là. Donc, le premier élément, pour qu'on se remette dedans, c'est vraiment la hausse tarifaire originale telle que déposée dans le dossier au mois de mai. Je vous invite à prendre la pièce SCGM-2, document 2, page 1 de 3, qui va nous permettre de passer à travers la demande originale.

Donc, c'est la pièce SCGM-2, document 2, page 1 de 3. Donc, si on commence à la colonne 2, nous avons la première hausse reliée au tarif de TCPL qui est suite aux modifications qui sont survenues durant l'année, hausse pour laquelle nous avons eu le tarif provisoire.

À la colonne 3, nous retrouvons l'impact de la cotisation provinciale du dollar australien...

Me BENOÎT PÉPIN :

Je m'excuse de vous interrompre, mais pourriez-vous parler un peu plus fort, on ne vous entend pas du tout.

LE PRÉSIDENT :

Non, il faut parler très proche du micro.

MME CAROLE PERRON :

- R. Disons que c'est difficile de lire les papiers en même temps, O.K., ça va. Donc, nous retrouvons à la colonne numéro 3 l'impact de la cotisation provinciale du financement en dollars australiens pour un montant de deux point deux millions (2,2 M). À la colonne 4, nous présentons la modification reliée au taux des redevances de la Régie pour une réduction de quatre point deux millions (4,2 M). La colonne 5, nous avons la modification à la loi relative à la taxe sur le réseau de transmission pour deux point un millions (2,1 M), toujours une réduction. Et vous retrouvez à la colonne 7 l'impact des opérations courantes pour quatre point trois millions (4,3 M), ce qui nous amenait dans le dossier original à une hausse tarifaire de dix millions zéro quatre-vingt-neuf mille (10 089 000).

Donc, entre le moment où on a déposé notre dossier au début du mois de mai et le début des audiences au mois d'octobre, en fait, six mois se sont écoulés, six mois où on a vu évoluer les contextes économique et énergétique, ce qui nous a amenés à revoir certaines prévisions de notre dossier original. Donc, à cet effet, si vous prenez la pièce SCGM-2, document

2, page 2 de 3, vous retrouvez les modifications reliées à la mise à jour que nous avons déposée récemment.

À la colonne 13 de cette pièce, c'est relatif à la modification au taux de rendement. Donc, comme a mentionné Nicole, le taux des obligations Canada long terme, trente (30) ans en fait, a diminué. Donc, nous avons réajusté à la baisse le taux de rendement, ce qui a entraîné une baisse de l'ordre de un point six million (1 600 000).

À la colonne 14, vous retrouvez l'impact des décisions de ce qu'on appelle les autorités compétentes, donc en fait, afin d'atténuer les impacts négatifs de l'évolution des contextes économique et énergétique, nous avons calculé toutes les modifications que nous avons eues depuis le dépôt du dossier, relativement au tarif de TCPL, Union Gas et incidemment Great Lakes, qui a amené une réduction de l'ordre de deux point deux millions (2,2 M).

À la colonne 15, vous retrouvez l'amortissement du nivellement du gaz de compression qui est relié à notre demande concernant le mécanisme d'ajustement du prix du gaz de compression et qui entraîne une réduction de un point trois millions (1,3 M).

La colonne 16 fait référence à l'impact réel des opérations courantes. Nous avons préparé un petit détail de ce que constitue le deux point neuf millions (2,9 M) de cette colonne. Vous retrouvez aux pièces qu'on vous a déposées, donc la SCGM-2, document 1.12, à la page... à la dernière page de votre document, ce nouveau document qui explique le reflet de la situation.

Donc, la première ligne est la perte de marge brute reliée à la réduction des volumes. Dans le document déposé en mise à jour, il était noté que les volumes de la grande entreprise avaient été réduits de treize point quatre (13,4) Bcf, et ceux du petit et moyen débits, de point un (0,1) Bcf. Alors, vous retrouvez ici la perte de marge brute reliée à la réduction de ces volumes. Donc ici, c'est un écart donc de cinq point huit millions (5,8 M) la perte de ces volumes.

Il faut noter que cette perte de treize point cinq (13,5) Bcf est réduite des interruptions inférieures que cette perte a entraînées, donc suite à la révision du scénario d'approvisionnement. Ce qui nous amène donc à des pertes de volumes nettes ici de sept point sept (7,7) Bcf.

Par contre, encore là, entre le moment du dépôt au mois de mai et le mois d'octobre, durant l'été, nous

avons procédé aux appels d'offres concernant le volet 2 du tarif 5, le volet 1B et conséquemment le volet 1A, ce qui nous a permis d'augmenter les volumes de ces volets que nous avions prévus à l'origine à cinq (5) Bcf dans le dossier à maintenant à six point six (6,6), donc, une hausse de un point six (1,6) Bcf supplémentaire ici, qui nous entraîne par conséquent une augmentation de marge brute de un point huit millions (1,8 M).

Nous avons de plus, suite à l'approbation en Phase I de l'optimisation du service interruptible, fait certaines transactions qui généreront un deux cent mille dollars (200 000 \$) de profits supplémentaires.

Donc, suite à la réduction des volumes, le scénario d'approvisionnement a été... en fait a évolué, et ce faisant, nous avons fait en sorte d'optimiser tous les outils d'approvisionnement qui étaient à notre disposition et ceci générera un profit supplémentaire de deux point huit millions (2,8 M).

Par contre, l'impact de la hausse du prix de la marchandise à deux soixante-cinq (2,65) le gigajoule a entraîné des coûts supplémentaires au niveau du coût du gaz perdu, donc de la marchandise elle-même reliée au gaz perdu pour huit cent mille dollars (800 000 \$) et, ce faisant aussi, le prix de la

marchandise a un impact sur les inventaires, donc, qui sont inclus dans la base de tarification, pour une valeur d'un point un million (1,1 M), ce qui constitue le deux point neuf millions (2,9 M) de perte.

Donc, quand on regarde ici, c'est qu'il y a quand même eu une évolution de toutes nos opérations, et c'est le reflet de la mise à jour qu'on a faite. Donc, on a fait vraiment le tour pour atténuer les effets négatifs de la perte des volumes.

Donc, si on reprend la SCGM-2, document 2, à la colonne 7, nous voyons donc que la hausse tarifaire révisée est maintenant de sept million neuf cent cinquante mille dollars (7 950 000 \$), si on tient en compte que le mécanisme d'ajustement du prix du gaz de compression sera approuvé.

Si tel n'est pas le cas, donc, vous pouvez prendre la SCGM-2, document 2, page 3 de 3, où maintenant on fait la mise à jour si le mécanisme d'ajustement du gaz de compression n'est pas adopté.

Vous retrouvez sur cette pièce exactement les mêmes colonnes au niveau de la 13 et de la 14. Quant à la colonne numéro 15, nous avons fait l'ajustement pour refléter l'impact de la hausse du prix du gaz de

compression sur l'entreprise. Donc, nous avons à ce moment-là une hausse de six millions huit cent quatre-vingt-neuf mille dollars (6 889 000 \$).

Par ailleurs, la colonne de la page précédente qui faisait mention de l'amortissement du nivellement du gaz de compression comme étant une réduction d'un million deux cent cinquante (1 250 000) n'est plus puisque nous allons, si le mécanisme n'est pas approuvé, nous allons continuer de la même façon que nous opérons avant, c'est-à-dire comme le dossier original.

Donc, si le mécanisme d'ajustement des prix du gaz de compression n'est pas approuvé, nous nous retrouverions avec une hausse tarifaire de l'ordre de seize millions zéro quatre-vingt-neuf (16 089 000) comme mentionné à la colonne 17.

Donc, en conclusion, si on accepte le principe du mécanisme d'ajustement du prix du gaz de compression, notre demande serait donc de sept millions neuf cent cinquante (7 950 000) et en fait égale à la hausse tarifaire de TCPL, si on tient compte des modifications subséquentes à leur réduction de tarif. Nous serions à ce moment-là... notre hausse tarifaire égalerait la hausse tarifaire de TCPL. Donc, ceci conclut ma présentation.

(14 h 26)

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

- 132 Q. Je n'ai pas compris à quoi était due la perte des volumes. Lorsque vous indiquez à la page 6 de 6 de votre présentation : □ Perte de marge brute reliée à la réduction des volumes □, j'ai entendu 7.7 Bcf, net, de perte de volume, mais à quoi est due cette perte de volume? Je n'ai pas saisi vos explications?

MME CAROLE PERRON :

- R. En fait, c'est l'évolution des contextes économiques énergétiques qui, en fait, suite à l'évolution des prix... En fait, l'évolution des prix du mazout a fait en sorte que nous avons perdu beaucoup de volumes à la grande entreprise... à la grande entreprise et aussi au petit et moyen débit. Donc, on a perdu 13,5 Bcf.

Me LISE DUQUETTE :

Je m'excuse, mais on n'entend vraiment pas ce qu'elle dit. Il faudrait vous rapprocher.

MME CAROLE PERRON :

- R. Donc, je vais répéter. Alors, les volumes ont été perdus suite à l'évolution du prix du mazout. Donc, la grande entreprise, on a perdu pour la grande entreprise 13,5 Bcf relié à l'évolution des prix...

en fait, à la baisse du prix du mazout, et aussi une perte au niveau du petit, moyen débit de .1 Bcf.

Par ailleurs, nous avons dû refaire le scénario d'approvisionnement. Et ce faisant, et comme la demande, en fait, la demande était... la demande de nos clients était inférieure, nous avons, ce faisant, réduit le niveau des interruptions de, je pense que c'est de 5,8 Bcf pour amener un net de perte de 7,7.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

133 Q. Est-ce qu'il y a eu une perte d'une importance quelconque reliée au verglas?

R. Ça n'a pas d'influence ici pour l'année quatre-vingt-dix-neuf (99).

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

Merci.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

134 Q. Pendant que vous êtes là-dessus. Cette perte-là, elle est pour jusqu'à la mise à jour, est-ce que vous la projetez sur le reste de l'année?

R. Oui, c'est une perte en fait anticipée pour l'année quatre-vingt-dix-neuf (99) entre les deux prévisions qu'on avait faites, donc celle à l'origine déposée au mois de mai, basée sur des hypothèses. Comme les hypothèses ont évolué, on a refait nos prévisions et

c'est une prévision pour l'année quatre-vingt-dix-neuf (99) complète.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

O.K.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que ça clôt votre présentation?

MME CAROLE PERRON :

R. Oui.

#### DISCUSSIONS

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que vous avez des questions que vous voulez poser, Maître Allard?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Non, je veux juste m'assurer que c'était bien compris. Ce dont on parle, ce sont les prévisions pour l'année quatre-vingt-dix-huit (98), premier (1er) octobre à trente (30) septembre quatre-vingt-dix-neuf (99). Je pense que ça a été précisé. Non, je n'ai pas d'autres questions. Je vais laisser mes confrères y aller.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que vous voulez, les autres intervenants m'indiquer combien parmi vous désirent questionner mesdames Perron et Bessette? Un, deux? On va y aller avec maître Sarault, s'il vous plaît. Il y a l'ACIG et la FNACQ et Option Consommateurs qui ont exprimé leur désir. Maître Tourigny.

Me PIERRE TOURIGNY :

Oui. Bien que n'étant pas invité, je voudrais faire part juste d'une préoccupation de calendrier que j'ai. Je sais que la Régie va probablement émettre, là, un calendrier. Selon l'habitude ou selon mon habitude, j'essaie, et je réussis, de ne pas venir quand les sujets ne sont pas d'un intérêt immédiat pour les besoins de mon client, d'éviter évidemment des coûts et sauver de l'argent à mon client, malheureusement pas à moi cependant.

Mais dans ce cas-ci, j'aimerais bien être capable de faire la même chose, et de le faire le plus tôt possible. Par contre, demain, j'ai un problème, c'est que je dois être à Québec pour une cérémonie, une remise de je ne sais pas trop quoi à titre posthume en fait, là, pour un membre de la famille qui est décédé récemment et la question que je poserais à mon collègue, c'est : est-ce qu'il serait possible, parce qu'il est fort possible aussi que monsieur Forget ne

pas aujourd'hui, est-ce qu'il serait possible de s'arranger pour que monsieur Forget passe demain matin? Que je puisse poser quelques questions, parce que c'est un sujet qui m'intéresse et après ça, bien, je pourrais partir pour la Vieille Capitale. Si monsieur Forget est disponible. Il me regarde.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Bien...

Me PIERRE TOURIGNY :

Bien, c'est parce que si on est certain... Excusez-moi! Si on est certain qu'il va passer après-midi, évidemment, je vais rester et je vais poser mes quelques questions. C'est parce que je ne veux pas être obligé de... Un, je ne veux pas le manquer, et deuxièmement, je ne veux pas non plus retarder...

M. FRANÇOIS TANGUAY :

De la manière que vous dites ça, je m'inquiéteraï.

Me PIERRE TOURIGNY :

Je ne suis jamais inquietant.

LE PRÉSIDENT :

Mais en terme de séquence, Maître Allard, est-ce qu'on suivait la séquence qui était sous votre tableau-ci?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, on suivait la séquence du calendrier que j'ai remis ce matin. Évidemment, à moins que la Régie entende siéger, je ne sais pas jusqu'à quelle heure, là, ce soir, mais je ne pense pas que monsieur Forget va passer cet après-midi. Ça, on s'entend, là.

Après le panel en question, il y avait le panel de Johanne Paquin, Michel Roy, Yves D'Amour, Daniel Bazinet et Jacques Laroche. Et d'ailleurs, là, pour peut-être vous préciser, on parlait des pertes de volumes, là, Jacques Laroche, parce que ça, il faut comprendre, c'est un aperçu global.

Alors, il y a toutes sortes de bancs après qui vont... pas de bancs, mais de panels qui vont pouvoir expliciter sur ces histoires de pertes de volumes. Donc, après - donc, c'est un panel, il y a cinq personnes quand même, il y a quatre présentations sur les différents morceaux que vous avez dans la section SCGM-3. Donc, je pense que déjà on va en avoir pour aujourd'hui, ça devrait remplir l'après-midi.

Et ensuite, on avait comme sujet suivant, qui était Marc Lemieux, avec le compte régulateur de la température. Mais ça, effectivement, à moins... Là, il faut que je vérifie les disponibilités des témoins. Il faudrait peut-être que je parle à mes

## DISCUSSIONS

gens. Moi, je n'aurais pas d'objection à faire passer monsieur Forget qui était prévu comme le sujet suivant, avant monsieur Lemieux.

LE PRÉSIDENT :

Ça fait qu'on pourrait intervertir les deux.

Me PIERRE TOURIGNY :

Ça m'aiderait énormément.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Si ça vous accommode?

Me PIERRE TOURIGNY :

Oui.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Mais je vais vérifier les disponibilités de monsieur Forget puis de monsieur Lemieux.

Me PIERRE TOURIGNY :

Ça n'a pas besoin d'être fait maintenant. Je vais retourner à mon bureau cet après-midi, on pourra me communiquer ça à la fin de l'après-midi. Il n'y a aucun problème.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Mais là, on me fait signe. Je vois monsieur Forget

## DISCUSSIONS

dans la salle, il me dit que c'est beau pour demain matin.

Me PIERRE TOURIGNY :

Bien, merci beaucoup.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Ça va.

LE PRÉSIDENT :

Ça fait que là, on passerait à monsieur Forget demain matin?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Bien, à moins... Bien, là... de façon réaliste, peut-être nous indiquer à quelle heure vous entendez terminer. On peut peut-être évaluer le temps de ce panel-là, le panel suivant. S'il nous reste beaucoup de temps, on pourra faire venir le témoin suivant.

LE PRÉSIDENT :

Disons que le temps idéal, c'est cinq heures (17 h 00), pas plus tard que cinq heures (17 h 00), quatre heures et demie (16 h 30), cinq heures (17 h 00), on va commencer à ramasser nos petits.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je pense qu'on va en avoir avec eux et le panel

suivant suffisamment pour l'après-midi.

LE PRÉSIDENT :

Ça fait qu'on fera le panel et monsieur Lemieux aujourd'hui, et monsieur Forget demain matin. Maître Sarault!

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me GUY SARAULT :

Alors, je vais, comme je l'avais annoncé à Nicole Bessette, passer avec vous à des questions plus détaillées, là, dont j'ai fait grâce à votre président plus tôt ce matin, simplement pour les fins de la transcription sténographique, je pense que ça va être plus clair pour tout le monde, noter qu'il y a un engagement qui a été pris de nous fournir une version complétée de l'organigramme apparaissant à la pièce SCGM-1, document 1.1, montrant les actionnaires de Noverco. Alors, ça, ce serait l'engagement numéro 1. Et si vous pouvez les noter séquentiellement sur une page introductive de la transcription, ce serait grandement apprécié, Madame la sténographe.

LE PRÉSIDENT :

Ça se fait automatiquement.

Me GUY SARAULT :

On ne l'avait pas numéroté, l'engagement. À mon souvenir, c'est le seul.

135 Q. À la pièce SCGM-1, document 1.2b) qui a été produite en réponse à l'une de mes questions au sujet de l'impact sur SCGM des activités d'Hydro-Québec dans le marché du gaz naturel, vous m'avez répondu, et je cite :

*Quant aux activités d'Hydro-Québec dans le gaz, ces activités sont celles de la vente de gaz aux clients en achat-vente au Québec comme à tout autre client à l'extérieur du Québec.*

Est-ce qu'on doit comprendre que vous n'avez pas de contrat avec Hydro-Québec pour l'achat de gaz de réseau ou pour l'achat de gaz de compression? SCGM-1, document 1.2b).

