

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 23 OCTOBRE 1998

VOLUME 3 AVANT-MIDI

**JEAN LAROSE
Sténographe officiel**

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 (GRAMÉ) 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

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS.....	4
DANIEL BAZINET	
MICHEL ROY	
JOHANNE PAQUIN	
JACQUES LAROCHE	
YVES D'AMOUR	
INTERROGATOIRE PAR M. FRANÇOIS TANGUAY.....	22
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR M. JEAN-PIERRE DRAPEAU	23
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me YVES CORRIVEAU.....	53
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me HÉLÈNE SICARD	58
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL :.....	63
DISCUSSIONS.....	96
MARC LEMIEUX	
INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD.....	104
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOIT PÉPIN.....	127
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL.....	173
RÉINTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD.....	176

LISTE DES ENGAGEMENTS

<u>ENGAGEMENT 6 :</u>	Fournir une information quantifiée quand au nombre de consommateurs qui ont manifesté un intérêt pour un chauffage au gaz naturel et le pourcentage dont l'intérêt s'est transformé concrètement en des investissements ou en des changements de systèmes de chauffage 36
<u>ENGAGEMENT NO 7 :</u>	En référence à la pièce SCGM, document 3.5A, actualiser le tableau qui s'y retrouve avec le coût du gaz d'aujourd'hui 46
<u>ENGAGEMENT NO 8 :</u>	Étude de préfaisabilité concernant le GNV..... 75
<u>ENGAGEMENT NO 9 :</u>	Fournir le taux unitaire moyen réel pour les années 93-94, 94-95, 95-96 et 96-97. 176

L'AN MIL NEUF CENT QUATRE-VINGT-DIX-HUIT, ce vingt-troisième (23e) jour du mois d'octobre :

REPRISE DE L'AUDIENCDE - SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

(13 h 40)

Me BENOÎT PÉPIN :

Je m'excuse, j'ai un petit impondérable auquel je dois voir immédiatement. Est-ce qu'il serait possible de céder ma place pour les prochaines, disons, vingt (20) minutes, à un prochain procureur qui pourrait continuer puis je reviendrais un peu plus tard?

LE PRÉSIDENT :

Combien de temps ça vous prendrait?

Me BENOÎT PÉPIN :

Vingt (20) minutes.

LE PRÉSIDENT :

Vingt minutes, vous, c'est vingt (20) minutes à peu près, là, que vous avez besoin?

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui, c'est ça.

LE PRÉSIDENT :

Disons, il y a juste un risque que les questions se répètent, s'il y a des questions qui sont posées par

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me Benoît Pépin

les procureurs pendant que vous êtes parti...

Me BENOÎT PÉPIN :
Vous m'interrompez.

LE PRÉSIDENT :
On vous interrompra puis vous reprendrez avec les
notes sténographiques.

Me BENOÎT PÉPIN :
Tout à fait, tout à fait.

LE PRÉSIDENT :
Il y avait maître Corriveau qui avaient quelques
questions aussi?

Me BENOÎT PÉPIN :
C'est ce qui me manquait. Ah bien, mon impondérable
est...

LE PRÉSIDENT :
Donc, on peut continuer avec vous?

Me BENOÎT PÉPIN :
Oui.

LE PRÉSIDENT :
Vous nous rassurez, je pensais que c'était quelque

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me Benoît Pépin

chose de particulier, santé ou famille.

Me BENOÎT PÉPIN :

Non, non. Oubliez une note de contre-interrogatoire
au restaurant, c'est moins glorieux comme raison
mais... tout aussi difficile pour poursuivre un
contre-interrogatoire, je vous l'assure.

LE PRÉSIDENT :

C'est la définition d'impondérable pour un avocat.

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est le synonyme le plus poli que j'ai pensé.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je pense qu'on n'a pas mangé à la bonne place, c'est
ce que je comprends.

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est ça.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Allez-y.

Me BENOÎT PÉPIN :

Bon.

- 1 Q. SCGM-3, document 3, page 7. Il est fait référence
dans la preuve à un programme incitatif qui cette

fois-là cible en particulier les employés de la Société, donc de la Société en commandite Gaz Métropolitain et puis ça, c'est complété aussi par certaines questions additionnelles qui ont été posées par nous pour essayer de définir les termes de ce programme, tout ça. Mais il y a un élément qui me frappe de ça, c'est, il semble y avoir absence d'un critère économique afin de justifier les additions au réseau pour les employés de la Société; est-ce que vous pouvez nous indiquer quels sont les critères d'admissibilité?

M. MICHEL ROY :

R. Ils ne sont pas encore définis les critères d'admissibilité mais ça va viser surtout des clients qui sont actuellement sur réseau, alors, il n'est pas, dans notre esprit en tout cas, au moment où je vous parle, il n'est pas question de faire des extensions de réseau pour aller raccorder des nouveaux clients qui seraient des employés. C'est des employés qui sont généralement sur réseau ou qu'on aurait, pour lesquels on aurait intérêt à inciter un déménagement sur réseau lorsqu'il y a un déménagement. Pour l'instant c'est ce qu'on regarde.

2 Q. D'accord. Et est-ce que ce programme-là serait astreint aux mêmes critères de rentabilité économique que tous les autres consommateurs de Gaz Métropolitain?