MME NICOLE BESSETTE :

R. Je pense que monsieur Forget serait la personne la plus appropriée pour répondre à cette question-là.

136 Q. O.K. À la pièce SCGM-1, document 1.3, qui a été produite encore une fois en réponse à l'une de mes questions, où je vous demandais de produire des études précises, sources d'information et autres références que vous avez utilisées au soutien de l'affirmation à l'effet qu'il existe un écart défavorable de quelque vingt-cinq pour cent (25 %) entre les tarifs de grande consommation de Gaz Métro

et ceux des distributeurs des autres provinces.

Alors, en réponse à cette question, vous nous avez renvoyé un document qui avait été déposé dans le cadre de la cause tarifaire quatre-vingt-seize (96), quatre-vingt-dix-sept (97). Si je vous suggérais que les données les plus récentes qui ont été déposées dans votre dossier cette année, sont à l'effet que l'écart est plus élevé que le vingt-cinq pour cent (25 %) auquel vous faites référence, et notamment je vous fais référence à la pièce SCGM-17, document 1.1. Et ça, c'est une pièce qui a été déposée en réponse à l'une de mes questions qui vous demandait de valider un tableau comparatif qui avait été déposé dans une cause de Gazifère et qui dressait la comparaison entre les tarifs de Gaz Métro, de Consumers et de Gazifère. Et vous vous êtes montrés d'accord avec ce tableau?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Bien, c'est parce que là, les témoins sont un peu perplexes aussi puis moi aussi, parce que quand je fais la liste des documents que les témoins adoptent, sur lesquels ils sont prêts à témoigner, je ne fais pas ça juste pour prendre du temps, là, et à tous les documents auxquels on fait référence; évidemment, là, les témoins peuvent nous expliquer, mais quand on est rendu à 17, il va y avoir un panel sur le SCGM-17.

Donc, évidemment, il faudrait comprendre que ce sont les témoins qui ont adopté une série de réponses et de documents. Je comprends que c'est l'aperçu global, ils ont un aperçu global. Mais si on rentre dans le détail des réponses sur chacun des éléments, évidemment, il faudrait demander au panel qui va répondre sur SCGM-17.

Me GUY SARAULT :

S'ils peuvent répondre, ils vont répondre. Sinon...

LE PRÉSIDENT :

Bien, c'est ça, si...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Évidemment, ce ne sont pas les documents qui ont été adoptés par ces gens-là.

LE PRÉSIDENT :

On peut prendre la position, s'ils ne sont pas en mesure de répondre, la question pourrait être reformulée à quelqu'un en mesure de répondre plus tard.

Me GUY SARAULT :

Comme tout à l'heure. On a dit monsieur Forget, j'ai remis mon papier jaune. Je vais le demander à monsieur Forget.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça.

Me GUY SARAULT :

Ce n'est pas plus compliqué que ça.

MME NICOLE BESSETTE :

R. Alors, dans ce cas-là, ce sera certainement les personnes qui sont responsables de cette section-là, c'est-à-dire Line Mercier et Sylvie Desrochers qui seront en mesure de pouvoir vous répondre à cette question.

Me GUY SARAULT :

137 Q. Est-ce que ce sont eux qui ont calculé le chiffre de vingt-cinq pour cent (25 %) qu'on retrouve dans le témoignage de votre président?

R. Le vingt-cinq pour cent (25 %), je pense qu'il a été... c'est le même qu'on utilise depuis un certain nombre d'années.

138 Q. Oui, ça fait plusieurs années que vous l'utilisez.

R. C'est ça. Et je pense que ça avait été effectivement émis par les gens de la tarification aussi à ce moment-là.

(14 h 40)

139 Q. Je peux suggérer pour l'instant, là, si vous avez à discuter avec madame Mercier et madame Desrochers, que l'écart varie de trente-cinq pour cent (35 %) à

cinquante pour cent (50 %), c'est pas vingt-cinq (25 %).

Réponse SCGM-1 document 1.5-A, vous demandant de fournir la ventilation détaillée des réclamations totalisant deux virgule huit millions (2,8 M\$) qui auraient été présentées à vos assureurs, suite à la tempête de verglas, vous m'avez répondu que c'était confidentiel, ce document-là.

Je voudrais savoir en quoi c'est confidentiel – et peut-être que mon confrère pourra m'éclairer, mais moi, ça ne m'a pas frappé comme étant particulièrement une matière à secret, ça.

MME CAROLE PERRON :

R. Bien, en fait c'est... je vous réfère à la réponse; compte tenu que nous ne sommes pas les seules compagnies à faire des réclamations pour le verglas, donc nous avons tenu confidentielles toutes les informations relatives, relativement à cela, pour ne pas... pour ne pas... en tout cas, occasionner des... une problématique avec nos assureurs, puisqu'ici ce sont des audiences publiques, donc pour ne pas, pour garder de nature confidentielle toutes les informations que nous échangeons.

140 Q. Oui, je comprends que le but c'est de le garder confidentiel, c'est le préjudice que vous prétendez

subir si ces informations-là sont divulguées à votre organisme de réglementation, que je ne comprends pas, parce que c'est un compte à recevoir, là, deux virgule huit millions (2,8 M\$) qui est peut-être aléatoire, alors, pourquoi c'est confidentiel? J'aimerais peut-être qu'on m'éclaire, moi, ça ne me frappe pas comme étant évident, là!

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je pense que la réponse que le témoin... en tout cas, il a réitéré la réponse, là, il y a une réclamation qui est indiquée de deux point huit millions (2,8 M\$), mais il est évident, je pense qu'il est de connaissance pour tout le monde que quand on négocie avec des assureurs des réclamations de ce type-là, considérant l'événement du verglas, il y a plusieurs réclamations de plusieurs personnes qui ont été faites, donc, dans le cadre des négociations avec les assureurs, je ne pense pas que ce soit indiqué.

Je ne pense pas, et je ne vois pas la nécessité, dans notre dossier, de commencer à décortiquer la réclamation d'assurance et aller risquer là de dévoiler des éléments sur lesquels les parties n'ont pas encore conclu, là, quand on aura le chèque, j'imagine que ça nous fera plaisir de donner les détails de l'affaire.

Mais, et de toute façon, ce matin monsieur Tessier a bien expliqué, si on ne réclame pas le deux point huit millions (2,8 M\$), ça va être un manque à gagner.

LE PRÉSIDENT :

Pourriez-vous expliquer la pertinence de votre question, l'objectif de votre question?

Me GUY SARAULT :

Bien, si maître Allard me garantit d'avance que si cette réclamation-là n'est pas accueillie par les assureurs, qu'il n'y aura aucun impact sur les tarifs et que c'est l'actionnaire qui va absorber, je n'ai aucun problème, mais que ce soit □ on the record □. C'est ça la pertinence de ma question. Si on me le garantit tout de suite.

LE PRÉSIDENT :

Je pense que c'était pas la réponse...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Moi, j'ai réitéré la réponse du président ce matin, alors, quand on parlera du traitement réglementaire des réclamations d'assurance, bien, on se préparera un dossier en conséquence, mais là, je ne pense pas que ça fasse l'objet du dossier ici.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Si vous voulez passer à une autre question,  
Maître.

Me GUY SARAULT :

Oui; je signalerai que, à ce que je sache, les motifs, la confidentialité de documents, j'alerte la Régie aux dangers d'accepter ça à toutes les sauces. Quand ce n'est pas le secret professionnel d'un avocat ou un motif commercial d'envergure, où il y a de la concurrence, des choses comme ça qui sont impliquées, je pense que le principe ça devrait être que les documents soient rendus publics.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

C'est toujours, c'est dans la mesure de leur pertinence. Il y a une réserve de la part de SCGM sur le dévoilement de ce dossier-là qui est en négociation présentement. Si vous nous démontrez que nous avons absolument besoin, pour rendre notre décision, des détails, on pourra peut-être en discuter, mais pour l'instant, ce n'est pas le cas.

Me GUY SARAULT :

C'est comme je vous dis, si on me dit que c'est l'actionnaire qui va absorber entièrement la perte, ça ne m'intéresse pas de le voir; alors, c'est ce que je retiens de la réponse de Gaz Métro.

Me JOCELYN B. ALLARD :

En tout cas, que ce soit bien clair aux notes sténographiques, c'est que moi je n'ai pas répondu, moi, je ne suis pas le témoin, ça fait que je pense que c'est indiqué, Madame la sténographe.

Me GUY SARAULT :

- 141 Q. Les détails concernant la somme de quatre cent mille dollars (400 000 \$) qui va être consacrée au projet de gazoduc, j'imagine que c'est monsieur Forget qui va répondre à ça?

MME NICOLE BESSETTE :

R. C'est bien ça.

- 142 Q. La pièce SCGM-1 document 1.11, vous demandant, pour la période de mil neuf cent quatre-vingt-treize, quatre-vingt-quatorze (1993-94) à aujourd'hui, de fournir un tableau montrant séparément l'évolution des tarifs de transport et ceux de distribution, et dans votre réponse, vous avez dit que c'était impossible de produire le tableau demandé, étant donné qu'il n'y a pas de structure tarifaire distincte pour le transport et la distribution.

Est-ce qu'il n'est pas exact, cependant, que vous avez à votre disposition les chiffres des tarifs de transport que vous avez payés à TCPL pour ces années-là et qui sont inclus dans vos tarifs?

R. La question pourra être adressée aux gens de la tarification, c'est eux qui d'ailleurs ont répondu à cette question-là.

143 Q. Alors, ça va être Line Mercier et Sylvie Desrochers?

R. Exact.

144 Q. Merci. Les questions sur les prévisions du mois de mai dernier au sujet du prix du gaz naturel à Empress?

R. Alors, ça sera Johanne Paquin, qui va suivre; le panel suivant.

145 Q. O.K. Dans la mise à jour du dossier, vous avez fait une distinction entre vos demandes tarifaires selon deux scénarios, un premier selon lequel votre demande de mise en place d'un mécanisme d'ajustement mensuel du prix du gaz de compression serait accepté par la Régie, et un deuxième scénario selon lequel le mécanisme ne serait pas accepté, auquel cas votre demande tarifaire serait majorée de sept virgule trois millions de dollars (7,3 M\$); n'est-ce pas?

R. Oui.

146 Q. Simplement pour qu'on se comprenne, que du point de vue de la clientèle, si votre demande de mécanisme d'ajustement mensuel du prix du gaz de compression est accepté, il va y avoir une nouvelle ligne sur les factures, qui va s'intituler □ Tarif pour le gaz de compression □ lui-même?

R. Les gens de la tarification vont vous répondre, là...

147 Q. Mais ça, vous savez ça?

R. ... mais la réponse est oui.

148 Q. Bon.

R. C'est oui.

149 Q. Est-ce qu'on est d'accord là, parce que je voudrais bien rassurer tout le monde ici, que ce n'est pas les besoins financiers de Gaz Métro où les clients vont payer totalement sur leur facture qui varie, mais simplement une question de ventilation des montants, et je m'explique, vous me direz si vous êtes d'accord.

Si le mécanisme du gaz de compression est accepté, il va y avoir un nouveau tarif séparé qui va apparaître sur les factures pour le gaz de compression, qui va venir s'ajouter au transport et distribution, exact?

R. C'est bien ça, oui.

150 Q. Et si le mécanisme n'est pas accepté, à ce moment-là le prix du gaz de compression ne sera pas indiqué séparément, il va être inclus dans le tarif de transport et distribution?

R. Exact.

151 Q. Cependant, si je fais le total du prix du gaz de compression et du tarif transport et distribution, dans l'éventualité où le scénario numéro 1 va de l'avant, c'est-à-dire qu'il y a un tarif séparé qui est accepté, le total des deux va correspondre à la situation qui aurait prévalu si le tarif de gaz de compression avait été intégré, sous réserve,

cependant, du fait qu'il va être ajusté  
périodiquement pour refléter les fluctuations dans le  
coût réel encouru par Gaz Métro pour le gaz de  
compression?

R. Ma compréhension est à l'effet, effectivement, que la  
somme devrait correspondre, en autant que - le tarif  
de compression, lui, il va varier à tous les mois,  
donc, en fonction des conditions du marché.

152 Q. O.K. Alors, pour les clients, pour ce qu'ils ont à  
payer au total, c'est-à-dire transport et  
distribution, plus gaz de compression, c'est le statu  
quo, sauf pour cet ajustement périodique qui a pour  
but de refléter les fluctuations entre le coût réel  
que vous allez encourir et le tarif qui est chargé au  
client pour le gaz de compression?

R. C'est ma compréhension, oui.

153 Q. O.K. Dans votre présentation aujourd'hui, pièce SCGM-  
2 document 1.12, page 6 de 6, vous avez ajouté un  
poste de revenu de l'ordre de deux virgule huit  
millions (2,8 M\$) sous la rubrique □ Optimisation des  
outils d'approvisionnement □; le détail de ça, le  
témoin ce sera Gérard Forget?

MME CAROLE PERRON :

R. Oui, c'est ça.

Me GUY SARAULT :

Ca va plus vite qu'on pense!

LE PRÉSIDENT :

Lâchez pas!

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est parce que mon confrère connaît bien les témoins.

Me GUY SARAULT :

- 154 Q. Oui, ça, c'est une question que j'ai à l'égard de plusieurs pièces, mais c'est pas mal toujours le même principe, là, à la pièce SCGM-2 document 2, page 2, qui entre finalement l'impact de la mise à jour du dossier sur les projections globales, on voit que les ventes de gaz avant rabais passent de un milliard cent quatre-vingt-quatre millions (1,184 G\$) à la colonne 10, donc avant mise à jour, à un milliard deux cent quatre-vingt-huit millions (1,288 G\$) à la colonne 19, après mise à jour.

Or, on sait que vous projetez une réduction de vos volumes de vente de l'ordre de treize virgule cinq (13,5) Bcf à peu près, là, comment ça se fait que les chiffres de revenu augmentent alors que vos volumes descendent?

- R. Alors, c'est simplement relié au prix de la marchandise gaz elle-même, donc, nous avons ajusté, parce que le revenu, le chiffre que vous mentionnez, c'est le revenu incluant la marchandise.

155 Q. Ah, c'est l'augmentation de...

R. Du prix de la marchandise.

156 Q. ... du prix de la marchandise, qui passe de?

R. De deux et dix (2,10 \$) à deux et soixante-cinq  
(2,65 \$).

157 Q. O.K., c'est l'augmentation du prix qui explique ça,  
O.K.

LE PRÉSIDENT :

158 Q. C'est le cent quatre millions (104 000 000 \$) que  
vous avez à la colonne...

MME CAROLE PERRON :

R. Oui, exactement.

159 Q. ... la colonne 16, c'est ça?

R. Oui, c'est ça.

160 Q. Et dans la contexte original, il n'avait pas été  
retenu ce...

R. Non, c'est qu'en fait, moi, je ne l'ai pas commenté  
ici parce que la marchandise, on comprend on l'ajoute  
dans les revenus, mais on l'ajoute aussi dans le coût  
du gaz...

Me GUY SARAULT :

161 Q. Dans le coût du gaz...

R. ... donc, ça n'a pas d'impact sur les tarifs TD de  
l'entreprise.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

Me GUY SARAULT :

Donc, ça répond à toutes mes questions là-dessus. Ça a bien du bon sens, d'ailleurs.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Sarault... Ah, vous n'avez pas fini?

Me GUY SARAULT :

Non, ça répond à cette...

LE PRÉSIDENT :

Ah, j'avais compris □ à toutes mes questions □.

Me GUY SARAULT :

... aux questions que j'avais sur cet élément-là, parce que je l'avais à l'égard de certaines pièces.

LE PRÉSIDENT :

Je vous ai mis un niveau d'efficacité que...

Me GUY SARAULT :

Bien, ça ne va pas trop mal, je pense...

162 Q. Je comprends que vous avez retiré cet élément-là du dossier, mais quand même ça m'a intrigué, peut-être

que vous allez pouvoir m'aider. Comment se fait-il, là je suis aux pièces SCGM-2 document 2, pages 2 et 3, donc qui donnent le portrait de la mise à jour, avec tarif de gaz de compression en page 2 et sans tarif de gaz de compression en page 3, et dans la mesure où c'est supposé être la seule différence entre les deux documents, comment se fait-il que l'encadrement réglementaire ou le rendement incitatif passe de huit cent trente-sept mille (837 000 \$) à zéro, juste à cause d'un mode de tarification du tarif de gaz de compression?

MME NICOLE BESSETTE :

R. Bien, le mécanisme faisait en sorte que le gaz de compression, là, était dans les éléments composant le coût attendu et le coût requis, donc, comme on venait ajuster le coût requis pour refléter la hausse du prix de la marchandise, ça faisait en sorte que nous n'avions plus accès à un mécanisme incitatif, à un montant là, correspondant.

163 Q. Alors, le gaz de compression faisait partie du coût attendu et du coût requis?

R. Et du coût requis.

164 Q. O.K. Et aussi du coût...

R. En fait, j'ai dit le coût attendu et le coût requis, c'est plutôt au coût requis, parce que le coût attendu, lui, il découlait de l'application de la grille tarifaire de l'année précédente, mais je vais

me limiter à ça, là...

165 Q. Oui...

R. ... c'est simplement cet effet-là, parce que je ne voudrais pas entrer dans la mécanique, là, qui... simplement pour fins de clarification.

166 Q. Donc, il était à l'intérieur des éléments réputés sous votre contrôle?

R. Oui.

Me GUY SARAULT :

Ça conclut mes questions, je vous remercie.

(14 h 55)

LE PRÉSIDENT :

Ce sont toutes vos questions, Maître?

Me GUY SARAULT :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Je ne veux pas vous mettre de la pression... Je vous remercie. Maître Pépin, s'il vous plaît.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOÎT PÉPIN

PROCUREUR DE LA FNACQ :

167 Q. Alors, bonjour; Benoît Pépin, pour Option consommateurs et la FNACQ. Je n'essaierai pas d'avoir

l'air aussi savant, et puis je vais vous poser des questions qui vont peut-être, pour vous, sembler des questions relativement simples, mais peut-être pour tenter de m'éclairer sur certains éléments de la preuve. Commençons par une question peut-être une des plus simples, je vais porter votre attention sur la requête ré-amendée, après mise à jour, donc la dernière version de la requête qui est au dossier, au bas de la page 4, le paragraphe 13.

L'une des modifications qui est apportée, c'est à la dernière ligne de la page, on parle maintenant des taux de tarifs au premier (1er) octobre mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997) plutôt que des tarifs actuellement en vigueur. Est-ce que je dois comprendre que ce changement de terminologie ne change pas le sens du paragraphe des versions antérieures de la requête?

Mme NICOLE BESSETTE :

R. Exact.

168 Q. Et deuxièmement, pourquoi faites-vous vos postulats de revenus de ventes avec les tarifs de l'année antérieure plutôt que votre projection de tarifs pour l'année qui vient?

R. Alors, c'est la façon dont la préparation du budget est fait. On part toujours dans un premier temps, et c'est le... je vais revenir, un instant. Si vous

prenez la SCGM-2, document 2, à la page 1, on parle toujours de ce qu'est en mesure de nous générer la grille de l'année précédente. Ça nous permet d'établir avec les volumes qu'on anticipe pour la prochaine année quels sont les revenus auxquels on s'attendrait en appliquant l'ancienne grille. Alors, c'est notre point de départ et on reflète par la suite toutes les autres modifications qui nous permettent d'arriver à notre demande d'aujourd'hui.

169 Q. D'accord...

R. Et de dégager en fait l'augmentation ou la diminution tarifaire qui s'y applique.

170 Q. Est-ce que cette façon-là vous permet quand même d'estimer la réaction qu'ont les clients à l'égard de l'augmentation des tarifs, c'est-à-dire qu'il y a une certaine élasticité de la demande, mais si vous augmentez les tarifs, est-ce que vous estimez aussi l'effet que ça a sur les ventes?

R. Oui, c'est reflété... c'est tenu en compte lorsque les gens... bien, les gens de développement de marché pourront vous répondre plus précisément, mais ma compréhension, c'est effectivement qu'ils en tiennent compte de cet impact-là auprès de la clientèle lorsqu'ils estiment les volumes prévus.

171 Q. Donc, je trouve cet impact-là non plus au niveau des chiffres, mais uniquement au niveau des volumes lorsqu'on estime la réaction de la clientèle à la hausse de tarifs?

R. C'est bien ça.

172 Q. D'accord. Toujours sur la requête réamendée après mise à jour, la page suivante, la page 5, relativement aux approvisionnements gaziers, à partir de cette étape-là dans la requête, vous commencez à faire la distinction, par l'ajout du paragraphe 14.1 de l'impact du mécanisme d'ajustement mensuel du prix du gaz de compression, c'est-à-dire qu'à partir de ce moment-là, vous faites une distinction, vous dites si le mécanisme est approuvé, voici les données, s'il ne l'est pas, il y en a d'autres.

Ce que j'aimerais savoir maintenant, cette différence-là, la différence de l'application de l'approbation du mécanisme d'ajustement, c'est la différence entre le neuf cent millions (900 M) du paragraphe 14.1 et le huit cent quatre-vingt-douze millions (892 M) et quelque du paragraphe 14, on parle d'environ huit millions (8 M), c'est bien ça?

R. Je ne suis pas sûre de vous avoir suivi, peut-être juste reprendre la fin, là?

173 Q. L'impact d'approbation...

R. Du mécanisme d'ajustement...

174 Q. ... du mécanisme d'ajustement mensuel...

R. Oui...

175 Q. C'est la différence entre le montant que je trouve au paragraphe 14.1 et celui du paragraphe 14, soit une différence d'environ huit millions (8 M), est-ce que

je comprends?

R. C'est bien ça.

176 Q. Maintenant, si je regarde aussi les autres mentions dans la requête, tous les chiffres qui y sont indiqués postulent l'approbation du mécanisme d'ajustement mensuel. Donc, paragraphes 17, 18 et suivants sont basés sur ce même postulat. Est-ce que vous avez, ou est-ce que je peux retrouver dans la preuve les chiffres sans ce postulat, c'est-à-dire comment se lirait le paragraphe 17 sans le mécanisme d'ajustement?

R. En fait, les éléments peuvent être retrouvés à partir de la SCGM-2, document 2, page 3. Naturellement, vous faites la différence entre la page 2 et la page 3, la page 2 reflétant le mécanisme incitatif, le mécanisme d'ajustement, devrais-je dire, et la page 3, c'est sans le mécanisme d'ajustement.

177 Q. D'accord. Donc, quand je lis □ avec tarif de compression □ et □ sans tarif de compression □, c'est la même...

R. C'est ça, donc vous pouvez y aller sur une base comparative entre ces deux...

178 Q. Et quant à l'impact sur les tarifs de cette modification-là, est-ce que je trouve à un endroit l'impact?

R. Non, les informations qui ont été soumises au dossier à la SCGM-17 reflètent les tarifs, la proposition de la grille tarifaire avec l'adoption du mécanisme

incitatif. On n'a pas élaboré une deuxième grille.

C'est un exercice quand même assez élaboré.

Naturellement, ça sera fait de toute façon à la fin de la cause tarifaire, de la présente cause tarifaire pour refléter si jamais le mécanisme n'est pas retenu.

179 Q. Mais est-ce que vous avez au moins fait à l'interne l'exercice de connaître quels seraient les tarifs sans ce mécanisme-là? Est-ce que c'est un exercice qui a été fait?

R. Ventilé par sous-tarifs ou par... parce que la demande tarifaire en fait ne serait plus... bien là, je n'ai pas le... ne serait plus de... c'est ça, l'écart entre les deux en fait au point de vue tarifaire, c'est le sept millions (7 M) dont on parle d'écart entre le huit millions sept cent quatre-vingt-sept (8 787 000) qu'on retrouve à la SCGM-2, document 2, page 2 et le - je m'excuse, j'ai parlé de huit millions (8 M), c'est sept millions neuf cent cinquante (7 950 000) qu'on retrouve à la colonne 7 sur la page 2 de la SCGM-2, document 2, et le seize millions zéro quatre-vingt-neuf (16 089 000) qu'on retrouve toujours à la colonne 17, mais à la page 3 de la SCGM-2, document 2.

180 Q. D'accord. Et la ventilation, elle, a-t-elle été faite?

R. Non.

181 Q. Maintenant, quant au mécanisme d'ajustement mensuel

du prix de gaz de compression, est-ce que je dois comprendre qu'un de ces objectifs, c'est de transférer la fluctuation du prix du marché aux consommateurs?

R. C'est de facturer aux clients le reflet du marché à tous les mois, effectivement, tout comme il est fait pour le gaz de réseau.

182 Q. D'accord. Donc, on transfère cette fluctuation ou ce risque associé à cette fluctuation aux clients, en chargeant le prix du marché?

R. C'est effectivement le client qui va payer le prix du marché.

183 Q. Maintenant, j'aimerais attirer votre attention sur la pièce SCGM-2, document 6, à la page 5 de 5. Le montant qui est indiqué au bas de la page, le huit point huit millions (8,8 M), s'agit-il là de la demande de revenus additionnels requis pour l'année qui s'en vient?

Mme CAROLE PERRON :

R. Cette pièce est en relation avec la SCGM-2, document 2, page 2 de 3. Donc, s'il y a tarif de compression et s'il est approuvé, alors, la hausse tarifaire serait de huit millions (8 M).

184 Q. Oui, bien entendu, mais le huit millions (8 M), le huit point huit millions (8,8 M) reflète-t-il la demande de revenus additionnels requis, postulant évidemment cette approbation du mécanisme

d'ajustement?

R. Je ne suis pas sûre de saisir votre question.

185 Q. À ce moment-là, regardez le paragraphe 26 de la  
requête ré-amendée après mise à jour.

R. Vingt-six (26)...

186 Q. Au paragraphe 26 de la requête, on indique quels sont  
les revenus additionnels requis par SCGM pour l'année  
qui s'en vient?

R. Tout à fait, oui.

187 Q. Je veux bien être sûr de comprendre votre pièce SCGM-  
2, document 6, page 5, à l'effet que lorsqu'on lit  
□la hausse tarifaire révisée de 8,8 M□ qu'il s'agit  
bien du même montant que celui des revenus  
additionnels requis mentionnés...

Mme NICOLE BESSETTE :

R. Tout à fait et ce huit point huit millions-là (8,8 M)  
inclut l'impact du mécanisme incitatif qui était  
proposé. Alors, si vous ramenez... là, tantôt, on  
vous référerait à la colonne 16 qui était plus de  
l'ordre de huit millions (8 M), donc si vous enlevez  
le point huit (0,8), bien, là, vous revenez à la  
colonne 16 de la page 2 de la SCGM-2, document 2.  
Mais c'est...

188 Q. Je m'excuse, vous allez devoir recommencer le lien  
entre ça et la colonne 16, là. Le premier élément que  
j'ai compris, c'est que le huit point huit millions  
(8,8 M) qui est mentionné au bas de la page 5 du

document 6 de la pièce 2, c'est bien la demande de revenus additionnels requis?

Mme CAROLE PERRON :

R. Oui, effectivement.

189 Q. Ensuite vous m'avez fait un lien entre ça et la pièce SCGM-2, document 2. Pourriez-vous refaire ce lien?

R. Oui, alors, vous retrouvez le chiffre à la colonne 2, donc, à la SCGM-2, document 2, page 2. Donc le chiffre que vous retrouvez dans la requête ré-amendée au paragraphe 24 est celui de la colonne 19. Donc, le huit millions sept cent quatre-vingt-sept mille (8 787 000)...

190 Q. Oui...

R. O.K... qui est le même que vous avez sur la SCGM-2, document 6, huit point huit (8,8). Mais ces deux chiffres-là incluent l'encadrement réglementaire.

191 Q. Oui...

R. D'accord?

192 Q. D'accord. Maintenant qu'on a qualifié, vous m'avez permis de comprendre ce qui est le huit point huit (8,8) du SCGM-2, document 6, page 5, pourriez-vous m'indiquer comment vous arrivez dans cette pièce-là à huit point huit millions (8,8 M). Si je fais un calcul rapide, moi, j'arrive à moins quatre point huit (-4,8), si je fais le total de ce qui est dans la mise à jour?

R. Non, il faut considérer que l'on part de la ligne 12

qui est le dix point un millions (10,1 M)...

193 Q. Oui...

R. En fait, excusez, on part de la dernière ligne, la ligne 23...

194 Q. Oui...

R. ... qui est à douze millions (12 M)...

195 Q. Oui?

R. Et vous continuez votre calcul avec tous les éléments et là vous arrivez au total de huit point huit (8,8).

196 Q. Je n'arrive pas plus à huit point huit (8,8) si je fais ça comme ça. J'arrive à moins quatre point huit (-4,8) dans les éléments qui sont dans la mise à jour, auquel cas...

R. Non, ce qui manque ici, c'est une petite ligne, parce que la ligne 30 est un sous-total.

(15 h 10)

197 Q. Ah! O.K., là, j'arrive... Je vous avais dit que mes questions seraient des précisions. Maintenant que vous m'avez éclairé là-dessus, je vais plutôt changer de sujet et vous amener plus généralement sur la présentation globale du dossier et les principes que vous demandez principalement dans les tarifs, dans les principes tarifaires. Vous désirez la mise en place d'un nouveau tarif résidentiel. Est-ce que je dois comprendre que le principe de base de ce tarif résidentiel est d'avoir un tarif complet, marchandise, transport et distribution du gaz naturel qui soit concurrentiel avec celui de l'électricité?

Donc pour la facture finale payée par le client, que ce soit concurrentiel?

MME NICOLE BESSETTE :

R. Oui, effectivement. Mais je pense que les gens de développement de marché vont pouvoir, si vous avez des questions plus précises à cet égard-là, répondre à vos questions.

198 Q. Vous me réferez à qui comme témoin?

R. À Michel Roy.

199 Q. D'accord. Est-ce que vous m'invitez à adresser à monsieur Roy aussi les questions relativement à l'impact de la hausse du prix de la marchandise de deux dollars vingt-deux (2,22 \$) à deux dollars soixante-cinq (2,65 \$) ou soixante-seize (2,76 \$) ou si, ça, ça fait...

R. En fait, ce qui a trait à la situation concurrentielle, là, dans le fond, oui, il pourra répondre. Et naturellement, aussi, là, j'ai répondu Michel Roy pour ce qui est du développement de marché parce que, effectivement, là, c'est un de ses segments de marché dont il veut développer, mais il y a naturellement les gens de la tarification, Line Mercier, Sylvie Desrochers qui pourraient aussi amener un complément d'information au sujet du tarif résidentiel.

200 Q. D'accord. Donc, quant à l'impact de la modification du prix de la marchandise, ce sera à eux de répondre

à ces questions-là?

R. Bien, je pense que Michel Roy et les gens de la tarification pourront vous apporter le complément, là, nécessaire.

201 Q. Quant aux méthodes d'amortissement fiscal et réglementaire, est-ce que je vous adresse ces questions-là aussi?

MME CAROLE PERRON :

R. Quant aux méthodes d'amortissement réglementaire, oui, mais fiscal, vous devrez retenir vos questions pour le témoin Carole Paré.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Peut-être juste pour éclairer tout le monde.

Évidemment, vous allez revoir madame Perron en cours de route. Après chacun des morceaux, on va passer, je pense, à SCGM-7 ou 8, par coeur je ne me souviens plus. Donc vous aurez la chance d'y aller plus en détail. Comme je disais, c'est un aperçu global.

Me BENOÎT PÉPIN :

202 Q. En fait, mes questions portent sur la comparaison entre les règles d'amortissement fiscal et réglementaire. Je peux peut-être vous poser les questions, vous m'indiquerez si vous êtes en mesure d'y répondre ou peut-être de prendre l'engagement, peut-être devrez-vous conférer avec madame Paré.

Quant au système de distribution, j'aimerais savoir premièrement la dépense d'amortissement réglementaire et la méthode d'amortissement fiscal, est-ce qu'elles sont similaires ou est-ce que l'une ou l'autre de ces méthodes peut amener à un amortissement plus rapide des immobilisations?

LE PRÉSIDENT :

Maître Pépin, je regarde la section 8 et 9 où on va parler en détail de ces sujets-là. Ce serait peut-être plus approprié d'attendre à la section où on sera carrément dans le bain, si je peux prendre l'expression.

Me BENOÎT PÉPIN :

Je n'ai aucun problème avec ça.

LE PRÉSIDENT :

Et on va ravoir madame Perron avec nous cette fois-là...

MME CAROLE PERRON :

R. Alors, je vais m'assurer que je répondrai à votre question.

Me BENOÎT PÉPIN :

D'accord. Alors, juste aux fins de vous permettre... C'est la comparaison entre les deux méthodes et les

résultats que ça amène sur l'amortissement des différentes immobilisations. Alors, je vous remercie. C'étaient mes questions pour vous.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître. Est-ce qu'il y a d'autres questions de la part des intervenants? O.K. Ça fait qu'on va prendre une pause. Oui, la Régie, excusez, oui. Il n'y a pas de questions? O.K.

Me YVES CORRIVEAU :

Monsieur le Président, j'aurais juste une question de précision.

LE PRÉSIDENT :

Oui. Venez, Maître Corriveau.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me YVES CORRIVEAU :

Ce sera assez vite.

- 203 Q. Alors, bonjour. Mon témoin expert et moi aurions besoin d'une petite précision. Dans la pièce SCGM-2, document 1.12, à la page 6 de 6, le dernier acétate que vous avez présenté, où on nous indique une perte de deux point neuf millions (2,9 M\$). Et on se demande un petit peu s'il était possible de nous expliquer ce que cela signifie. Dans le sens, où on se demande si ce deux point neuf millions (2,9 M\$)

représente la diminution des revenus requis dans  
l'année témoin?

MME CAROLE PERRON :

R. C'est exactement cela, oui.

Me YVES CORRIVEAU :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître. Est-ce qu'il y a d'autres points,  
Maître Allard, que vous voulez faire valoir à ce  
stade-ci?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Est-ce que je comprends que la Régie n'a pas de  
questions?

LE PRÉSIDENT :

Non, la Régie n'a pas de questions.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Non, moi, je n'ai pas d'autre chose avec ces témoins.

LE PRÉSIDENT :

Ça fait qu'on va prendre une pause de quinze minutes.  
Et ça va donner la chance également au panel de  
s'installer. Et on va recommencer à trois heures

MMES BESSETTE et PERRON  
Contre-interrogatoire  
Me Yves Corriveau

trente (3 h 30).

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui. Merci.

SUSPENSION DE LA SÉANCE

-----

REPRISE DE LA SÉANCE À 15 h 30

LE PRÉSIDENT :

On va juste prendre une seconde pour remercier madame Bessette et madame Perron pour vos éclaircissements et votre aiguillonnage que vous avez fait durant la session. Ça va sûrement aider tout le monde dans les jours ou les heures à venir. Merci.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors, avant de les remercier, là, moi, j'ai une chose à vous demander. Vous voyez, madame Perron est réassise, là, parce que, évidemment, dans ce domaine-là, le langage puis les mots choisis...

Alors, pour bien qu'on se comprenne, la dernière question de mon confrère Corriveau est à l'effet... Là, on n'est plus sûr. Une baisse du revenu requis ou une hausse du revenu requis, ou une baisse des revenus. En tout cas! Même, moi, je commençais à ne plus être trop certain. Alors, pour s'assurer que

tout le monde comprend la même chose au niveau du chiffre de la pièce, et pour compléter... pour juste la bonne réponse, madame Perron voulait juste préciser que ce qu'elle a compris comme question, c'est effectivement ce qu'elle a donné comme réponse, qu'on parle de la même chose.