- R. Non, il y aurait une bonification pour les employés.
- 3 Q. D'accord. Et cette bonification-là sera-t-elle aussi comptabilisée de la même façon que toutes les autres formes de bonis au résultat, à la performance ou toutes ces choses-là?
- R. C'est Les discussions qu'on est en train d'avoir avec les gens de ressources humaines, on n'a pas de conclusion sur ce volet-là actuellement.
- 4 Q. O.K. Et est-ce que ce programme-là sera approuvé par la Régie avant d'être mis en oeuvre?
- R. Ce n'est pas quelque chose qu'on avait considéré, je ne pense pas.
- 5 Q. C'est-à-dire que vous pensez mettre le programme à neuf sans obtenir l'approbation préalable de la Régie?
- R. C'est un programme qui viendrait compléter ou bonifier le programme d'avantage social des employés de Gaz Métropolitain, oui. L'objectif étant de faire des employés des consommateurs de gaz pour qu'ils puissent en faire la promotion, évidemment. C'est plus facile de parler d'un produit quand on est utilisateur de ce produit-là. Alors, c'est ce qu'on cherche à faire par ce programme-là.
- 6 Q. Pour ce qui est maintenant de la... du nouveau tarif résidentiel par lequel on finance en quelque sorte les équipements additionnels mis dans la valeur de la maison, est-ce que vous avez évalué la possibilité que ce programme-là soit fait par le biais de la

société en commandite de financement Gaz

Métropolitain plutôt qu'intégré dans les tarifs de la société en commandite?

R. Non.

7 Q. Est-ce qu'il y a une raison pour laquelle vous n'avez pas évalué cette possibilité-là?

R. Oui. Parce que ce n'est pas du financement qu'on veut faire ici, c'est effectivement d'avoir, au niveau de la situation concurrentielle et au niveau de la simplicité pour le client, c'est à l'intérieur de son tarif d'avoir une contribution pour ses équipements.

8 Q. Mais est-ce qu'on ne s'entend pas que c'est la même chose fait par deux moyens différents?

R. Non, ce n'est pas la même chose du tout. Il y a des programmes de financement qui existent et il y en a qui existent pour tous les autres appareils. Et là, on parle d'une relation entre un entrepreneur, un promoteur immobilier et un client, on ne parle pas de financement. On est capable, on offre aussi du financement pour un client qui, dans cette situation-là, par exemple, voudrait installer d'autres équipements que son équipement de chauffage.

S'il veut installer des appareils de cuisine, puis des choses comme ça, il y a des programmes qui existent aujourd'hui qui nous permettent de faire ça. Le finalement ne règle pas la problématique de la relationnelle entre le promoteur immobilier et le

client et Gaz Métro. La façon dont on a trouvé pour le régler, c'est à travers le tarif dont on parle ici.

- 9 Q. Mais est-ce qu'on ne s'entend pas que la finalité, c'est le coût additionnel pour les installations de chauffage, d'avoir un chauffage central par opposition à un système de plinthes électriques qui est beaucoup moins dispendieux quant à l'investissement initial dans la maison?

R. C'est exact.

- 10 Q. Et que ce coût-là additionnel, le client peut le déboursier de deux façons, soit il met l'argent, il l'achète, il s'achète une maison qui vaut deux mille cinq cents dollars (2500 \$) plus cher pour avoir ce système-là ou alors il le finance d'une façon indirecte, c'est-à-dire que pour lui, il ne voit pas la différence dans le coût d'achat de sa maison mais par la consommation, il paie un peu plus et ça repaie ces investissements-là.

R. Oui. C'est quoi la question?

- 11 Q. Êtes-vous d'accord avec moi que c'est ça la finalité du programme?

R. La finalité du programme, c'est que l'entrepreneur puisse offrir à un client, une maison qui coûte le même prix que la plinthe électrique. Le promoteur immobilier ne veut pas offrir des programmes de financement de Gaz Métro ou des programmes de financement de je ne sais pas quelle autre banque...

12 Q. Non, c'est sûr que...

R. ... ce qu'il veut offrir c'est une maison qui ne coûte pas plus cher. Ce qu'on veut, nous, être capables de donner au client, c'est un contrat simple avec son constructeur et qu'il n'ait pas d'attache après ça. Alors, tout ce qu'il a à payer après c'est un tarif qui inclut cet élément-là.

13 Q. Et hormis la relation entre le promoteur et le client, ce que Gaz Métropolitain veut faire par ce programme-là, c'est financer les coûts additionnels pour les installations additionnelles prévues dans cette maison-là, le système de chauffage central?

R. C'est exact. Mais c'est le promoteur qui est le client privilégié de Gaz Métropolitain, c'est lui qui veut être capable d'offrir ces maisons-là, si on lui dit qu'il va offrir des maisons et qu'il va être obligé d'offrir un programme de financement, il va dire : □ C'est une option □. Ce n'est pas une option dans les programmes, dans les projets de développement, la majorité des maisons qui se construisent se construisent au gaz. Les promoteurs les construisent au gaz en sachant que ça va être dans le tarif après, on va pouvoir, nous, récupérer la subvention qu'on a mise dans les appareils.

Si on commençait à offrir des financements, à offrir un programme commercial, évidemment, ce n'est pas tout le monde qui va vouloir avoir un financement

comme ça. Là, on commence à avoir des cas particuliers, puis là, ça va être compliqué, les promoteurs n'embarqueront pas là-dedans.

Ce qu'ils veulent, c'est quelque chose de simple, quelque chose qu'ils vont avoir de la facilité à expliquer à leurs clients et c'est avec les rencontres qu'on a eues avec eux, la meilleure façon qu'on a trouvée pour le faire.

14 Q. Parce que ce qui distingue le programme commercial de celui-là, c'est que l'adhésion est obligatoire.

R. L'adhésion est obligatoire, oui, effectivement.

(13 h 52)

15 Q. Quant au programme pour le marché résidentiel, le tarif additionnel, je veux juste bien vous faire confirmer, ce programme-là ne sera accessible que pour la nouvelle résidence et non pas pour la densification de réseaux?

R. C'est exact.

16 Q. Pour la densification de réseaux, quelles seront les options du consommateur, quels seront les programmes de rabais qui lui seront accessibles?

R. Au niveau de la densification, on a un programme qui s'appelle □ ExcèsGaz □ et qui vise à offrir à la clientèle donc de se faire accorder et de convertir les équipements, moyennant des subventions qui permettent de payer une partie des montants de conversion. Et tout ça est financé sur une période de

cinq ans, donc avec aucun déboursé initial, il y a des paiements mensuels sur une période de soixante (60) mois.