LE PRÉSIDENT :

Maître Corriveau n'est pas ici, mais le témoin est ici qui a suggéré la question. Ça fait qu'on peut y aller avec.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je pense qu'il voulait avoir l'information.

MME CAROLE PERRON :

R. Bon. Alors, lorsqu'on regarde la pièce...

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que vous pouvez approcher le micro de vous?  
Gênez-vous pas, là!

MME CAROLE PERRON :

R. Lorsqu'on regarde la pièce SCGM-2, document 1.12, page 6 de 6, la dernière page, qui a fait l'objet de l'acétate, et on constate donc une perte de revenu de deux point neuf millions (2,9 M\$). Donc, effectivement une perte de revenu. Par contre, cette

perte-là se traduit, lorsqu'on prend la SCGM-2, document 2, page 2 de 3, à la colonne 16, comme une hausse tarifaire, la hausse du revenu additionnel requis. Je crois que ça complète l'explication et ça va être plus clair pour tout le monde.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que ça éclaire?

M. JACQUES BELLEMARE :

Simplement, la dernière référence...

LE PRÉSIDENT :

Si vous voulez venir en avant, on va vous permettre de clarifier ça, là, au nom de maître Corriveau.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR M. JACQUES BELLEMARE :

Il ne faut pas me confondre avec maître Bellemare. Jacques Bellemare pour maître Corriveau.

204 Q. Non, je voulais simplement préciser, la dernière référence que vous avez faite à la colonne 16 du document SCGM-2?

MME CAROLE PERRON :

R. SCGM-2, document 2, page 2 de 3.

205 Q. Page 2 de 3?

R. Oui. La colonne 16. Donc l'impact des opérations

courantes. Donc le négatif qu'on voyait tantôt qui signifiait une perte de revenu se retrouve ici en positif pour démontrer que c'est une hausse tarifaire.

206 Q. Oui. Mais le chiffre de deux point neuf (2,9 M\$) n'apparaît pas nécessairement dans la colonne 16?

R. Oui, il apparaît à la ligne 3.

207 Q. O.K. C'est ça. Je le vois là.

R. Colonne 16.

208 Q. C'est deux mille neuf cent dix...

R. C'est ça. Deux millions neuf cent dix (2 910 000 \$).

LE PRÉSIDENT :

Deux millions neuf cent dix mille (2 910 000 \$).

M. JACQUES BELLEMARE :

O.K. Ça va. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Si vous voulez procéder avec votre panel.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui. Alors, maintenant qu'on a démêlé les baisses qui sont des hausses, là... Alors, vous avez ce qu'on appelle le panel, le contexte énergétique et contexte concurrentiel, développement de marché, qui est composé de cinq témoins. Je pense que c'est notre plus gros panel de toute la cause. Alors, vous aurez

quatre présentations distinctes. Ce que je propose de faire, c'est... Évidemment, ils n'ont pas tous nécessairement les mêmes documents à adopter.

Vous aurez vu dans la section SCGM-3, document 1, qui est un témoignage du contexte énergétique et économique de madame Johanne Paquin. Madame Paquin qui est assise au milieu, mais je ne suis pas obligé de le préciser. Alors, et ensuite, vous avez les témoignages des quatre autres témoins, là, SCGM-3, document 2, 3 et 4. Alors je vais commencer avec madame Paquin.

Et ce que j'entends faire, je vais faire adopter toutes les pièces immédiatement. Moi, je vais faire ma longue liste. Je vais vous demander votre patience pour quelques minutes. Ça nous permettra tous d'être certains qu'on a tous les mêmes documents, les mêmes réponses. Et ensuite, madame Paquin commencera avec sa présentation. Et par la suite, monsieur Roy aura les trois présentations sur les trois sujets de ses trois... les documents 2, 3 et 4 de la section 3. Et par la suite, ça pourra être les contre-interrogatoires.

LE PRÉSIDENT :

Disons, auparavant, on va les assermenter.

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

(15 h 30)

L'AN MIL NEUF CENT QUATRE-VINGT-DIX-HUIT, ce vingt-deuxième (22e) jour du mois d'octobre ont comparu :

**DANIEL BAZINET**, chef de service Recherche et Développement Marketing, Gaz Métropolitain, 1717, rue du Havre, Montréal;

et

**MICHEL ROY**, directeur Marketing, Gaz Métropolitain, 1717, rue du Havre, Montréal;

et

**JOHANNE PAQUIN**, conseillère principale Planification stratégique, Gaz Métropolitain, 1717, rue du Havre, Montréal;

et

**YVES D'AMOUR**, conseiller senior Planification et Planification des ventes, Gaz Métropolitain, 1717, rue du Havre, Montréal;

et

**JACQUES LAROCHE**, directeur des ventes grandes entreprises et comptes corporatifs, Gaz Métropolitain, 1717, rue du Havre, Montréal;

LESQUELS, après avoir été dûment assermentés, déposent et disent comme suit :

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Ça aurait fait une belle photo tout le monde debout  
comme ça.

LE PRÉSIDENT :

D'habitude, ils ne sont pas debout, c'est ça?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Non, non.

209 Q. Alors, la question numéro 1 à madame Paquin. Madame  
Paquin, avez-vous préparé ou fait préparer sous votre  
contrôle ou sous votre direction les documents  
suivants. Alors, SCGM-3, document 1; document 1.1,  
1.2a), 1.2b), 1.3 à 1.8, document 1.10 et document  
1.11, ainsi que SCGM-2, document 1.14 que personne  
n'a parce que je l'ai ici, qui est la présentation  
qu'elle va nous faire, alors la copie papier de la  
présentation que je vais faire distribuer; ainsi que  
votre curriculum vitae qui est la pièce SCGM-20,

document 1, page 16?

MME JOHANNE PAQUIN :

R. Oui.

210 Q. Adoptez-vous le tout comme étant votre preuve écrite  
aux fins du présent dossier?

R. Oui.

211 Q. Avez-vous des corrections à apporter à ces documents?

R. Non.

212 Q. Êtes-vous prête à être contre-interrogée sur cette  
preuve après votre courte présentation?

R. Oui.

213 Q. Et j'ai aussi... Je dois aussi ajouter, là, je vais  
vous demander pour les... dans les pièces, aussi des  
pièces. Avez-vous préparé ou fait préparer les  
réponses suivantes soit les pièces SCGM-18, document  
7.2 réponse a); 7.3 réponse c); et 7.6 réponse b) et  
c), qui portaient évidemment sur le même sujet dans  
une autre section?

R. Oui.

214 Q. Alors, même chose, vous adoptez le tout comme étant  
votre preuve écrite?

R. Oui.

215 Q. Et vous avez des corrections à apporter à ces  
derniers documents?

R. Non.

216 Q. Vous êtes prête aussi à être contre-interrogée sur  
ces documents?

R. Oui.

217 Q. Avant de passer au prochain témoin, là, dans le document qui vous est distribué, il y a une correction à apporter. Il manque un petit □ 1 □, vous allez voir, c'est SCGM-3, document 1.14. Et il est indiqué □ SCGM-3, document 1.4 □. Donc il y a trois pages à ce document.

(15 h 40)

218 Q. Monsieur Roy, bonjour.

M. MICHEL ROY :

R. Bonjour.

219 Q. Pour accélérer, ce que je vais faire, je vais... évidemment, c'est monsieur Bazinet, monsieur D'Amour et monsieur Laroche qu'on retrouve comme témoins indiqués à la pièce SCGM-3, document 2. Alors, je vais poser la question, mais je vais faire la liste des pièces seulement une fois évidemment, là. Alors, la même liste de pièces d'appliquera à chacun des témoins pour le document intitulé □Développement de marchés□, alors, première question, avez-vous préparé ou fait préparer les documents suivants, SCGM-3, document 2, document 2.1a, 2.2, 2.3a, 2.3b, 2.4a, 2.4b, 2.5c, 2.5a, b, 2.6a et 2.6b, 2.7a à 2.7c, 2.8a, 2.9a et 2.9b, 2.10, 2.11a à 2.11c, 2.12, 2.13a à 2.13c, 2.14a, 2.15 à document 2.22, 2.24 à 2.53, 2.54 et 2.55, ainsi que la pièce SCGM-3, document 3.25, SCGM-3, document 1.9, SCGM-3, document 2.56, qui est

la présentation, la courte présentation de monsieur Roy sur copie-papier, Madame la greffière. Et, dans votre cas, Monsieur Roy, la pièce SCGM-20, document 1, page 19, qui est votre curriculum vitae?

R. Oui.

220 Q. Adoptez-vous le tout comme étant votre preuve écrite aux fins du présent dossier?

R. Oui, je l'adopte.

221 Q. Et avez-vous des corrections à apporter à la liste... à un des documents dont je viens de vous faire la liste?

R. Oui, j'en ai trois petites modifications. J'ai trois petites modifications à apporter, la première est au document SCGM-3, document 3, page 4 de 13...

222 Q. Alors, SCGM-3, document 3?

R. Oui, page 4 de 13. À la ligne 12, on devrait dire □dans sa décision D-9465□ au lieu de □D-9565□.  
Deuxième modification, SCGM-3, document 4, page 21 de 22...

223 Q. Si tout le monde a les pièces, le témoin anticipe sur sa présentation suivante, mais je pense qu'on va le faire en même temps...

R. Dans le tableau, on lieu de cent quarante (140), on devrait lire cent soixante-dix (170), c'est une erreur d'impression, le calcul, le total est toujours bon, c'est le cent quarante (140) qui devient cent soixante-dix (170). Et par voie de conséquence, dans une question ou dans une réponse plutôt, SCGM-3,

document 4.22, page 1 de 1, une question sur le fameux cent soixante-dix mille (170 000) qui était cent quarante mille (140 000). Alors, il faut juste remplacer le cent quarante mille (140 000) par le cent soixante-dix mille (170 000), autant dans la question que dans la réponse. C'est tout.

224 Q. Alors, êtes-vous prêt à être contre-interrogé sur la liste de documents que je venais de vous donner?

R. Oui, je le suis.

225 Q. Après évidemment votre courte présentation. Alors, Monsieur D'Amour, vous avez entendu la liste de documents. Est-ce que vous avez participé à la préparation de cette liste de documents?

M. YVES D'AMOUR :

R. Oui.

226 Q. Adoptez-vous le tout comme étant votre preuve écrite?

R. Oui.

227 Q. Évidemment, je reviens, en ce qui concerne votre c.v., on comprend que c'est la pièce SCGM-20, document 1, page 3?

R. Oui.

228 Q. Avez-vous des corrections à apporter à un de ces documents?

R. Non.

229 Q. Vous êtes prêt à être contre-interrogé sur le tout?

R. Oui.

230 Q. Monsieur Bazinet, vous avez entendu la liste de

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

pièces. Avez-vous participé à la préparation de ces pièces?

M. DANIEL BAZINET :

R. Oui.

231 Q. Et en ce qui vous concerne, je n'ai pas la page, je n'ai pas le c.v... ce sont des pièces qui ont été envoyées au début de la semaine, vous m'excuserez, avec les derniers c.v. C'est 22, 23 ou 24, la page, de mémoire. Ce n'est pas grave, alors si le banc... je veux m'assurer que le banc a vraiment toutes les pièces. Je comprends que ça a été envoyé...

LE PRÉSIDENT :

C'est quel témoin?

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est Daniel Bazinet.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

Alors, c'est bien ça, c'est 22 de 24.

M. DANIEL BAZINET :

R. Merci beaucoup.

Me JOCELYN B. ALLARD :

232 Q. Alors, vous adoptez le tout comme étant votre preuve écrite, Monsieur?

R. Oui.

233 Q. Et avez-vous des corrections à apporter?

R. Non, aucune correction.

234 Q. Vous êtes prêt à être contre-interrogé sur le tout?

R. Oui.

235 Q. Monsieur Laroche, vous avez participé à la phase I.  
Avez-vous participé aussi à la préparation des pièces  
que j'ai mentionnées?

M. JACQUES LAROCHE :

R. Oui.

236 Q. Et adoptez-vous le tout comme étant votre preuve  
écrite?

R. Oui.

237 Q. Avez-vous des corrections à apporter?

R. Non, aucune.

238 Q. Et vous êtes prêt à être contre-interrogé sur le  
tout, sur le sujet du développement de marchés?

R. Oui.

239 Q. Monsieur Roy, je reviens à vous. Le développement  
résidentiel et, entre temps, j'ai demandé à Madame la  
greffière de distribuer aussi la présentation de  
monsieur Roy sur le développement résidentiel, la  
copie-papier vient de vous être distribuée à tous.  
Alors, monsieur Roy et monsieur Bazinet ont préparé  
le témoignage sur le développement résidentiel.  
Alors, je vous donne la liste des documents qui se  
rapportent à cette section, SCGM-3, document 3, SCGM

3, document 3.1a, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5a et 3.5b, 3.6 à 3.10, 3.14 à 3.24, 3.26 et 3.27, 3.28 et 3.29, 3.30, pages 2 et 3 de 4, 3.31 et document SCGM-3, document 3.32. Et la présentation introductive SCGM-3, document 3.33. Alors, avez-vous préparé ou fait préparer ces documents?

M. MICHEL ROY :

R. Oui.

240 Q. Adoptez-vous le tout comme étant votre preuve écrite?

R. Oui.

241 Q. Avez-vous des corrections à apporter à un de ces documents, à moins que vous l'ayez déjà fait tout à l'heure?

R. Je pense que je l'ai déjà fait, Maître.

242 Q. Alors, c'est ce qui a été fait. Et vous êtes prêt à être contre-interrogé sur le tout?

R. Oui.

243 Q. Monsieur Bazinet, même chose, avez-vous participé à la préparation de ces documents?

M. DANIEL BAZINET :

R. Oui.

244 Q. Et adoptez-vous le tout comme étant votre preuve écrite?

R. Oui.

245 Q. Avez-vous des corrections?

R. Non, aucune.

246 Q. Et vous êtes prêt à être contre-interrogé sur le sujet?

R. Oui.

247 Q. Monsieur Roy, efficacité énergétique, vous avez aussi la présentation-papier qui vous a été distribuée, alors, avez-vous préparé ou fait préparer les documents suivants, SCGM-3, document 4, document 4.1a et document 4.1b, 4.2 et 4.3, 4.5a et 4.5h, 4.6 à 4.37, 4.38, pages 1 et 2 de 3, 4.39 à 4.59, 4.61, pages 1, 3, 4, 5, 6 de 6, 4.63, pages 1 et 2 de 3, ainsi que la pièce SCGM-6, document 1.1, et SCGM-6, document 1.2, et la présentation qui est SCGM-3, document 4.65?

M. MICHEL ROY :

R. Oui.

248 Q. Vous adoptez le tout comme étant votre preuve écrite?

R. Oui, je les adopte.

249 Q. Et avez-vous des corrections à apporter dans ces documents?

R. Plus maintenant.

250 Q. Plus maintenant et vous êtes prêt à être contre-interrogé sur le tout?

R. Oui.

251 Q. Alors, je laisse la parole à madame Paquin pour sa présentation, la première des quatre présentations.

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

MME JOHANNE PAQUIN :

R. Alors, mon témoignage porte sur les hypothèses économiques et énergétiques qui ont été utilisées dans le cadre du présent dossier tarifaire. Ma présentation comprend quatre points. Dans un premier temps, je vais vous expliquer la méthode qu'utilise Gaz Métropolitain pour établir ces hypothèses. Dans un deuxième temps, je vais vous présenter un résumé, un tableau résumé des hypothèses économiques et énergétiques qu'on a soumises lors du dépôt en mai quatre-vingt-dix-huit (98), ainsi que la mise à jour qui a été déposée dernièrement. Mon troisième point va s'attarder plus spécifiquement aux prévisions du prix du gaz naturel et, par la suite, je vais dégager les principales conclusions de mon témoignage.

Donc, premièrement, la méthode qu'on utilise chez Gaz Métropolitain pour faire nos hypothèses économiques et énergétiques, ce qu'on fait, c'est qu'on analyse les prévisions qui sont effectuées par des organismes spécialisés dans chacun des domaines et de là on dégage les principaux consensus. C'est comme ça qu'on établit nos hypothèses économiques et énergétiques. Donc, en ce qui a trait aux hypothèses économiques, l'acétate que je vais vous présenter ici, comme je vous l'ai dit, c'est les hypothèses qui ont été déposées en mai quatre-vingt-dix-huit (98), ainsi que la mise à jour.

Ce qu'il faut comprendre dans le contexte économique en général, c'est que sauf pour ce qui a trait aux taux d'intérêt qui ont un impact vraiment direct sur le dossier tarifaire, les autres éléments du contexte économique nous donnent... servent à nous donner l'environnement dans laquelle évolue l'entreprise et ses clients.

Donc, à part les taux d'intérêt, il n'y a pas un impact direct sur la cause ou, si c'est direct, ce n'est pas majeur. Ce qui veut dire qu'il y a un changement de un pour cent (1 %) dans la prévision, on ne fera pas de mise à jour. On a fait une mise à jour parce que les changements au niveau du taux du change et au niveau du produit intérieur brut, donc de la croissance économique, étaient majeurs. Ce qu'on voyait en janvier, février, lorsqu'on a commencé à travailler sur le dossier tarifaire a changé énormément depuis ce temps-là.

Donc, il y a deux choses importantes qu'il faut retenir ici, c'est que les prévisions, on est beaucoup moins optimiste quant à la croissance économique pour l'année quatre-vingt-dix-huit (98), quatre-vingt-dix-neuf (99), et le taux de change, évidemment, la prévision de taux de change a été modifiée pour tenir compte des événements, principalement de la crise financière en Asie,

l'impact que ça a sur le taux de change canadien.

Donc, ce qu'on peut conclure aussi du contexte économique, c'est que le contexte est très volatile actuellement, puis il y a beaucoup d'incertitude dans les marchés économiques.

Ma deuxième acétate porte sur les hypothèses énergétiques, donc, le premier point, c'est le prix du gaz naturel à Empress, on avait établi... donc, lorsqu'on a déposé notre dossier au mois de mai, on avait une prévision de deux et dix (2,10 \$) le gigajoule à Empress, on a modifié dans le dossier maintenant la mise à jour c'est deux et soixante-cinq dollars par gigajoule (2,65 \$/GJ).

Quant au prix du pétrole, on a modifié le prix du WTI de dix-huit (18) à... donc, on a baissé le prix, notre prévision de prix du pétrole, pour tenir compte des événements qui se passent sur les marchés pétroliers internationaux.

Évidemment, les prix du mazout découlent directement de cette prévision-là; par contre, les prix du mazout ont été calculés en fonction de la révision du taux de change, donc, il y a un effet prix du pétrole brut, puis il y a un effet taux de change dans cette prévision-là.

LE PRÉSIDENT :

252 Q. Excusez. Le seize et demi (16,30 \$), c'est en dollars US, ça, là?

MME JOHANNE PAQUIN :

R. Dollars US par baril.

253 Q. O.K. Donc, il n'y a pas de taux de change à l'intérieur de ça?

R. Non, seulement pour le mazout.

254 Q. Ah, sur le mazout seulement.

R. Le calcul du mazout c'est à Montréal, dollars canadiens...

255 Q. À Montréal.

R. ... par baril. À Montréal, O.K. Bon, maintenant en ce qui a trait au prix du gaz naturel. Lorsqu'on a établi... bon, il faut dire que le dossier tarifaire ici s'inscrit dans un contexte particulier quant au marché du gaz naturel, parce qu'il va y avoir, c'est un contexte où il va y avoir une augmentation au Canada de la capacité des pipelines qui s'en vont vers les États-Unis, donc, il y a une très grosse augmentation de la capacité de transport, puis les marchés doivent répondre à ça, c'est ça qui crée de l'incertitude sur les prix du gaz naturel.

Lorsqu'on fait notre prévision, on fait la distinction entre les prévisions qui sont basées sur les données fondamentales du marché, les données

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

fondamentales du marché, c'est les prévisions qui sont basées sur l'offre et la demande puis desquelles on dégage le prix de l'énergie, puis on fait la distinction entre ces prévisions-là puis les prévisions qui émanent des marchés financiers. Donc, la prévision qui est utilisée pour les swaps par exemple.

Chez Gaz Métropolitain, on a l'habitude d'utiliser, pour faire nos hypothèses de prix du gaz, on a l'habitude d'utiliser les prévisions d'organismes qui utilisent les données fondamentales du marché, donc d'offre et la demande.

Pourquoi on fait ça? Parce qu'on se dit que dans les prévisions qui émanent des marchés financiers, comme, par exemple, le CIBC Wood Gundy, le prix des swaps, ces prévisions de prix-là tiennent compte d'anticipation puis de facteurs qui sont plus de nature ponctuelle.

Alors, donc, il y a plus de volatilité dans ces prévisions-là, c'est pour ça qu'on utilise habituellement les prévisions qui sont faites sur des données fondamentales du marché.

Le deux et dix (2,10 \$) qu'on avait évalué lorsqu'on a soumis le dossier au mois de mai là, le deux et dix

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

(2,10 \$), provenait d'un consensus qui découlait des prévisions faites par des organismes qui font de la prévision fondamentale.

Alors, ces prévisions-là, comme je vous l'ai dit, ces hypothèses-là ont été préparées au mois de janvier quatre-vingt-dix-huit (98); le tableau ici que je vous présente, c'est les prévisions qui étaient, bon la première colonne ici là, c'est les prévisions disponibles en janvier mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998). La dernière ligne ici, c'est le prix du marché CIBC Wood Gundy pour l'année quatre-vingt-dix-huit, quatre-vingt-dix-neuf (98-99), donc les prix s'établissaient entre une et quatre-vingt-quinze dollar par gigajoule (1,95 \$/GJ) et deux et vingt-cinq dollars par gigajoule (2,25 \$/GJ).

Le consensus qu'on a dégagé de ça, c'est que le prix serait environ... bien, serait de deux et dix (2,10 \$), notre prévision serait de deux et dix dollars par gigajoule (2,10 \$/GJ) pour le dossier tarifaire. À ce moment-là, le prix du marché des swaps...

256 Q. Excusez, consensus, comment vous définissez consensus et comment arrivez-vous à un consensus, est-ce que c'est une moyenne mathématique ou...

R. C'est une moyenne, c'est entre les deux, c'est une moyenne mathématique.

257 Q. C'est le consensus de la calculatrice?

R. Oui.

258 Q. O.K.

R. C'est ça.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

259 Q. Et pour ma précision, ça c'est les prix si je veux en acheter en janvier quatre-vingt-dix-huit (98) pour quatre-vingt-dix-neuf (99), c'est le prix qu'il y avait à l'époque, c'est cette moyenne-là que vous...

MME JOHANNE PAQUIN :

R. Non, c'est la prévision pour l'année de la cause tarifaire, donc quatre-vingt-dix-huit, quatre-vingt-dix-neuf (98-99), en fait, c'est les prix de novembre quatre-vingt-dix-huit (98) à octobre quatre-vingt-dix-neuf (99).

260 Q. O.K.

R. O.K.? Bon, c'est ça. À ce moment-là, en janvier, lorsqu'on a commencé à travailler sur le dossier tarifaire, il y avait vraiment pas de dichotomie entre les prévisions fondamentales puis la prévision du marché financier.

Lorsqu'on a déposé, lorsqu'on a fait le dépôt du témoignage, il a commencé à se créer une dichotomie entre les deux. Par contre, Gaz Métropolitain avait l'habitude de se fier sur les données fondamentales,

parce que les données du marché financier, c'est des données, comme je l'ai dit, où il y a beaucoup de perceptions, il y a des anticipations, tout ça, qui modifient, puis à cet effet-là, les perceptions qu'on voit actuellement sur les marchés, sont à l'effet que la production va être insuffisante pour répondre à la demande qui va découler des projets de pipeline.

Alors... mais par contre, les prévisions fondamentales elles avaient quelque peu augmenté par rapport à janvier quatre-vingt-dix-huit (98), mais très légèrement. On se situait entre deux dollars (2,00 \$) et deux dollars quarante-cinq par gigajoule (2,45 \$/GJ) et il y avait même des organismes qui avaient décidé de baisser leurs prévisions de prix du gaz naturel, pour tenir compte du prix du pétrole qui était si bas.

Ils se disaient : le prix du gaz naturel ne peut pas augmenter de cette façon de cette façon-là, c'est impossible, à cause de la compétition.

Bon, ce qu'on voit sur ce document-là, c'est que la dichotomie s'est maintenue et se maintient toujours aujourd'hui.

- 261 Q. Excusez-moi une petite seconde. Est-ce que c'est historiquement exceptionnel, ça, ce que vous parlez, vous parlez de dichotomie, est-ce que ça s'est déjà

vu avant un écart de cette ampleur-là, depuis quatre-vingt-cinq (85)?

R. Qui se maintient de... il faudrait que je vérifie, mais à mon souvenir, qui se maintient sur une aussi longue période, oui.

262 Q. C'est déjà arrivé?

R. Non, c'est jamais arrivé.

263 Q. C'est jamais arrivé. O.K.

R. Donc, pour conclure sur cet acétate-là, on voit qu'aujourd'hui, la dichotomie se maintient, bien que les organismes ont quelque peu augmenté leurs prévisions, mais jamais comme c'est le cas sur les marchés financiers.

Pour conclure, pourquoi Gaz Métropolitain a décidé de réviser sa prévision de deux et dix (2,10 \$) à deux dollars soixante-cinq (2,65 \$), c'est que suite à l'analyse de ce phénomène-là, on croit que les anticipations haussières que l'on voit sur les marchés financiers vont se maintenir tant et aussi longtemps que les nouveaux pipelines, les projets de pipeline ne seront pas dans la terre, donc, les anticipations à l'effet que l'offre va être insuffisante pour rencontrer la demande vont se maintenir jusqu'à temps que le marché, finalement... jusqu'à temps que ces pipelines-là soient dans la terre, que le gaz coule, puis qu'on voit vraiment ce qui se passe sur les marchés.

Donc, ça conclut pour ce qui est de notre prévision de prix du gaz, puis encore une conclusion sur mon témoignage, c'est qu'il y a énormément d'incertitude puis de volatilité, tant sur le contexte économique et énergétique, puis ces incertitudes-là défavorisent actuellement le gaz naturel dans sa situation concurrentielle.

264 Q. Quand vous parlez de pipelines dans la terre, vous parlez essentiellement des quelques pipelines qui nous concernent, je pense à Chicago Alliance et compagnie...

R. Oui, c'est ça...

265 Q. ... ou si c'est d'autres...

R. ... je parle de Northern Border...

266 Q. Northern Border puis Alliance.

R. ... je parle aussi de l'augmentation là sur TCPL...

267 Q. Oui.

R. ... ça va augmenter à peu près à un (1) Bcf/jour de capacité à la fin de l'année, il y a des délais là, mais grosso modo, au début de quatre-vingt-dix-neuf (99), puis de Alliance qui va venir à l'an deux mille (2000) qui va ajouter un point trois (1,3) Bcf/jour de capacité. Donc...

LE PRÉSIDENT :

268 Q. Si je comprends bien, dans le même contexte, le deux et soixante-cinq (2,65 \$) est plutôt sur le côté haut de la dichotomie?

MME JOHANNE PAQUIN :

R. Le deux et soixante-cinq (2,65 \$) tient compte des prix sur le marché.

269 Q. Sur le marché, O.K.

R. Et non plus des prévisions fondamentales, parce qu'on se dit : c'est le marché qui va prédominer, c'est les anticipations qui vont prédominer, tant et aussi longtemps que le marché n'aura pas fait la preuve.

270 Q. O.K., c'est parce que je prenais votre colonne... la colonne d'octobre là, quatre-vingt-dix-huit (98) là, et sur le marché présentement il est à deux... autour de deux et soixante-cinq (2,65 \$), c'est ça que...

R. Deux et soixante-quinze (2,75 \$).

271 Q. Deux et soixante-quinze (1,75 \$)?

R. Oui. Et lorsqu'on a fait la mise à jour, c'était en fonction des données du mois d'août.

272 Q. Et si... ça, c'est la relation est avec les... disons votre hypothèse c'est que ça va se maintenir à ce niveau-là tant que les pipelines ne seront pas en activité, qui permettrait là d'écouler plus de volume si...

R. Bien, mon hypothèse, c'est que les perceptions vont persister tant et aussi longtemps que...

273 Q. O.K., non ce que veux en arriver, c'est que ce scénario-là est un scénario très conservateur et, dans un sens, peut-être un peu pessimiste dans ce sens que ce qui peut arriver sur l'autre côté, c'est que le prix chute plus rapidement et ce qui rendrait

le gaz naturel plus compétitif encore plus rapidement que dans les données qu'on a présentement là, je veux juste essayer de... pour être sûr que je comprends la même chose que vous, là.

R. Ça pourrait se passer, mais compte tenu du fait que Alliance va arriver seulement en l'an deux mille (2000) pour le dossier qu'on regarde actuellement, on croit que les perceptions vont persister...

274 Q. Oui, O.K. mais c'est parce que je le prenais en fonction d'autres facteurs peut-être autres que juste la pipeline, que Alliance là, mais effectivement, ce scénario-là est plus un scénario...

R. C'est un scénario d'anticipation et de perception et non pas un scénario basé sur des données fondamentales.

275 Q. O.K., mais dans deux scénarios, c'est pas un scénario rose, mais c'est plutôt un scénario conservateur avec un prix relativement élevé que si ce scénario ne se produit pas, l'inverse serait un scénario avec un prix plus bas, qui rendrait le gaz naturel plus compétitif, qui permettrait d'avoir des ventes plus faciles face au pétrole que lui est dans l'autre scénario présentement là?

R. Mais ce qu'on croit... vous avez raison...

276 Q. O.K.

R. ... mais ce qu'on croit actuellement c'est que les prix...

277 Q. Et que le résultat pourrait être positif...

R. ... vont rester hauts.

278 Q. ... pour SCGM. C'est ça, non, mais je ne questionne pas votre scénario, là, c'est parce que j'ai... comment je dirais ça, j'ai bien de la misère avec des projections linéaires, c'est toujours un corridor puis j'essaie de comprendre la largeur du corridor et votre point est plus dans le corridor avec les prix de gaz élevés, si je prenais la question à l'inverse je dirais : est-ce que le prix pourrait monter plus haut que deux et soixante-cinq (2,65 \$) ou soixante et quinze (2,75 \$), peut-être, mais il y a plus de chance peut-être que ou l'écart, le corridor aille plus vers la baisse, si jamais il avait à baisser, il pourrait peut-être redescendre pour d'autres facteurs, autres que Alliance là.

J'essaie juste de voir si... et si ce scénario-là se produisait, dans ce contexte-là, les effets seraient bénéfiques pour SCGM en termes de volumes et de ventes, parce que ça permettrait de déplacer ou de compétitionner plus allègrement le pétrole et d'autres sources?

R. En fait, c'est si les données fondamentales qui ont été décrites par les différents organismes qui regardent ça, l'offre et la demande, si ça, ça se concrétise un coup que les pipelines vont être mis en service, effectivement on devrait voir une baisse dans les...

279 Q. Une baisse.

R. ... prix du gaz naturel.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

280 Q. Ça, ça veut dire que les données fondamentales sont plus basses que votre deux et soixante-cinq (2,65 \$), mais vous, vous avez décidé de ne pas trop vous aligner là-dessus pour le moment?

MME JOHANNE PAQUIN :

R. En fait, c'est qu'on avait l'habitude d'utiliser...

281 Q. Oui.

R. ... les données fondamentales, mais compte tenu qu'actuellement, le contexte c'est un contexte de perception, on se rend compte que actuellement, les prix du marché, c'est des prix de perception. Les pipelines ne sont pas encore mis en service, mais les gens pensent qu'il n'y aura pas assez de gaz pour rencontrer la demande quand ces pipelines-là vont être là, et c'est pour ça que les perceptions sont à la hausse sur les prix.

Puis quand on regarde les organismes de prévisions qui regardent l'offre et la demande, eux autres ils disent : bien, ça ne sera pas si pire que ça, ça va être serré, mais ça sera pas si pire que ça.

(16 h 05)

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

M. MICHEL ROY :

R. Monsieur le Président, madame et monsieur les régisseurs. Je vais vous présenter trois courtes, trois courts résumés des documents qui sont dans les témoignages. Le premier sur le développement de marché; le deuxième sur le développement du secteur résidentiel; et le troisième sur l'efficacité énergétique. Alors ça se veut des sommaires un peu de ce qu'on retrouve dans les documents.

Dans le premier, sur le développement de marché, on va regarder un petit peu les contextes. Madame Paquin en a parlé. On va voir quel impact ça peut avoir. On va regarder les grandes orientations au niveau du développement, la rentabilité du plan de développement qui est présenté devant vous, et on va regarder aussi les demandes spécifiques qui ont trait à ce plan de développement de marché.

Premièrement, on a vu tout à l'heure la situation économique, madame Paquin en a parlé, surtout au niveau de la crise asiatique qui va affecter beaucoup des clients, clients importants, des clients qui sont des exportateurs, qui sont des grandes entreprises, qui sont des clients de Gaz Métropolitain. Alors ces clients sont affectés par la crise asiatique. Et, évidemment, ça va se traduire pour nous par des baisses de volume.

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

La détérioration de la situation concurrentielle, on l'a vue également. Les prix du gaz sont à la hausse. Les prix du pétrole sont très, très bas pour l'instant. Et tout ça est donc une prévision quant à ce qui va se traduire au niveau des volumes. La conclusion qu'on peut en tirer dans un premier temps, c'est une baisse de retrait de l'ordre de 13,5 Bcf par rapport au dossier qui a été présenté en mai quatre-vingt-dix-huit (98). Et le panel tout à l'heure, particulièrement monsieur Laroche, pourrait répondre à vos questions sur comment on explique ce 13,5 Bcf qui est incidemment pour la presque totalité aux grandes entreprises.

Deuxième conclusion qu'on en tire, c'est le besoin d'utiliser la flexibilité tarifaire mazout dans un premier temps parce que les prix du gaz sont à la hausse, les prix du mazout sont à la baisse. Donc il y a des clients en mode mazout qui sont à risque, et en mode bi-énergie aussi parce que, évidemment, avec les augmentations de prix du gaz, la situation concurrentielle versus les clients bi-énergie s'est aussi détériorée. Et ça s'applique cette flexibilité-là aux clients du moyen débit.

Les grandes orientations du plan de développement qui est devant vous, il n'y a pas d'éléments qui sont fondamentalement différents de ce qu'on a vu dans les

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

plans des dernières années. On veut toujours travailler très fort au maintien de la clientèle. Donc quand on parle de maintien, c'est d'être prêts de nos clients et de s'assurer de maintenir le plus possible ces clients-là.

L'autre élément aussi qu'on cherche à faire, c'est de développer les marchés existants qui sont les marchés traditionnels de Gaz Métro qui sont les marchés d'abord CII, commercial, institutionnel et industriel, ainsi que le secteur industriel grandes entreprises.

Le troisième élément, c'est la pénétration de nouveaux marchés. Et monsieur Tessier en a parlé ce matin. Deux qui sont particuliers à souligner : le secteur résidentiel et le gaz naturel pour véhicule, le GNV. Et vous pouvez voir dans nos témoignages, il y a des éléments particuliers là-dessus. Et particulièrement sur le résidentiel, je vais y revenir moi-même.