17 Q. Et qui, eux, passent par la société de financement, la Société en commandite – en tout cas, je mélange, mais la Société de financement Gaz Métropolitain?

R. C'était le cas auparavant, ce n'est plus le cas maintenant, sauf pour des conditions particulières pour lesquelles je pourrai revenir. Et ça va me permettre d'expliquer peut-être pourquoi, pourquoi Gaz Métro faisait appel à la Société de financement pour ce genre de programme-là.

Auparavant, il n'y avait aucune institution financière qui pouvait, ou qui voulait s'impliquer dans le financement d'équipement de chauffage. Avec plusieurs années de discussion et avec des dossiers qui sont venus peut-être plus au niveau industriel au départ, alors on a commencé à intéresser des banques à vouloir s'impliquer dans le financement.

Récemment, on a conclu une entente avec la CIBC pour le financement des équipements dans le secteur résidentiel. Alors, désormais, dans le secteur résidentiel, nos programmes vont être financés par la CIBC. Alors, on a obtenu un taux qui est fort intéressant pour la clientèle. Le financement de SCFGM va servir à l'occasion, comme c'est le cas

maintenant, entre le moment où on lance un programme et le moment où on a convenu d'un taux; à l'occasion, il peut y avoir quelques points de pourcentage d'écart et à ce moment-là, cet écart-là va être financé par SCFGM mais tout le reste va être financé par la CIBC maintenant.

- 18 Q. En fait, principalement ce qui m'intéressait, c'était de savoir, ce n'était pas dans la Société en commandite, non pas dans la compagnie, distributeur de gaz naturel mais bien par une société de financement, qu'elle soit liée ou non à SCFGM?

R. Exact.

- 19 Q. Est-ce que je dois comprendre maintenant de votre témoignage que l'implication de la Société de financement est maintenant rendue marginale?

R. Tout à fait. Dans les opérations de résidentiel, très, très marginale.

- 20 Q. J'aimerais attirer votre attention sur la pièce SCGM-3, document 4.5F, qui est une réponse à une question écrite du RNCREQ relativement au plan d'efficacité énergétique. Ma question toutefois n'est pas tellement axée sur l'efficacité mais plus sur l'aspect interfinancement, et vous me direz si vous êtes à même de répondre. Je dois comprendre quand même, vous êtes l'auteur de cette réponse-là, Monsieur Roy?

R. Oui, je pense que oui.

- 21 Q. D'accord. Et je me demandais, l'objectif de SCGM en

termes d'interfinancement pour les clients
résidentiels, quel est-il, si vous le savez?

R. J'ai une perception mais je vais laisser les gens de
la Tarification donner l'orientation au niveau global
pour l'entreprise.

22 Q. Madame Mercier?

R. Oui.

MME NICOLE BESSETTE :

C'est peut-être Sylvie Durand qui est peut-être plus
au courant au niveau de l'interfinancement...

Me BENOÎT PÉPIN :

Parfait.

23 Q. J'aimerais aussi attirer votre attention sur le
témoignage de SCGM-3, document 4, page 16. Au milieu
de la page, en fait, au quatrième élément de
stratégie, il est indiqué que l'une des stratégies
est de profiter de l'expérience des autres
distributeurs au niveau de la conception et de la
mise en oeuvre des programmes. Est-ce que vous
pourriez nous parler de ce que SCGM a fait pour
mettre en vigueur cette stratégie relativement au
programme relatif au secteur résidentiel?

M. MICHEL L. ROY :

R. On a commencé à regarder ce qui se faisait ailleurs
mais évidemment, ces éléments-là sont dans le volet

qui va venir après coup. Et c'est le travail des gens qui vont être embauchés pour travailler sur l'efficacité énergétique que de consulter les autres distributeurs et voir tout ce qui s'est fait comme programmes. Notre objectif, c'est d'en faire un bon inventaire et d'évaluer, parmi ces programmes-là, lesquels pourraient être les plus performants. Alors, actuellement, on a quelques éléments parce qu'on se tient au courant un peu, quand même, mais on n'a pas d'inventaire exhaustif qui a été fait de tous les programmes qui étaient disponibles.

24 Q. Est-ce que je peux même insinuer, en fait, ou déduire de votre document 4.16, qui était une de nos questions spécifiquement sur le sujet, où vous indiquez que la SCGM n'a pas à évaluer l'expérience des autres distributeurs gaziers au niveau de l'efficacité énergétique pour la mise en oeuvre de son programme de développement du secteur résidentiel, qu'en fait, ce n'est pas quelque chose qui a été fait à date?

R. Je vais vous avouer, ça me soulève une préoccupation que de mémoire j'avais eue quand j'avais répondu à cette question-là. Je ne suis pas sûr qu'on a fait le bon lien entre le programme de développement résidentiel et le programme d'efficacité énergétique pour le résidentiel. Quand on parle... et votre question que vous venez de soulever parlait du programme résidentiel, ça fait que je ne suis pas

sûr, dans votre esprit, je pense que vous faites
référence au développement du marché du résidentiel?

25 Q. Écoutez, je vais vous poser la question
différemment : est-ce que vous ne croyez pas que dans
la conception de vos programmes de développement du
marché résidentiel, que ces programmes-là doivent
incorporer vos préoccupations d'efficacité
énergétique ou que ces programmes-là ne doivent pas
être liés ou conçus ensemble?

R. Oui, vous avez tout à fait raison. C'est pour ça
d'ailleurs que Gaz Métropolitain, dans les nouvelles
constructions résidentielles, n'installe qu'à peu
près des équipements de troisième génération. Alors,
oui, on a pris en compte cet élément-là, sinon on
aurait installé des équipements de moins bonne, de
moins bonne génération, de deuxième génération. Et
dans la nouvelle construction, on a une préoccupation
pour l'efficacité énergétique, alors on a décidé
d'installer des équipements de troisième génération.