Le quatrième point, c'est évidemment de concentrer notre développement sur le réseau existant, donc optimiser notre réseau gazier comme l'expliquait aussi monsieur Tessier ce matin, et réaliser aussi certaines extensions de réseau qui sont rentables. Donc, à l'occasion, on fait des extensions de réseau.

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

On en a qui sont subventionnées à l'occasion aussi par le gouvernement du Québec, mais d'autres qui ne le sont pas mais qui, pour des considérations de rentabilité, vont être réalisées.

Au niveau de la rentabilité du plan de développement, je n'ai pas l'intention de passer à travers toute cette analyse-là. J'attirerais peut-être votre attention sur un point que je trouve important. C'est ce qui est en pointillé ici. C'est la rentabilité ou la contribution tarifaire du plan de développement. Alors ce qui est important de voir, c'est que le plan qui est devant vous, inclut ou se traduit par des baisses de tarif au niveau de l'ensemble de notre clientèle actuelle.

Quand on prend le développement petit et moyen débit, et dans ce plan-là, ou dans ces chiffres-là, sont inclus les développements résidentiels dont on parlait ce matin avec monsieur Tessier, et dont je vais parler, moi, un petit peu plus tard. Ça se traduit quand même dès la première année par une baisse de un point six millions de dollars (1,6 M\$) pour les clients, et après cinq ans, par une baisse de douze point huit millions de dollars (12,8 M\$) aussi pour les mêmes clients.

Au niveau de la grande entreprise, un plan de

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

développement qui est aussi rentable, qui amène une baisse tarifaire de cinq cent mille dollars (500 000 \$) la première année et de près de quatre millions de dollars (4 M\$) à l'année 5. Donc, globalement, le plan de développement qu'on vous présente amène dès la première année des baisses tarifaires de deux millions cent trente-quatre mille dollars millions (2 134 000 \$) pour l'ensemble de la clientèle, et après cinq ans, des baisses de seize millions huit cent mille dollars (16 800 000 \$).

Des demandes spécifiques, il y en a deux qui sont reliées au plan de développement. Le premier, je le disais lors de la présentation du premier acétate, d'autoriser pour les tarifs 1, 3 et M, la réactivation du programme de flexibilité mazout, qu'on a utilisé dans le passé, et le maintien du programme de flexibilité bi-énergie, qu'on a utilisé dans les dernières années mais qu'on utilisait aussi l'année dernière. Et le dernier, c'est d'autoriser les montants requis pour le développement du gaz naturel pour véhicules.

Comme le disait monsieur Tessier ce matin, c'est un secteur qu'on veut développer, qu'on est en train d'évaluer. On est en études de préfaisabilité. On a besoin d'y consacrer des sommes qui sont relativement quand même modestes pour voir quelle est la

rentabilité et le potentiel de développement à moyen terme de ces marchés-là.

Ça complète la présentation sur le premier volet.

LE PRÉSIDENT :

- 282 Q. Juste une question, s'il vous plaît. Lorsque vous regardez la contribution tarifaire, cinq ans, seize millions (16 M\$), c'est une contribution positive, une baisse de la... disons pas la base tarifaire, mais sur les tarifs, et deux millions (2 M\$) la première année. Ma question serait à l'effet, lorsqu'on regarde ces deux chiffres-là, quels sont les éléments de sensibilité autre que le volume, parce que, là, c'est basé sur un volume de trois cent trois mille mille mètres cubes, il y a l'élément volume qui pourrait faire varier la sensibilité, est-ce que vous avez fait des analyses de sensibilité à l'effet que qu'est-ce que ça prendrait comme volume pour éliminer complètement un égard de volume de X ferait éliminer complètement la contribution tarifaire? Est-ce que vous avez fait des analyses dans ce sens?

M. MICHEL ROY :

R. Non, on ne l'a pas fait.

- 283 Q. Est-ce que vous avez, autre que le volume qu'on peut identifier sur la carte ici, est-ce qu'il y a

d'autres éléments de sensibilité qui vous viennent à l'esprit qui pourraient affecter cet estimé de contribution?

R. Bien, les autres éléments importants dans un plan de développement, on va parler évidemment des coûts reliés à ça, donc, en terme d'immobilisations, en terme de programmes commerciaux, en terme de coûts de construction également sont les éléments, je dirais, principaux quand on regarde ça. Dans une analyse de revenus, il faut regarder d'un côté, nous, les coûts. Donc on va parler de ces éléments-là. Des revenus aussi, donc les tarifs. Évidemment, on prend en compte ici les tarifs. S'il y avait une modification aussi au niveau de la situation concurrentielle, ça pourrait aussi affecter les volumes. Mais les analyses sont faites avec les prévisions qui ont été présentées tout à l'heure par madame Paquin.

284 Q. Sans vouloir vous, comment je dirais ça, vous embarrasser, là, basé sur votre expérience, une fluctuation de volumes de dix pour cent (10 %), est-ce que vous êtes en mesure d'estimer quel pourrait être l'impact grosso modo sur la contribution tarifaire, mettons si je prends dix pour cent (10 %)? Ou si c'est trop complexe?

R. Bon. Ça dépend dans quel secteur il est. Il y a des secteurs plus... Comme dans le petit, moyen débit, là, si on enlève... Évidemment, il y a 3 Bcf qui vont générer une baisse de un point six millions (1,6 M\$).

C'est évident que si je baisse un petit peu, là, en bas de 3 Bcf, ça va se traduire assez rapidement par des baisses.

285 Q. O.K.

R. Mais il faut voir... Si on n'avait pas de plan de développement du tout, si on ne développait pas ça, bien, évidemment, il n'y aurait aucune modification, aucune variation de la base tarifaire.

286 Q. J'essaie juste de faire la balance entre les coûts puis la sensibilité du volume.

R. On peut le faire relativement, relativement, je dirais, linéaire entre la contribution tarifaire, la baisse tarifaire et les volumes.

M. YVES D'AMOUR :

R. Je tiens à préciser une chose, Monsieur le Président. Si toutes choses étant égales, avec les mêmes coûts de construction, comme monsieur Roy vient de dire, ce serait linéaire carrément.

287 Q. Excusez! Je n'ai pas compris.

R. Ce serait directement... Ça aurait un impact direct sur la baisse tarifaire si toutes choses étant égales, mêmes coûts, mêmes subventions données. Ça fait que ça a un impact direct sur la baisse tarifaire si vous baissez les volumes.

288 Q. O.K.

M. MICHEL ROY :

R. Donc, on dit, on peut le faire à peu près  
linéairement.

289 Q. Linéairement. C'est ça. On peut faire une  
approximation. Merci.

M. MICHEL ROY :

290 Q. Au niveau du développement résidentiel, trois  
éléments. On va regarder d'abord le contexte, les  
différents contextes parce que le contexte a changé  
passablement au cours des derniers mois, les marchés  
visés, les ressources qui sont requises et les  
demandes spécifiques aussi au niveau du résidentiel.

Peut-être au niveau du contexte des années quatre-  
vingt (80), monsieur Tessier en a parlé un peu ce  
matin, il a un petit peu conté l'histoire de la  
pénétration du gaz et de la concurrence entre le gaz  
naturel et l'électricité au cours des années quatre-  
vingt (80). Peut-être juste revenir sur quelques  
points importants.

C'est vrai qu'il y a eu des subventions du  
gouvernement ou des gouvernements à l'extension des  
réseaux et à la conversion des systèmes de chauffage  
du mazout vers le gaz naturel et vers l'électricité  
au cours des années quatre-vingt (80), le fameux  
programme *Off Oil* du gouvernement fédéral qui a été

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

supporté aussi par des programmes du gouvernement du Québec, donc qui défrayaient des coûts d'extension de réseaux et défrayaient aussi, ils donnaient des subventions aux consommateurs pour modifier leurs équipements de chauffage pour passer du mazout vers le gaz naturel et l'électricité.

D'ailleurs, au Canada, comme disait monsieur Tessier, on a déplacé beaucoup d'huile vers le gaz naturel. Et ici, on a fait plus de déplacements vers l'électricité, mais on en a fait quand même beaucoup vers le gaz aussi. Ça nous a permis dans les bonnes années, début des années quatre-vingt (80), de raccorder ou de déplacer à peu près dix mille (10 000) nouveaux clients résidentiels par année pendant ces périodes-là. Alors ça a varié entre peut-être cinq (5000), six mille (6000) certaines années jusqu'à une moyenne d'à peu près douze mille (12 000) certaines autres années.

Ça a été aussi, comme disait monsieur Tessier ce matin, une période de grand surplus d'électricité, et suivie évidemment par une période de commercialisation assez agressive d'Hydro-Québec. Ça s'est traduit dans le résidentiel par une dominance assez évidente de la plinthe électrique. Mais, ça, c'était vrai dans la rénovation, c'était vrai dans la conversion des maisons et c'était vrai dans la nouvelle

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

construction.

La plinthe électrique, ça s'installait à peu près partout. Quand on faisait les rénovations, on enlevait les vieux systèmes, on mettait de la plinthe électrique. Dans la nouvelle construction, quand on construisait des maisons, on mettait de la plinthe électrique. Ça se traduit tout ça donc en conclusion par, en mil neuf cent quatre-vingt-huit (1988), la décision de Gaz Métro de se retirer du développement résidentiel. Évidemment, on avait une base de clientèle, on voulait la garder et on l'a gardée, mais on a arrêté de développer le secteur résidentiel.

On a vu un changement assez important dans le courant ou dans la perception des clientèles à partir, je dirais, de mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995). Les gens ont commencé à chercher un plus grand confort. Ils ont commencé à s'intéresser à leur style de vie beaucoup plus, puis de profiter de certains équipements ou de certains avantages que pouvait amener le gaz naturel. Alors ça a été très populaire, ça a commencé par des foyers, des cuisinières.

Alors, tout le monde voulait cuisiner comme un grand chef, on cherchait à avoir du gaz naturel, les sèche-linge, les chauffe-eau, et caetera. Mais il y avait

toujours la préoccupation économique. Alors les gens, oui, voulaient du confort, voulaient le style de vie qu'amenait le gaz naturel, mais il y avait l'économie aussi, qui était toujours une préoccupation.

On a été aussi sensibles à des demandes de la part de la Régie du gaz naturel de reprendre le développement résidentiel basé sur l'analyse qui était faite que les volumes résidentiels sont moins vulnérables aux aléas économiques puis à la situation concurrentielle. Donc, quand on a, comme des distributeurs ontariens ou d'autres distributeurs canadiens, une bonne base résidentielle, on est capables, en tout cas, on souffre moins de fluctuations économiques ou de situations concurrentielles désavantageuses.

Ce qui fait que, au cours de l'année quatre-vingt-quinze (95), quatre-vingt-seize (96), Gaz Métropolitain a entrepris quelques projets tests dans le résidentiel autant dans la nouvelle construction que dans la conversion. Nouvel élément de contexte, et on l'a vécu en janvier dernier, c'est le verglas. Et on a vu ou on a senti chez des clients vraiment une remise en question de leur grande dépendance envers l'électricité.

Plusieurs ont souffert de la crise du verglas. Ils

ont commencé à chercher des équipements autonomes. Ils se sont intéressés au gaz naturel pour plusieurs, parce que le gaz naturel amène plusieurs éléments d'autonomie. Alors des foyers fonctionnent sans électricité; des chauffe-eau fonctionnent pour la plupart sans électricité; des cuisinières; beaucoup de systèmes de chauffage fonctionnent sans électricité. Il y a des petits □ bidules □ là, des adaptateurs qu'on peut ajouter aux systèmes existants pour les rendre aussi autonomes.

Donc, ça a marqué le marché. Et ça a non seulement marqué le marché, mais ça s'est traduit par une demande accrue au niveau des promoteurs, des constructeurs d'habitations, et même certaines municipalités qui ont demandé un accès plus grand au gaz naturel.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Excusez-moi!

R. Oui.

291 Q. Bon. Monsieur Tessier nous en a glissé un mot ce matin de cette histoire-là, puis ce qu'il disait, c'était qu'effectivement il y avait un espèce de flèche montante, là, qu'il y avait beaucoup, beaucoup d'intérêt. Mais j'ai aussi cru comprendre dans ses propos que les clients nouveaux étaient essentiellement liés à des contacts avec les

contracteurs résidentiels, neufs, les grands ensembles. Est-ce qu'il y a eu de la conversion entre autres de l'électricité au mazout, je dirais, sur demande? Parce que vous n'avez pas commencé à solliciter pour le moment. Mais est-ce qu'il y a eu une conversion notable ou si c'est vraiment dans le neuf que ça s'est manifesté?

- 292 Q. Ça s'est surtout manifesté dans la nouvelle construction. Ça s'est manifesté un peu également dans la conversion. Ça s'est manifesté par des ajouts d'équipements au gaz chez des clients qui étaient au gaz déjà. Et ça s'est manifesté par des demandes de conversion d'équipements à l'huile surtout vers du gaz naturel. Il faut comprendre que convertir un équipement électrique au gaz naturel, la plinthe électrique, ça ne se convertit pas, donc c'est des équipements à chauffage central électrique qu'on convertirait, il n'y en a pas beaucoup sur le marché, c'est très rare.

Donc ce qu'on convertit au gaz naturel, c'est généralement des équipements au mazout. Mais on l'a vu partout. On l'a vu plus spécifiquement dans la nouvelle construction, parce que les promoteurs sont là puis c'est eux qui sont dans ce marché-là et qui en font la vente. Mais on a commencé, puis je vais y venir un petit peu plus tard, on a commencé, nous aussi, à solliciter des clients sur nos réseaux qui

sont aujourd'hui à l'huile pour les convertir au gaz naturel.

Et ça, je ne peux pas vous dire comment ça va. C'est commencé depuis à peine quelques semaines, là. Malgré que bien... ou bien qu'on n'ait pas été dans le marché en sollicitation, on a eu quand même beaucoup plus d'appels que par les années passées. Et ça s'est traduit aussi par des conversions plus que par les années passées également. Mais on sera en mesure probablement au cours des prochaines semaines de faire un meilleur bilan des activités de développement qu'on veut faire de nos réseaux.

LE PRÉSIDENT :

Excusez, pendant qu'on est sur le contexte, je regardais votre prochain acétate, puis on change un peu de sujet. Si on vit en Ontario ou dans l'Ouest, c'est pratiquement...

(16 h 20)

LE PRÉSIDENT :

293 Q. Pendant qu'on est sur le contexte, je regardais votre prochain acétate, puis on change un peu de sujet. Si on vit en Ontario ou dans l'Ouest, c'est pratiquement un fait acquis que lorsque tu achètes ta maison, c'est au gaz, tu ne te poses même pas la question. Quand je vais dans ces places-là, c'est aussi fort

que l'électricité pour nous autres?

M. MICHEL L. ROY :

R. Tout à fait.

294 Q. Par contre, au Québec, ce phénomène d'acceptabilité du gaz naturel ou de non-visionnement, parce que tu ne le vois même pas, tu vois ta fournaise, puis après ça, tu demandes à quoi elle fonctionne, mais vous mentionnez que dans le contexte actuel, il y a le verglas qui est un contexte positif. J'aimerais ça que vous élaboriez aussi sur un autre point qu'on aurait pu mettre sur l'acétate dans le contexte actuel qui est le... appelons ça le phénomène ou le contexte Bonneau ou l'Accueil Bonneau, la sensibilité des gens que le gaz n'a pas la même réputation ou unanimité au départ, mais qu'en plus, après l'été exacerbé dans les derniers mois, de quelle façon vous le voyez, vous, à partir du développement résidentiel?

R. Tout ce qu'on a vu dans le passé comme étant des freins au développement du gaz naturel dans le secteur résidentiel, il y en avait un qui était important, c'était la peur du gaz effectivement. Mais peur du gaz, je ne dirais pas véritablement, c'est la méconnaissance du gaz et le syndrome de l'Accueil Bonneau.

On ne connaît pas le gaz, on en entend parler une

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

fois, c'est quand il y a une explosion. Alors, le parallèle qu'on fait, c'est avec l'avion, c'est plus dangereux de se promener en véhicule automobile qu'en avion, mais quand l'avion tombe, on en entend parler pendant plusieurs semaines, puis ça fait la première page du journal. Le gaz naturel, c'est un peu pareil.

Quand on s'assoit avec des gens, qu'on leur explique qu'on a le réseau le plus sécuritaire en Amérique du Nord, que c'est un produit qui est facilement détectable s'il y a une fuite, que c'est un produit qui amène énormément de flexibilité, qui nous permet toutes sortes d'éléments dans la maison, les gens réalisent, comprennent, puis généralement cette peur-là initiale disparaît. Il faut comprendre qu'on ne s'est pas fait parler de gaz, comme Québécois, beaucoup au cours des dernières années. On s'est beaucoup plus fait parler d'électricité et puis c'est un peu plus normal pour nous, quand on construit une maison, de ne même pas questionner de la mettre à l'électricité, ce qu'on ne voit pas ailleurs.

Donc, dans les mentalités au Québec, c'est normal de s'installer à l'électricité, puis on a derrière notre esprit un peu la peur du gaz ou la méconnaissance du gaz.

Notre perception est à l'effet que si on travaille

dans le secteur résidentiel, la peur disparaît. Ce n'est plus un frein si on est capable d'offrir aux consommateurs des outils qui sont intéressants, des bons □ packages □ commerciaux, des bons équipements, des bons appareils, puis on les forme, puis tout le monde en parle en bien du gaz. Ça permet d'obtenir des bons résultats et les essais qu'on a faits au cours des derniers mois nous ont donné, nous ont convaincus à cet égard-là.

295 Q. Quand vous avez fait vos estimations de contribution tarifaire qui sont linéairement disons proportionnelles, si je peux prendre l'expression mathématique, là, avec le volume et le nombre de clients, je présume que vous avez tenu compte de cet aspect de réticence à l'intérieur de vos chiffres. C'est déjà pris en compte dans vos projections?