26 Q. D'accord. Et est-ce que vous avez – puis c'était
l'objet de la question, l'objet de la réponse au
document 4.16 – est-ce que, dans cet effort-là, vous
avez aussi regardé ce qui se fait ailleurs pour
tenter d'y trouver de bonnes idées ou des éléments
qui vous permettent d'améliorer vos programmes ou
systèmes?

R. Programmes d'efficacité énergétique ou programmes de
développement?

27 Q. Les deux.

R. Les deux.

28 Q. Est-ce qu'ils sont liés?

R. En programmes de développement, oui, on a regardé ce qui se faisait ailleurs. En efficacité énergétique, comme je disais tout à l'heure, on est en train, enfin, notre objectif est de faire un bon survol de tout ce qui s'est fait ailleurs, c'est le travail qui sera fait après si effectivement la Régie nous accorde les budgets qu'on a demandés. Mais on a considéré certains éléments et c'est pour ça, par exemple, qu'on a décidé d'installer des équipements de troisième génération dans la nouvelle construction.

29 Q. D'accord. Alors, à ce moment-là, je pourrais juste vous souligner l'intérêt de la part des consommateurs résidentiels que vous poursuiviez cet effort-là et que vous voyiez que du point de vue des consommateurs, ces éléments-là sont liés et peuvent se concilier.

R. On les voit comme très liés et c'est notre intention de poursuivre dans cette recherche-là également.

(14 h 5)

30 Q. Encore une fois, juste un instant... Je vais attirer votre attention sur un des passages de la *Loi sur la Régie de l'énergie*, qui est l'article 49, l'avant-dernier paragraphe, dans le cadre de la fixation, détermination des tarifs, donc, une cause comme

celle-ci :

La Régie peut, pour un consommateur ou une catégorie de consommateurs, fixer un tarif afin de financer les économies d'énergie non rentables pour le distributeur, mais rentables pour ce consommateur ou cette catégorie de consommateurs.

Est-ce que vous avez connaissance de cette disposition-là dans la loi?

R. Je ne suis pas un spécialiste de la loi là...

31 Q. Non, mais...

R. ... mais je suis conscient de ce qu'il peut y avoir dans cette loi-là, oui.

32 Q. D'accord. Est-ce que la société en commandite a commencé une réflexion ou s'est interrogée sur la possibilité de développer certains programmes comme ça?

R. Comme je l'ai mentionné hier lors de la présentation et comme on le mentionne à plusieurs reprises dans notre témoignage, dans notre preuve, oui, Gaz Métro est intéressé à travailler sur l'efficacité énergétique, oui on a des programmes qu'on a déjà développés pour l'efficacité énergétique dans plusieurs secteurs, on a commencé récemment plus spécifiquement dans le secteur résidentiel de par l'intérêt qu'on a de développer davantage ce marché

là et tout va être regardé, il n'y a rien aujourd'hui qui est figé, on a exposé dans le témoignage nos objectifs, nos grandes orientations, mais on est ouvert à regarder tous les éléments qui vont être considérés.

33 Q. D'accord, et pas seulement les programmes qui sont basés sur un critère purement économique?

R. On a dit qu'on allait regarder l'ensemble, on verra comment on va trancher sur ça. J'ai parlé un petit peu moi-même d'économique hier, mais il y a d'autres considérations que l'économique, ne serait-ce que pour le maintien de la clientèle et il y en a d'autres qui sont dans le témoignage qu'on pourra étayer lors de la phase III de notre cause.

34 Q. Je vous remercie beaucoup pour vos réponses et votre patience à mon égard.

R. Plaisir, merci.

M. FRANÇOIS TANGUAY :
Je voudrais faire une petite...

LE PRÉSIDENT :
Merci, Maître Pépin.

M. FRANÇOIS TANGUAY :
... précision sur ce chapitre-là, c'est un détail technique, mais ça m'intéresse.

INTERROGATOIRE PAR M. FRANÇOIS TANGUAY :

- 35 Q. SCGM-3, document 2, page 10 de 37 là dans le
témoignage, à la ligne 19. Page 10 de 37.

M. MICHEL ROY :

- R. Oui.
36 Q. Ça va?
R. Oui.
37 Q. Là, vous dites :

*À titre d'exemple de développement d'un
programme d'efficacité énergétique qui mise
sur le remplacement d'équipements pour les
systèmes de chauffage à air chaud chez notre
clientèle résidentielle...*

Bon, vous remplacez des systèmes par des systèmes à
air chaud ou des systèmes d'air chaud?

- R. On remplace des systèmes existants à air chaud par
des équipements à air chaud et on remplace des
équipements à eau chaud et on remplace des
équipements à eau chaude par des équipements à eau
chaude.
38 Q. C'est tout simplement une nouvelle génération?
R. Oui.
39 Q. C'est ça que vous voulez dire?
R. C'est exact.
40 Q. O.K.

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Interrogatoire
M. François Tanguay

R. C'est exact.

41 Q. On n'installe plus des systèmes à eau aujourd'hui, on travaille sur des systèmes eau existants, des systèmes neufs à eau, ça ne se fait plus?

R. Il s'en installe, mais c'est différent, on va parler de chauffage radiant, de chauffage...

42 Q. O.K.

R. ... dans les planchers.

M. FRANÇOIS TANGUAY :
Ça marche. Merci.

LE PRÉSIDENT :
Monsieur Drapeau, s'il vous plaît.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

43 Q. Alors, Jean-Pierre Drapeau, GRAME-UDD. Monsieur Roy, dans votre témoignage d'hier, vous avez dit : faire du chauffage des locaux, c'est beaucoup plus efficace avec du gaz naturel qu'avec de l'électricité. L'électricité qu'il y a au Québec est, je ne sais pas, à quatre-vingt-seize (96 %), quatre-vingt-dix-sept pour cent (97 %) hydroélectrique. J'essaie de savoir quel est présentement le taux moyen, je ne parle pas le taux d'efficacité des meilleures chaudières là dans les nouveaux développements, mais quel est présentement le taux moyen d'efficacité énergétique du parc actuel, là, d'équipements, au gaz

naturel pour le chauffage des locaux?