R. Oui, absolument. On a dans le dossier qui traite spécifiquement du développement résidentiel, on a des scénarios de croissance dans le résidentiel que monsieur Tessier nous disait ce matin qui étaient très pessimistes, ça veut dire qu'il veut qu'on en fasse plus évidemment. Et c'est ce qu'on va essayer de faire, mais c'est ce qu'on pense être un scénario ou c'est ce qu'on pensait au mois de mai être un scénario réaliste pour faire tomber ces barrières-là au cours des prochains mois et des prochaines années, mais effectivement il y a encore des barrières.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

- 296 Q. Les questions continuent. Vous parlez d'équipement autonome, puis ça, on sait de quoi vous parlez, bon. Mais il y a un autre truc qui m'étonne énormément ici, c'est qu'en Amérique, on a tendance à... on parlait du syndrome de l'Accueil Bonneau, moi, j'appellerais ça le syndrome du congélateur. C'est-à-dire qu'il faut qu'on ait tout en réserve pour l'éternité autant que possible. Et le chauffe-eau est un bel exemple. C'était un Cascade-40, puis après ça, c'était un 60, puis les maisons sont plus grandes, puis les frigidaires sont plus grands. Mais je n'ai pas vu, quand on est allé visiter le Centre de technologie gazière, puis je n'en vois pas au Québec, et je m'explique mal comment ça ne marche pas des chauffe-eau à demande à l'européenne, où tu n'as pas de réservoir. Je sais que ça existe. Moi, en campagne, j'avais du gaz en bonbonne, c'était toujours possible pour un prix d'en avoir un, mais je suis quand même étonné de ne pas voir ça sur le marché, puis je me demande... c'est un détail, mais ça me renverse qu'on soit tous sur le concept de la réserve d'eau et non pas de la demande d'eau au besoin?
- R. C'est vrai que les Européens sont très forts sur ça. Ici, comme le gaz, ce n'est pas dans nos moeurs d'avoir ces petits chauffe-eau instantanés, là. Pour le gaz, c'est possible de regarder ces éléments-là

quand le gaz aura pénétré suffisamment le marché résidentiel. Je pense que c'est des éléments qu'on va devoir regarder effectivement. Mais pour être capable d'influencer le comportement d'un secteur de marché, il faut y être suffisamment présent et actuellement le gaz n'y est pas suffisamment présent pour avoir un impact. Les scénarios qu'on va vous présenter dans le résidentiel, Monsieur Tessier les qualifiait de peu agressifs. Bien, il a probablement raison. La première année, on vise un pour cent (1 %) du marché de la nouvelle construction au Québec. Et à la cinquième année, on vise cinq pour cent (5 %) du marché de la nouvelle construction au Québec. Ce n'est pas beaucoup encore.

Si on veut changer les comportements des gens, si on veut changer les perceptions des consommateurs, des constructeurs, des installateurs, ça va prendre un certain temps. C'est pour ça qu'on s'y adresse maintenant, mais les résultats qu'on a connus au cours des derniers mois nous incitent à poursuivre nos efforts parce que, effectivement, les résultats sont meilleurs que ce qu'on croyait.

- 297 Q. Parce que c'est très culturel, cette histoire-là, je veux dire. Le réservoir qu'il faut chauffer tout le temps finit par demander de l'énergie, puis à coûter cher. Le réservoir qui ne chauffe pas, tu n'as pas besoin de dépenser l'énergie pour ne pas l'avoir. Je

veux dire comme outil de marché... ce que j'essaie de vous dire, dans le fond, c'est que je cherche l'imagination dans ce que vous nous avancez, pas juste essayer de remplacer un réservoir à eau chaude par un autre réservoir à eau chaude, parce que sans ça, peut-être que le client est moins intéressé, quand il voit le coût des infrastructures.

R. C'est vrai.

298 Q. Je ne veux pas éterniser le débat, mais je veux juste vous dire que c'est une piste que nous on aimerait voir en tout cas?

R. Bien, c'est une piste que probablement on devra regarder également, parce que comme on regarde au CTGN, on fait énormément de travail de recherche, mais on ne fait pas de recherche fondamentale. On va chercher des équipements qui existent ailleurs, on essaie de les adapter au marché québécois, puis de les rendre fonctionnels pour les consommateurs qu'on a ici, mais ça, c'est des éléments qu'on va devoir regarder, effectivement.

Donc, en conclusion de ces éléments-là, Gaz Métropolitain a décidé d'accélérer le développement du résidentiel. On devait produire des outils commerciaux au cours de l'année et développer le marché beaucoup plus au cours de l'année, de cet automne et de l'hiver prochain, mais on a dû commencer beaucoup plus rapidement au printemps de

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998).

Les marchés visés, puis c'est peut-être bon de bien les spécifier ici, il y a trois types de clientèle qu'on vise dans notre développement résidentiel. Le premier, c'est notre clientèle existante et on en parlait tout à l'heure, on veut leur offrir toutes les opportunités ou toutes les options relativement à l'autonomie et ajouter des équipements, ajouter des périphériques, des foyers, des trucs comme ça. Donc, il y a une campagne qui est actuellement en cours dans le marché pour offrir à nos clients, dont les équipements ne sont pas autonomes, des façons de les rendre autonomes. Et ça, c'est une demande qui est très forte, qu'on n'avait jamais soupçonnée, qu'on n'avait jamais vue.

Le deuxième, c'est d'offrir du gaz naturel aux potentiels sur réseau. J'aimerais faire une distinction ici par rapport à des questions que j'ai vues dans le dossier tarifaire qui viennent des intervenants un peu partout. La grosse différence entre le développement résidentiel actuel puis le développement résidentiel des années quatre-vingt (80), c'est qu'en mil neuf cent quatre-vingt (1980), on faisait des extensions de réseau pour du résidentiel.

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

C'est-à-dire je prenais des rues, je faisais des réseaux, puis je raccordais quatre, cinq clients sur dix qui étaient à l'huile, qui bénéficiaient des subventions des gouvernements pour convertir de l'huile vers le gaz naturel. Les autres quatre, cinq ou six sur dix par rue s'en allaient à l'électricité.

Alors, on faisait un développement qui n'était pas optimal parce qu'on n'allait pas chercher la totalité des clients. Alors, on a développé des réseaux comme ça pendant plusieurs années et certains clients sont restés à l'huile. Il en reste encore beaucoup de clients. Nous, sur nos réseaux, on en a à peu près cent mille (100 000) clients qui sont à l'huile. Donc, ce qu'on va faire dans un premier temps c'est d'aller chercher le plus possible les clients qui sont à l'huile aujourd'hui, qui sont déjà sur nos réseaux.

Alors, le développement résidentiel, quand on dit ça, ce n'est pas de faire des conduites dans chacune des rues, puis de raccorder des clients, cinq sur dix ou quatre sur dix. C'est vraiment d'optimiser nos réseaux de distribution existants et d'aller chercher le plus possible de clients. Comme je vous disais, on en a à peu près cent mille (100 000) clients qu'on pourrait aller chercher comme ça, qui sont aujourd'hui à l'huile. On veut leur offrir du

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

chauffage, mais on veut leur offrir aussi des périphériques.

Notre objectif, c'est de rentrer le gaz dans le plus de maisons possible, là où il y a une conduite dans la rue. L'infrastructure est déjà là. Monsieur Tessier l'a dit ce matin, nos coûts pour raccorder des clients sur une marge marginale sont très faibles. Ça va contribuer à l'ensemble des coûts des clients et ça va baisser nos coûts moyens. Donc, ça va baisser les tarifs pour tout le monde.

Le troisième élément, c'est la pénétration dans la nouvelle construction résidentielle, et on l'a vu, puis les tendances dans la construction, les tendances dans la rénovation, on les observe dans la nouvelle construction. C'est là que les tendances de mode, de goûts et d'équipements vont se donner. Donc, il faut être très présent dans la nouvelle construction. Après coup, quand on va dans la rénovation, bien les gens vont rénover en fonction de ce qu'ils ont vu dans les nouvelles maisons. Si les nouvelles maisons sont au gaz, on va rénover au gaz, puis on va construire des maisons tout gaz.

Ce qu'il est important de souligner, c'est que le développement de ces marchés-là est intimement lié. Il faut faire du développement dans la nouvelle

construction, il faut faire de la densification de réseau, puis il faut offrir le plus possible des alternatives et des options à nos clients existants. Et c'est ça dont on parle quand on parle du développement résidentiel. Alors, il n'y a pas de conduites dans les rues, là, pour aller desservir des clients pour l'instant. Il y a quelques petits cas où il y a vraiment des potentiels intéressants, mais c'est très marginal par rapport à l'ensemble du potentiel ici.

Pour développer ce secteur de marché-là qu'on a pas mal délaissé au cours des dix dernières années, on a besoin évidemment de leur donner du support et du support surtout aux entrepreneurs qui font de la construction, qui font de la rénovation. Alors, pour ça, on a dix ressources additionnelles qui vont venir s'ajouter, en fait qui sont déjà là, des dépenses diverses reliées à la main-d'oeuvre, donc des déplacements, des trucs comme ça, des achats de banques de données et de la formation de nos partenaires. Alors, deux éléments ici.

Achat de banques de données, bien, il faut connaître les cent mille (100 000) clients dont je parlais tout à l'heure qui sont au mazout qu'on veut convertir. Alors, on a travaillé énormément au cours des derniers mois au niveau des banques de données. Il

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

faut maintenant traiter toute cette information-là pour aller identifier qui sont les clients qu'on va viser spécifiquement. Beaucoup de formation au niveau de nos partenaires aussi et c'est important.

Monsieur Tessier parlait d'opération excellence, il parlait de non-qualité aussi ce matin. On a délaissé le marché résidentiel pendant dix ans. La connaissance au niveau des installations, donc des installateurs de systèmes de chauffage au gaz naturel, s'est pas mal perdue. Évidemment, il en est resté, mais il n'en est pas resté beaucoup, parce qu'on n'en a pas fait beaucoup de ça.

Alors, on est en train de rebâtir ça. Il faut former ces gens-là en termes techniques, les encadrer dans leur travail, être très près d'eux dans les premiers projets pour s'assurer de la qualité. Et à date, on est très content de voir comment réagissent ces gens-là. Les entrepreneurs qui sont dans des projets de construction sont aussi très satisfaits de ce qui a été fait.

Évidemment, si on veut être agressif au niveau de la commercialisation, il va falloir qu'en termes de communication, de publicité, de support promotionnel au niveau des promoteurs, on soit très présent. Quand je dis □ support promotionnel au niveau des

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

promoteurs □, ça veut dire quand on fait des projets de nouvelles constructions, un entrepreneur ou un promoteur fait un projet de développement, il va vouloir faire la publicité de son opération, il va vouloir faire connaître son projet et surtout faire connaître que c'est un projet qui est tout gaz. Alors, il va nous demander de participer avec lui à évidemment la publicité de son projet.

Alors, comme on a plusieurs projets, et on en a pas mal plus qu'on ne croyait, on va y consacrer à peu près un million de dollars (1 000 000 \$). Donc, au total, un point neuf millions (1,9 M), et ce un point neuf millions-là (1,9 M) est déjà inclus dans le dossier tarifaire. Il est aussi inclus dans la rentabilité du secteur résidentiel déjà.

(16 h 35)

La demande spécifique, c'est au niveau du tarif résidentiel, on l'a expliqué dans notre dossier tarifaire, ce qu'on veut faire, finalement, parce qu'il y a une contribution de Gaz Métropolitain dans la maison, qui coûte un petit peu plus cher à construire au gaz naturel qu'à l'électricité, mais on ne veut pas que le client puisse ou doive payer ça, on demande d'avoir un tarif qui va permettre d'avoir une surcharge pendant cinq ans, pour contribuer, comme client, à l'installation d'équipements plus performants, plus confortables, et aussi, mais un

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

petit peu plus chers au départ.

Après cinq ans de contribution, le client va revenir à une situation concurrentielle normale, il va avoir l'avantage de vingt-cinq (25 %) à trente pour cent (30 %) dont on parle, entre le gaz naturel et l'électricité.

Ce que le tarif nous permet, finalement, c'est d'utiliser la marge de manoeuvre de la situation concurrentielle de vingt-cinq (25 %) à trente pour cent (30 %) pour financer l'équipement qu'on met dans la maison, et à date on le fait, on le fait à l'aide de l'article 3.5 du Règlement tarifaire, qui nous permet d'aller chercher une contribution du client quand les projets ne sont pas rentables.

Ce n'est pas évident d'opérer ça dans le marché quand il y a un entrepreneur qui construit une maison, il ne sait pas à qui il va la vendre la maison encore, il faudrait aller chercher une contribution à un client qui n'existe même pas, pour le moment.

Si on a un tarif, bien évidemment l'entrepreneur ou le promoteur va transférer cette charge-là directement, mais à travers un tarif, donc, ce sera beaucoup plus facile du point de vue commercial, pour nous, et pour les promoteurs, et pour les clients,

d'arriver à la même chose, c'est-à-dire une contribution du client.

Ça conclut la présentation sur le résidentiel, je vais maintenant passer à l'efficacité énergétique, à moins que vous ayez des questions.

Quatre éléments, le contexte, je vais vous parler un petit peu de l'économie pour le distributeur, le statut du dossier d'efficacité énergétique et les ressources aussi requises, parce qu'on a besoin d'un petit peu, d'y consacrer un peu d'argent.

Le contexte. Bien évidemment, on le dit à maintes reprises je pense dans notre témoignage : Gaz Métro appuie depuis longtemps l'idée de travailler pour améliorer l'efficacité énergétique et on y croit, et on le voit à trois volets différents.

Le premier, c'est l'économie d'énergie, c'est-à-dire comment on peut modifier les comportements des consommateurs pour aider à réduire cette consommation d'énergie, puis on a développé des outils qui nous permettent, je pense, aujourd'hui, de dire qu'on a contribué à cet égard-là.

Le deuxième élément, c'est l'efficacité des équipements et là aussi on a travaillé très fort pour

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

amener des meilleurs équipements sur le marché, pour permettre aux consommateurs, évidemment, avec la même quantité d'énergie d'offrir plus ou avec moins d'énergie, évidemment moins de gaz naturel, de produire autant de confort et de chaleur, et ça, il y a beaucoup qui a été fait, je vais y revenir un petit peu plus loin.

Et il y a l'efficacité économique qui, pour nous, est assez importante, c'est fondamental même, d'avoir la bonne source d'énergie à la bonne place.

Alors, monsieur Tessier l'a dit ce matin, pour nous de faire du chauffage des locaux, c'est beaucoup plus efficace avec du gaz naturel qu'avec de l'électricité.

Ce qu'on a fait au cours des dernières années, puis ça fait, comme je disais, plusieurs années, au moins une dizaine d'années qu'on travaille là-dedans, au niveau de l'économie d'énergie, au niveau de l'information de la clientèle, on a fait beaucoup au niveau de l'information.

On a donné régulièrement des conseils à nos clients résidentiels, commerciaux, institutionnels et industriels, à travers des fascicules, à travers des bulletins d'information qu'on envoie à nos clients,

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

le *Gaz Info*, par exemple, qui est un bulletin qu'on envoie régulièrement et il y a toujours une petite capsule sur des conseils pour améliorer l'économie d'énergie.

On a fait beaucoup de documents pour les ingénieurs conseils qui travaillent dans des bâtiments, pour des entrepreneurs plombiers qui installent les équipements, tout ça pour leur donner les meilleures informations possible quant à l'économie d'énergie.

On a fait beaucoup au niveau du développement et de l'assistance technique, ça, ça veut dire : qu'est-ce qu'on peut faire au niveau des utilisateurs pour leur donner, encore là, des meilleurs outils.

On a travaillé avec eux au niveau des conseils, on a fait des séminaires avec des consommateurs institutionnels, des consommateurs industriels, et on les assiste régulièrement au niveau, donc, de l'utilisation.

Recherche et développement et le CTGN, on en parlait tout à l'heure; fréquemment on a trouvé des technologies qui existaient ailleurs, on les a amenées au CTGN, on les a testées et on les a ensuite appliquées dans différents secteurs, ça s'est fait beaucoup dans l'industriel, il y a des grandes

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

entreprises qui ont réduit leur facture énergétique de trente (30 %), quarante (40 %), cinquante pour cent (50 %) du fait de l'installation d'équipements qui avaient été mis au point par le CTGN et qui, donc, se sont traduits par des économies d'énergie et de l'efficacité énergétique d'une façon assez importante.

Ça s'est fait dans le secteur industriel, ça s'est fait dans le secteur commercial et ça va se faire de plus en plus aussi dans le secteur résidentiel.

Programme d'aide à la réalisation d'études énergétiques, Gaz Métro avait un programme qui s'appelait le programme PAIRE qui se voulait un programme où on faisait des évaluations de ce que des modifications du système pouvaient faire et comment on pouvait réduire la consommation énergétique auprès de clients qui étaient surtout des grands clients.

On avait le programme de rétention par rabais à la consommation, le PRRC, qui est un programme approuvé par la Régie depuis déjà plusieurs années, qui se veut un programme qui finance les équipements ou le rajeunissement des équipements, pour améliorer la performance énergétique.

Et à cet égard-là, il y a deux rejets du programme

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

PRRC qui s'adressent spécifiquement au secteur résidentiel et qui sont des initiatives un peu nouvelles de Gaz Métro.

Le programme DuoGaz qui date d'à peu près dix-huit (18) mois, qui est le programme qui visait les logements dans lesquels il y avait des vieux équipements. On se rappelle tous les □ wall heater □, les fournaises murales qu'on avait dans les vieux logements, qui n'étaient pas très pratiques, pas très performantes, pas très belles non plus à regarder, ce qui a été remplacé par un nouvel équipement qui est un DuoGaz, qui est un chauffe-eau qui chauffe l'eau sanitaire pour la maison et qui chauffe également l'eau qui est circulée à travers les différentes pièces et qui va réchauffer à travers un réseau de plinthes, faire le chauffage.

On a une contribution qui vient du programme de PRRC qui contribue ici, donc, au niveau de l'investissement qui est à faire, ça se traduit par des logements qui sont plus facilement louables pour des propriétaires, plus facilement aussi... donc, avec une plus value sur ce logement-là et ça se traduit par des locataires, par des factures moindres, parce que c'est les locataires qui vont payer les factures, donc les équipements qui sont là leur amènent un meilleur confort et leur amènent,

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

évidemment, des factures plus petites.

Le programme PréGaz vise le secteur résidentiel et le remplacement d'équipements qui sont déjà au gaz aussi, mais par des équipements qui sont plus performants et on a lancé ce programme-là il y a à peu près dix-huit (18) mois aussi et à date, les résultats sont au-delà de nos espérances, on a converti à date tout près... pas converti, on a changé tout près de deux mille (2000) équipements qui étaient des équipements désuets au gaz naturel par d'autres équipements plus performants au gaz naturel.

Il y en a une multitude comme ça, je vous en ai présenté quelques-uns, il y en a une vingtaine qui sont dans notre dossier tarifaire.

Au niveau de l'économie pour Gaz Métro, il y a des points, je pense, qui sont importants à faire. La situation particulière de Gaz Métro, bien c'est que nos coûts marginaux sont inférieurs à nos coûts moyens, on l'a vu tout à l'heure et monsieur Tessier le disait ce matin aussi.

Notre réseau est là, il n'est pas utilisé à capacité, alors je peux facilement, à peu de frais, raccorder des clients additionnels, ce qui fait que faire du résidentiel sur réseau, ce n'est pas une grosse

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

contrainte pour moi, ça me permettrait de réduire mes coûts.

Ce qu'on peut conclure aussi de cet élément-là, c'est qu'il n'y a aucun programme d'efficacité énergétique qui peut être rentable pour Gaz Métro sur la seule base des coûts évités parce que quand j'économise de l'argent, je me détériore, quand j'économise de l'énergie.

J'ai plus intérêt, comme distributeur qui veut optimiser son réseau, à aller chercher des volumes additionnels et d'optimiser ses coûts sur son réseau.

Ça ne veut pas dire que Gaz Métro n'est pas intéressée à faire de l'efficacité énergétique, ce qu'on dit, c'est qu'il y a d'autres considérations que seulement que les considérations de coûts évités, qui vont nous amener à faire des programmes d'efficacité énergétique et d'ailleurs vous voyiez tout à l'heure les deux programmes dont on parlait, DuoGaz et PréGaz, on ne les a pas faits pour des considérations de coûts évités, on les a faits pour des considérations de marché, on les a faits pour des considérations de maintien de clientèle, on a des clients qui sont vulnérables, qui ont des vieux équipements, on veut garder ces clients-là et on va investir dans des investissements qui sont plus

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

performants pour eux, ça va nous permettre de nous assurer ces volumes-là.

Les ajouts de charge chez la clientèle, parce que quand on réduit leur facture on peut être capable aussi d'aller chercher peut-être d'autres charges qui ne sont pas au gaz naturel actuellement.

Et on parle de raccordement de nouveaux clients. Quand on est capable d'entrer chez un client qui est au mazout aujourd'hui, puis on est capable de lui offrir un équipement qui est superperformant, peut-être que ça va nous permettre de battre la situation du mazout qui est très très basse en terme de prix aujourd'hui.

Donc, le fait d'amener des équipements plus performants va nous permettre souvent de pénétrer des marchés qu'on ne pourrait pas autrement.

(16 h 45)

Le statut du dossier, je pense que c'est bien important de faire ce point-là maintenant. On a déposé à la Régie notre vision préliminaire, puis ça, on le dit, je pense, à au moins trois ou quatre reprises dans notre preuve quant à l'efficacité énergétique. Gaz Métro n'a pas dit voici comment je veux faire de l'efficacité énergétique. Gaz Métro s'est dit comment on pense ou voici quelle est la

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

problématique de l'économie d'énergie pour Gaz  
Métropolitain. On est très ouvert à ça et on l'a  
soumis à la Régie exactement pour ça, pour avoir des  
commentaires de la Régie, pour avoir des commentaires  
des intervenants également.

On a lancé des programmes d'efficacité, un premier  
qui s'appelle "Pré-gaz" qu'on veut effectivement  
mesurer. On a eu beaucoup de commentaires dans les  
questions des intervenants sur qu'est-ce que les  
programmes d'efficacité énergétique ont donné comme  
résultats auparavant. On n'a jamais fait de  
l'efficacité énergétique pour faire de l'efficacité  
énergétique. Comme je le disais, on l'a fait pour  
garder nos clients, pour aller chercher des marchés.  
On ne s'est donc jamais donné la peine d'aller  
mesurer quel est l'impact de ces programmes  
d'efficacité énergétique-là, on était content parce  
que ça nous permettait de garder nos clients.

Alors, ce qu'on a décidé de faire dans "Pré-gaz" et  
dans les autres programmes, c'est de mesurer qu'est-  
ce que ces programmes-là vont donner. Alors, c'est  
une autre dynamique et on est prêt à le faire, on a  
commencé à le faire. Ce qu'on trouve important, c'est  
la nécessité d'avoir une bonne discussion avec la  
Régie puis les intervenants sur le plan de  
ressources. Évidemment, toutes les considérations

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

d'économie d'énergie et d'efficacité énergétique vont être des éléments fort importants.

Donc, je disais tout ce qui est relativement au plan... aux programmes d'efficacité énergétique va être un élément important dans les discussions qu'on va devoir avoir au niveau du plan de ressources. Et Gaz Métropolitain est aussi intéressée au lancement d'autres programmes d'efficacité énergétique, on ne va pas s'arrêter là, il y en a beaucoup qu'on voudrait faire, donc, pour nous, l'importance de la discussion qu'on aura dans la phase III sur le plan de ressources.

Au niveau de l'efficacité énergétique, les ressources qui sont requises pour arriver et développer ce qu'on disait tout à l'heure, de mesurer nos programmes, etc., en termes de formation, publicité, promotion de nos outils d'efficacité énergétique, au niveau des frais, des études et des suivis et surtout développer la mécanique pour être capables d'évaluer nos programmes, de les mesurer, ça veut dire être capables d'avoir des échantillons de clients chez qui on a fait de l'efficacité énergétique et aller mesurer *a posteriori* qu'est-ce que ça a donné et comment ça s'est traduit réellement.

Et en main-d'oeuvre, bien, on veut y consacrer deux

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY  
et MME PAQUIN  
Interrogatoire  
Me Jocelyn B. Allard

ressources pour travailler là-dessus, un qui travaillerait plus au niveau des programmes comme tels, l'autre travaillerait beaucoup plus au niveau du suivi et de la mesure. Donc un total de six cent dix mille dollars (610 000 \$). Ça complète, Monsieur le président, les présentations que j'avais à faire.

LE PRÉSIDENT :

299 Q. Merci. Juste pour être clair, le six cent dix mille (610 000 \$), c'est des ressources additionnelles à ce qui existe déjà pour la mise en marche des programmes qui sont en place que vous avez décrits, là?

R. C'est exact.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Est-ce que ça clôt les présentations?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, ça clôt en ce qui concerne notre preuve en chef.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Combien d'intervenants sont intéressés à poser des questions au panel... deux, trois, si c'est demain, quatre... est-ce que je pourrais avoir une idée de la longueur, pas des questions, mais que vous anticipez en termes d'interrogatoire. Maître Sarault, est-ce que vous avez une idée?

## DISCUSSIONS

Me GUY SARAULT :

Je dirais environ une heure, peut-être plus long.

LE PRÉSIDENT :

Et Maître Pépin, une heure, je pense que vous avez déjà sur votre document?

Me BENOÎT PÉPIN :

Une heure, oui.

LE PRÉSIDENT :

Une heure. Monsieur Drapeau?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Moi, je dirais une vingtaine de minutes, étant donné qu'il y a beaucoup de nos questions qui seront certainement posées par nos prédécesseurs. Je dirais quinze (15) à vingt (20) minutes.

LE PRÉSIDENT :

Et maître Corriveau.

Me YVES CORRIVEAU :

Une dizaine de minutes.

LE PRÉSIDENT :

Une dizaine de minutes, O.K.

## DISCUSSIONS

LE PRÉSIDENT :

O.K., excusez-nous, on essayait de réconcilier les temps et en même temps ce qu'on avait dit à maître Tourigny. Juste pour résumer la situation, à toutes fins pratiques, on a pratiquement pour deux heures et demie, trois heures de questions et ça, ça exclut la Régie.

Me ANDRÉ TURMEL :

Il y a également maître Sicar du RNCREQ... elle n'est pas ici cet après-midi, mais on peut penser qu'elle a sans doute des questions...

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

Elle n'est pas là cet après-midi.

Me ANDRÉ TURMEL :

C'est ça et la Régie, quant à elle, d'un autre côté, on a peut-être une demi-heure...

LE PRÉSIDENT :

Une demi-heure pour la Régie. Ça fait que, dans ce contexte-là, on en a pratiquement pour une bonne demi-journée. Lorsque je regarde la séquence, on avait par la suite monsieur Lemieux qui était... ou monsieur Forget. Mais par contre, monsieur Forget, maître Tourigny avait un empêchement, puis c'est ça qu'était l'idée, de le passer tout de suite demain

matin, mais là, on ne commencera pas avec monsieur Forget demain sans avoir fini avec le panel.

Ce que je suggérerais peut-être à la place, c'est que quand je regarde vendredi, ça nous amènerait à compléter le panel demain matin et possiblement même deux heures et demie... là, je suis rendu à deux heures et demie, trois heures, puis vous aviez une heure et demie, vous, Maître Sarault, puis j'ai mis juste une heure dans mon calcul, ça fait qu'on est rendu trois heures, quatre heures. Ça fait qu'avec monsieur Lemieux, je pense que c'est assez réaliste de penser que demain on pourrait se rendre jusqu'à monsieur Lemieux. Et on va s'assurer qu'on avise maître Tourigny en conséquence comme quoi monsieur Forget ne serait pas invité à s'asseoir avant mardi prochain.

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est juste que je ne veux pas parler pour maître Tourigny, mais j'avais compris que son empêchement n'allait pas pour demain après-midi, mais la journée de vendredi.

LE PRÉSIDENT :

Oui... c'est demain vendredi.

Me BENOÎT PÉPIN :

Ah!

LE PRÉSIDENT :

En faisant cela, c'est qu'on arrêterait plutôt tout de suite. Il est cinq heures moins cinq, moins dix (16 h 50) et on recommencerait demain avec les questions à neuf heures (9 h 00). Par contre, on pourrait commencer plus tôt, ce qui nous permettrait de s'assurer qu'on finit avec le panel peut-être en avant-midi, sinon au tout début de l'après-midi et passer monsieur Lemieux par la suite pour finir la journée. Et monsieur Forget serait mardi. Est-ce que ça convient...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, juste la question de mardi pour monsieur Forget, on peut peut-être le mettre un peu plus loin que mardi, là, parce qu'il faudrait peut-être vérifier les agendas ou les agendas des experts aussi, parce que je sais que nous autres on avait des contraintes, puis je vois maître Sarault qui est ici, là... parce que mardi et mercredi, c'était messieurs Morin et Waters qui doivent être... qui sont disponibles ces deux journées-là. Je pense que ce sont les journées qui leur ont été données, puis ce sont des gens qui ont des agendas très chargés...

## DISCUSSIONS

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Nous autres aussi.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui oui...

LE PRÉSIDENT :

Monsieur Morin quand? Mardi ou mercredi?

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est ce qui aurait été demandé par tous. Ce sont des experts qui viennent d'en dehors, puis...

M. FRANÇOIS TANGUAY :

La traduction simultanée aussi...

Me JOCELYN B. ALLARD :

La traduction simultanée...

LE PRÉSIDENT :

Bien, là, il faudrait éventuellement revoir dans ce contexte-là à un peu balancer l'ordre qui est ici si on veut absolument passer monsieur Morin mardi, avant monsieur Forget mettons.

Me JOCELYN B. ALLARD :

On peut peut-être se parler aussi pour voir si les disponibilités de ces gens-là peuvent être dans la

semaine suivante, parce que là, à un moment donné, mardi, on va être rendu à un sujet qui rentre plus loin dans l'histoire.

Me GUY SARAULT :

Parce que moi, évidemment, j'ai demandé à mon expert, monsieur Waters, de se rendre disponible pour être ici mardi, mercredi et jeudi, en espérant que toute la preuve, c'est-à-dire preuve de Gaz Métro, preuve de l'ACIG et des autres intervenants, contre-preuve sur la question du taux de rendement, sur la stratégie financière, ça sera complété la semaine prochaine.

LE PRÉSIDENT :

O.K. est-ce que je peux laisser ça dans ce contexte-là, on parlait d'horaire effectivement, d'ajuster, puis lorsqu'on regarde les dates, on voit que la vitesse, puis l'intérêt des intervenants va peut-être faire que les journées qu'on a identifiées jusqu'au six (6) novembre ne sont probablement pas réalistes, dans le sens qu'on va être obligé d'étendre un autre quatre jours la semaine après, là. Ça fait que peut-être commencer à penser dans ce contexte-là, de façon réaliste. Mais à court terme, on arrêterait tout de suite pour vous permettre entre procureurs d'attacher les ficelles qu'on n'était pas capable d'attacher ce matin. Puis peut-être qu'à la fin, demain matin, on

## DISCUSSIONS

serait en mesure à travers maître Turmel et la Régie, maître Dubois, là, d'en arriver avec un agencement pour permettre les intervenants, les experts et en même temps poursuivre.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors, demain matin, le panel en question. Ensuite de ça, on va aviser monsieur Lemieux d'être disponible l'après-midi.

LE PRÉSIDENT :

Ça fait qu'on va s'arranger, nous, pour avertir maître Tourigny en conséquence et on va ajourner immédiatement pour vous permettre de discuter.

Me GUY SARAULT :

J'avais un autre sujet, là, très rapide, en prévision du contre-interrogatoire de demain. On va parler évidemment de prévisions de prix du gaz naturel à Empress pour la période de l'année-témoin. Et j'ai l'intention de poser des questions, je ne veux pas prendre les témoins de Gaz Métro par surprise sur les bulletins qui sont envoyés mensuellement à la Régie, relativement aux tarifs de fourniture pour le gaz de réseau. C'est envoyé à chaque mois et ça fournit un tarif de fourniture qui est basé sur des prévisions. Et j'aimerais que les témoins apportent avec eux celles de janvier mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit

(1998), celles de mai quatre-vingt-dix-huit (98),  
celles de juillet quatre-vingt-dix-huit (98) et  
celles d'août quatre-vingt-dix-huit (98).

LE PRÉSIDENT :

O.K.

Me GUY SARAULT :

C'est au dossier, la Régie a ça et Gaz Métro l'a.  
C'est dans le cadre du dossier 3307, à chaque mois,  
Gaz Métro envoie une prévision de prix...

LE PRÉSIDENT :

C'est ça, c'est le suivi qui est fait.

Me GUY SARAULT :

C'est ça et ça se veut une prévision...

LE PRÉSIDENT :

Vous voulez vous assurer que les témoins l'ont en  
leur possession?

Me GUY SARAULT :

Qu'ils l'ont en leur possession parce que je vais  
poser des questions là-dessus. Je vais demander des  
réconciliations de ces prévisions-là avec celles qui  
nous ont été données ici.

## DISCUSSIONS

LE PRÉSIDENT :

O.K. excellent.

Me GUY SARAULT :

Ça va?

LE PRÉSIDENT :

Oui. Ça va, Maître Allard, vous avez pris ça en note?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui oui, ça va, j'ai pris ça en note.

LE PRÉSIDENT :

Maître Corriveau, vous avez un autre point?

Me YVES CORRIVEAU :

Juste une petite chose. J'ai discuté avec mon expert et pour ce qui est du présent panel, ce serait avantageux pour nous, en tant qu'intervenants, que maître Pépin et maître Sarault puissent poser leurs questions avant nous. Alors, s'ils n'y voient pas d'objection, on pourrait procéder dans cet ordre-là.

LE PRÉSIDENT :

Oui, O.K., mais dans ce contexte-là, on continuera avec le même ordre qu'aujourd'hui. On n'inversera pas l'ordre alphabétique, O.K.

## DISCUSSIONS

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors, tout le monde s'accorde à ne pas être le premier demain.

LE PRÉSIDENT :

Maître Sarault va être encore le premier demain, là.  
On va montrer qu'on est flexible.

Me GUY SARAULT :

Peut-être que mon nom commence par Z... Sarault...

LE PRÉSIDENT :

On va trouver un autre moyen, vous allez voir. Ça fait qu'on va ajourner présentement pour vous permettre entre autres de balancer pour les experts et le temps, puis ça va...

Me GUY SARAULT :

On fait ça maintenant ou demain matin?

LE PRÉSIDENT :

Je suggérerais de faire ça tout de suite, parce que demain matin, on va commencer à neuf heures (9 h 00).

Me GUY SARAULT :

Parfait.

-----

CERTIFICAT

Nous, soussignés, certifions que les pages  
précédentes représentent une transcription conforme et  
fidèle de l'instance notée par nous à Montréal  
(Québec), le vingt-deux (22) octobre mil neuf cent  
quatre-vingt-dix-huit (1998).

.

.

. Michel Daigneault, sténographe officiel

.

.

.

. Odette Gagnon, sténographe officielle