M. MICHEL ROY :

R. Alors, c'est difficile de faire une moyenne de tout ce qui existe, là, ce qu'on installe aujourd'hui, dans la nouvelle construction, varie entre quatre-vingt-onze (91 %) et quatre-vingt-quatorze pour cent (94 %) et si on considère effectivement que c'est du gaz naturel qui ne va pas remplacer de l'électricité dans celui-là, mais qui va empêcher de l'électricité additionnelle, qui serait nécessairement produite par des installations comme Tracy, oui, je pense que c'est pas mal effectivement plus efficace.

44 Q. Mais vous ne répondez pas à ma question. Je ne vous demande pas dans les nouveaux équipements, je vous demande présentement, si on veut faire une affirmation présentement que c'est meilleur, que c'est plus efficace au point de vue énergétique de chauffer avec du gaz qu'avec de l'électricité, il faut voir l'ensemble du parc; êtes-vous capable de me faire une évaluation de tout le parc de chauffage au gaz naturel, ça va à quoi?

R. Non, je ne suis pas capable de vous le faire, je...

45 Q. Alors, comment est-ce que vous pouvez affirmer que c'est plus efficace ça que l'autre, si vous ne pouvez pas faire l'évaluation?

R. Parce qu'on vous dit que toutes les études ont démontré que c'est plus efficace de chauffer avec du

gaz, il y a de meilleures façons d'utiliser l'électricité que de faire du chauffage avec, par exemple dans l'industriel ou dans toutes les installations qui ont besoin d'éclairage ou de force motrice, ou de choses comme ça.

46 Q. Quand vous dites □ toutes les études ont démontré □, vous parlez d'études américaines ou d'études québécoises?

R. Il y en a beaucoup d'américaines.

47 Q. Ça, je suis d'accord avec vous, pour les États-Unis, c'est vrai. Pouvez-vous me dire quel est le taux moyen d'efficacité énergétique du chauffage électrique, hydroélectrique des locaux?

R. J'ai pas de chiffres sur l'efficacité des chauffages hydroélectriques parce que dans mon esprit, le chauffage, il est surtout électrique de ce temps-ci, Tracy correspond à l'approvisionnement d'à peu près cent trente mille (130,000) maisons, alors pour moi, le chauffage que je déplace là, il est dans l'électricité de Tracy beaucoup plus.

48 Q. J'aimerais que vous m'expliquiez le lien, qu'est-ce qui vous permet de dire que Tracy sert au chauffage plutôt qu'à, je ne sais pas, moi, je peux partir, une usine a besoin d'électricité, qu'est-ce qui vous permet de dire que c'est l'électricité de Tracy qui sert au chauffage?

R. Si demain matin je construis une nouvelle maison, je suis pas mal certain qu'elle va être approvisionnée

par Tracy.

49 Q. Est-ce qu'à votre avis...

R. En marginal.

50 Q. À votre avis, dans les points des deux dernières années, c'est Tracy qui a fourni la pointe?

R. Dans les pointes, certainement.

51 Q. Est-ce que vous êtes d'accord avec le MER, MRN qui, dans son livre *L'énergie au Québec*, à chaque année donne un taux d'efficacité de l'hydroélectricité dans le chauffage de cent pour cent (100 %)?

R. Je n'ai pas de... je ne suis pas un spécialiste dans ces matières-là, mais j'aurais tendance à croire que oui.

52 Q. Vous avez dit hier, on a senti chez les clients vraiment une remise en question de leur grande dépendance envers l'électricité, envers l'hydroélectricité autrement dit ici, au Québec; combien de clients ont demandé ou réalisé une modification de leur système principal de chauffage électrique pour un chauffage au gaz, depuis le verglas, par exemple?

R. Je ne peux pas vous dire combien, mais je sais qu'il y en a plusieurs et plusieurs centaines qui nous ont dit : je ne veux pas me fier à ma plinthe électrique pour faire face au prochain hiver, je voudrais avoir un foyer au gaz naturel, je voudrais avoir une cuisinière au gaz naturel, je voudrais avoir un chauffe-eau au gaz naturel et, si c'était possible,

je m'installerais un système de chauffage au gaz naturel également.

53 Q. Je ne vous demande pas combien vous ont dit qu'ils le voudraient, je veux savoir est-ce que vous savez combien l'ont fait?

R. J'ai pas de chiffres avec moi, mais je suis capable d'en fournir sur le nombre qui l'ont fait et ça va me faire plaisir de vous indiquer l'exercice qu'on est en train de faire actuellement, les résultats que cela va donner.

54 Q. J'aimerais avoir le nombre absolu puis le pourcentage sur l'ensemble du nombre de clients que ça représente en matière...

R. Ça... Monsieur le Président, ça va être continuuel, parce que effectivement on est en développement maintenant et ce sera que quelques semaines, dans quelques semaines ou dans quelques mois qu'on pourra faire le bilan de cet exercice-là, mais en terme de... en terme d'intérêt, en terme de nombre d'appels, en terme de requêtes des consommateurs, c'est énorme par rapport à ce qu'on a vu dans les années précédentes.

LE PRÉSIDENT :

En fait, si je comprends bien, si je comprends bien ce que vous cherchez comme information ou engagement, c'est les chiffres qui donneraient ou des données qui donneraient une indication qu'effectivement cette

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

perception-là s'est manifestée tangiblement?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

C'est ça.

LE PRÉSIDENT :

Et si je comprends bien, c'est que oui, il y a certaines données qui existent, il y en a de plus en plus qui vont être, mettons, plus précises dans les mois qui viennent, mais si je comprends bien, l'engagement serait de fournir les données qui existent actuellement, qui permettrait de dégager si cette tendance qualitative se qualifie de façon quantitative aussi.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

C'est...

LE PRÉSIDENT :

Oui, je veux juste assurer que quand vous avez l'engagement que...

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Non, c'est ça.

LE PRÉSIDENT :

... quand on regarde les chiffres on dit : ah, c'est pas ça que je voulais avoir!

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Non, non, c'est ça que je veux avoir.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça, O.K.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Peut-être, moi j'aimerais juste que l'on s'assure de préciser, là, j'ai compris la question comme étant la perception suite au verglas, mais évidemment est-ce que le témoin parle dans les prochaines semaines, mois, la cause tarifaire prochaine va parler du suivi un moment donné, différentes choses, ça va être difficile évidemment de dire ç'a tu découlé du verglas ou ç'a tu découlé de tout, c'est juste pour être certain là qu'on s'entend.

LE PRÉSIDENT :

Oui, mais c'est pour ça que je l'ai qualifié, là...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, c'est ça, je...

LE PRÉSIDENT :

... qu'on reste à un trente (30,000 pi), quarante mille pieds (40,000 pi) en fonction d'aujourd'hui, qu'est-ce que vous pouvez fournir, mettons, dans les jours qui viennent et non pas dans trois, quatre mois

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

d'ici, là, c'est une perception actuelle et la
tendance qui continue, là, c'est ça que vous voulez,
avoir, Monsieur Drapeau, là?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :
C'est ça.

LE PRÉSIDENT :

O.K. C'est pour ça que je balisais, là, de façon à ce
qu'on ne parte pas avec une étude qui dure six mois,
là.

M. MICHEL ROY :

R. Il faut comprendre qu'on ne va pas ici mesurer le
nombre de clients qui ont enlevé de la plinthe
électrique pour s'installer un système de chauffage à
air chaud ou à eau chaude là, ça il faut comprendre
qu'il n'y en a pas beaucoup qui vont investir de
l'argent comme ça, une fois qu'ils ont la plinthe
électrique, ils restent avec.

Si la mesure est, combien de gens ont manifesté leur
intérêt pour des appareils qui leur permettraient
d'être plus autonomes face à des problèmes
électriques, oui, ça on peut donner des chiffres.

M. LE PRÉSIDENT :

Oui, puis je pense que c'est à peu près ça que ça

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

donne l'information.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Mais moi, je veux aller au-delà de l'intérêt manifesté verbalement, je veux savoir l'intérêt, combien est-ce qu'il y en a qui ont fait la démarche concrète parce que l'intérêt, si moi je vous dis : je veux me chauffer, Monsieur le Président, demain au gaz naturel...

LE PRÉSIDENT :

Oui, mais O.K., c'est pour ça que je veux le baliser, là, parce que vous...

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Moi, en fait, ce que je veux...

LE PRÉSIDENT :

... concrétisez mes craintes, là.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

... c'est que quand on dit □ on a senti □, pour moi, c'est qualitatif, j'essaie d'avoir quelque chose de quantitatif.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Les données qu'ils peuvent trouver nous seront utiles.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce qu'on peut, dans un premier temps, comment je dirais ça, fournir des données qui disent : O.K., il y a eu tant de personnes qui ont manifesté un intérêt et à ce jour, parmi celles-ci, il y a eu, je ne sais pas, mettons un pour cent (1 %), deux pour cent (2 %), dix pour cent (10 %), que ça s'est développé concrètement dans des... comment je dirais ça, un changement ou un achat, je pense qu'il y a aussi, il faut reconnaître le fait que moi je peux poser la question parce que je suis intéressé, mais ça peut me prendre deux ans avant de faire le geste...

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Je suis d'accord avec vous.

LE PRÉSIDENT :

O.K., ça ne veut pas dire que mon intérêt va disparaître, mais c'est juste que mes finances ou n'importe quoi font que ça va prendre deux ans. Je pense que c'est ça là qu'on essaie de baliser, là.

M. MICHEL ROY :

R. Je peux donner des chiffres à cet égard-là, mais je

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

ferais seulement remarquer à la Régie que ce n'est pas aussi important que ce qui s'en vient...

LE PRÉSIDENT :

55 Q. Oui.

R. ... mais il y en a, manifestement il y en a beaucoup.

56 Q. La Régie va prendre en considération toutes les données là, mais je veux juste m'assurer, je ne veux pas partir là dans une litanie de demandes, là, qui soudainement ne sont pas tout à fait ce que je voulais avoir, ça fait que si on est capable de le baliser au départ, on va être satisfait des réponses et on jugera si on a les réponses. Ça marche?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

57 Q. Je reviendrais sur une question additionnelle du sujet qui précédait. Vous avez dit...

LE PRÉSIDENT :

Excusez, Monsieur Drapeau. Maître Allard?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Juste pour les notes sténographiques et pour qu'on prenne correctement l'engagement, est-ce qu'on pourrait le libeller comme on faisait ce matin, là, ça aidait. L'engagement, on est rendu à 6.

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

LE PRÉSIDENT :

Engagement 6.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Peut-être le libeller.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que vous voulez que je le répète? Oui. O.K., alors l'engagement numéro 6 serait à l'effet de quantifier, selon les données actuelles, connues en terme d'intérêt manifesté par les clients et dans certains cas, par la quantification ou le nombre de clients que leur intérêt s'est transformé concrètement en des investissements ou en des changements de systèmes de chauffage ou de...

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Clients qui avaient de l'électricité, pas ceux qui chauffaient au mazout, là, parce qu'on parle, là, d'électricité.

LE PRÉSIDENT :

Là, c'est peut-être...

M. MICHEL ROY :

R. Là, c'est difficile, parce qu'on n'a pas...

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

LE PRÉSIDENT :

Je pense que vous allez être obligé de faire votre calcul vous-même, là; mais ce qui nous intéresse nous c'est, foncièrement, pour la Régie, pour les tarifs du gaz, c'est combien de gens ont manifesté un intérêt et à partir de là, on pourra faire un calcul de règle de trois, là, le nombre de maisons qu'il y a à côté, mais sachant qu'est-ce qui se passe, là, ça va nous donner une idée.

M. MICHEL ROY :

R. On va faire tout ce qu'on peut pour essayer de l'identifier. On ne l'a pas aujourd'hui cette information-là, mais on va tenter de l'obtenir.

58 Q. Oui, puis je pense que la Régie est en mesure de prendre en considération qu'on parle peut-être d'un phénomène qui est peut-être plus récent que... déjà l'année passée les programmes résidentiels n'existaient pas et on parle du verglas, on parle d'une sensibilité, donc, on est à l'orée du bois, là, on commence, ça fait que...

R. Vous avez juste à aller voir les vendeurs de foyer et puis tout ça, ils sont tous dans la même situation.

59 Q. Ils sont très occupés, je peux vous dire.

ENGAGEMENT 6 :

Fournir une information
quantifiée quand au nombre de
consommateurs qui ont

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

manifesté un intérêt pour un chauffage au gaz naturel
et le pourcentage dont l'intérêt s'est transformé
concrètement en des investissements ou en des
changements de systèmes de chauffage .

(14 h 17)

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

60 Q. J'aurais une sous-question que j'ai oubliée dans la
première.. le premier intérêt que j'avais, c'était...
on a dit tout à l'heure que la moyenne des
équipements dans le résidentiel actuel était de
vingt-quatre (24) ans pour le chauffage au gaz?

M. MICHEL L. ROY :

R. Ce n'est pas ce que j'ai dit.

61 Q. Non, c'est quoi exactement?

R. J'ai dit que les endroits où on a offert de rajeunir
les équipements dans le résidentiel, juste, le
programme qui se voulait un programme d'efficacité
énergétique qu'on voulait améliorer, ceux-là avaient
en moyenne vingt-quatre (24) ans. Et c'est très
préliminaire, c'est quelques centaines de cas sur les
deux mille (2,000) qu'on a faits, c'est un petit
échantillon.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

O.K., ça va. C'est un très bon endroit pour commencer
à intervenir. Tantôt, Monsieur Dumais, le président

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

de la Régie, vous avez parlé du phénomène Boneau...

LE PRÉSIDENT :

Je vous remercie, Monsieur Drapeau, mais je vais juste garder la présidence du Banc pour l'instant; je vais laisser la présidence de la Régie à quelqu'un d'autre.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Oui, excusez, Monsieur le Président, président du Banc.

- 62 Q. Alors, ça m'amène à poser une question sur l'internalisation des externalités reliées au gaz naturel, là, on parle de développement durable puis je ne suis pas dans la convention de Kyoto, là, ni... je parle de l'ensemble donc des externalités, puis sur l'intégration de cette internalisation-là dans la tarification.

Par exemple, le risque d'explosion – là, je parle Bonneau et autres, là – c'est une externalité du gaz naturel; je me pose la question, est-ce que le risque d'explosion est plus élevé dans un secteur que dans un autre, institutionnel que dans le résidentiel, enfin, j'essaie de voir; puis est-ce que ça, ça se reflète dans les tarifs?

- R. C'est une question quiz, oui, je ne suis pas sûr que j'aie des commentaires à faire sur ça, Monsieur le

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

Président.

- 63 Q. C'est un élément du développement durable qui est reconnu dans la politique, pas dans la loi, où on dit qu'on doit tenir compte des externalités environnementales. Quand on regarde, si on compare des filières, je sais qu'on n'est pas ici pour la tarification hydroélectrique...

LE PRÉSIDENT :

Mais quand vous commencez à parler d'externalités et tarification, on commence à parler de monétisation aussi, là.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Oui, oui.

LE PRÉSIDENT :

Et ça, c'est un autre... je pense, la question, vous pouvez la poser : est-ce que ça a été pris en compte? Mais la réponse, elle reste là.

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

64 Q. Alors, est-ce que ça a été pris en compte? La
réponse, si je comprends bien, est non?

R. Non.

65 Q. O.K. Ça va.

LE PRÉSIDENT :

C'est tout?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Non, non, j'attendais que le procureur parle ou ne
parle pas.

LE PRÉSIDENT :

Ça va.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

66 Q. Vous avez parlé, je pense, de cinq nouveaux postes
pour développer le résidentiel nouveau et la
densification; combien est-ce que vous avez de
nouveaux postes pour développer le marché du gaz
naturel où là, vraiment, ça remplace le pétrole?

R. Il n'y a pas besoin d'avoir de nouveaux postes pour
remplacer du pétrole, la grosse partie de notre
travail de tous les jours, c'est de convertir des
équipements dans le commercial, l'institutionnel,
l'industriel et les grandes entreprises, qui sont
essentiellement du mazout. Dans le secteur

résidentiel, le plus gros de notre effort va être consenti dans la densification de réseaux et je vous rappelle que ce sont des clients qui aujourd'hui utilisent du mazout.

67 Q. Un élément qui a été amené, si j'achète une maison avec un système de chauffage central au gaz naturel, mettons que j'ai peur du gaz naturel, imaginons, puis que je décide, je rencontre donc le type puis je décide de ne pas l'acheter à cause de cette... le vendeur, lui, il perd sa vente; ce que je veux savoir, c'est, il y a donc, au programme que vous mettez en place, il y aurait comme une contrainte pour un vendeur, un propriétaire, un vendeur?

R. Il y a effectivement une contrainte mais on a toujours négocié avec les entrepreneurs que si c'était un argument majeur d'un consommateur qui voulait acheter une maison, il y a des cas d'exception qu'on peut faire. Actuellement, dans les quatre cents (400) maisons dans les tout près de trente (30) projets, j'ai connaissance de un client qui aurait refusé d'avoir une maison au gaz.

68 Q. Quand vous avez, dans un document, je pense c'est...

LE PRÉSIDENT :

Excusez, Monsieur Drapeau.

69 Q. Si je comprends bien, c'est le développement lui-même que le pipeline est installé à l'intérieur, le tuyau est installé?

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

R. Oui.

70 Q. Donc, si jamais quelqu'un décide de s'en aller à d'autre chose, c'est juste la connexion qui s'enlève?

R. Oui, bien, on ne fait pas les raccordements avant, là, mais évidemment que le promoteur, ce qu'il recherche quand on a fait une entente ensemble, c'est de mettre toutes les maisons au gaz.

LE PRÉSIDENT :

De maximiser, c'est ça. O.K.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

71 Q. Vous avez calculé – là, je pense c'est dans la pièce SCGM-3, document 3, mais ma référence, il faudrait que... elle est derrière, là – en tout cas, vous avez calculé que dans le développement résidentiel nouveau, le chauffage au gaz revient à trente pour cent (30 %) moins cher. Bon, je comprends que ce trente pour cent (30 %) là exclut le coût d'achat du système central?

R. C'est exact.

72 Q. Bon. Maintenant, ce que je veux savoir, c'est, les chiffres de cette étude-là datent de quelle année?

R. De quelle étude vous me parlez?

73 Q. Bien, ce qui vous a permis d'arriver à ce calcul-là, vous avez pris les chiffres de quelle année, est-ce que c'est les chiffres de la prochaine année tarifaire?

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

R. On a pris les chiffres... les chiffres existants.

74 Q. Ça veut dire... est-ce que vous avez... je veux
savoir, est-ce que ça a été calculé avant
l'augmentation du prix du gaz, là, qu'on veut passer
de deux et dix (2,10 \$) à deux et soixante-cinq
(2,65 \$)?

R. On a pris les chiffres qu'on avait au moment où on a
fait le calcul, c'est-à-dire au mois de mai l'année
dernière, au mois de mai cette année.

75 Q. Donc les chiffres de deux dollars dix (2,10 \$)?

R. De...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Juste s'assurer, de quel document est-ce qu'on parle
pour qu'on soit sûr de répondre à la bonne question?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

C'est une réponse où on a demandé...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Laquelle, Monsieur?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Je vais aller la chercher.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que vous l'avez, Monsieur Drapeau?

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Oui, je l'ai.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

Document 3.32?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

C'est... j'ai SCGM, document 3.5A, page 1 de 1, où on explique comment est-ce qu'on arrive à un avantage concurrentiel de trente pour cent (30 %).

- 76 Q. Alors, ce que je veux savoir, c'est, ce tableau-là d'abord a été fait à partir d'une efficacité énergétique de quatre-vingt-cinq pour cent (85 %), donc on parle du prochain développement résidentiel et non de l'ensemble du parc...

M. MICHEL L. ROY :

- R. Excusez-moi, quatre-vingt-cinq pour cent (85 %), habituellement, c'est quatre-vingt-deux pour cent (82 %) dans du traditionnel; quand on parle de troisième génération, on parle plus de quatre-vingt-onze (91) à quatre-vingt-quatorze (94).

- 77 Q. Je sais. Mais ce que je veux surtout, ce que je veux savoir, c'est, ce tableau-là a été fait à partir de chiffres qui datent de quand? Lorsqu'on parle du deux dollars dix (2,10 \$) le gigajoule ou ça a été fait... puis est-ce qu'on pourrait le ravoir à partir du prix

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

actuel? Si on parle de tarification de l'année
prochaine, il faudrait que le tableau soit en
fonction du coût du gaz actuel, alors j'essaie de
voir de quand datent les chiffres.

R. Du moment où ça a été fait, au mois de juillet.

78 Q. Est-ce qu'à ce moment-là, c'était à deux et soixante-
cinq (2,65 \$)?

R. Non.

79 Q. Est-ce que vous pourriez refaire ça, actualiser avec
le coût du gaz d'aujourd'hui pour qu'on sache qu'est-
ce qu'on compare?

R. ...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Il me semble avoir compris ce matin qu'il y avait un
engagement qui a déjà été pris pour le calcul...
c'est à partir de ces pièces-là justement, c'est
l'engagement numéro 4, où on a déjà quelque chose qui
se ressemble étrangement, l'augmentation...

LE PRÉSIDENT :

L'impact sur... prévisions sur le résidentiel, oui.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

C'est le pourcentage sur la facture totale.

LE PRÉSIDENT :

Ça, c'était le pourcentage, effectivement, qu'on

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

cherchait.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Ce n'est pas ce que vous voulez savoir?

LE PRÉSIDENT :

Non. En fait, si je comprends bien, Monsieur Drapeau, lorsqu'on regarde la marchandise gaz dans ce tableau-là, qui est à sept quatre-vingt-quinze cents par mètre cube (7,95 \$/m³)...

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

C'est ça.

LE PRÉSIDENT :

... si je comprends bien la réponse, c'est, le sept point quatre-vingt-quinze (7,95) représente, avec le bon chiffre de conversion, deux et vingt (2,20 \$), probablement qui était deux et dix (2,10 \$), qui était utilisé. Et la question que vous voulez savoir en fait, c'est, deux et soixante-cinq (2,65 \$), ça serait quoi?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Exactement. Puis est-ce qu'on peut refaire le tableau et le redéposer en fonction des chiffres d'aujourd'hui.

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

LE PRÉSIDENT :

Ce serait de changer, en fait, cette colonne-là pour deux et soixante-cinq (2,65 \$) et faire les pourcentages en conséquence?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Oui? O.K. Ça serait l'engagement numéro 7.

ENGAGEMENT NO 7 : En référence à la pièce SCGM,
document 3.5A, actualiser le
tableau qui s'y retrouve avec
le coût du gaz d'aujourd'hui

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

- 80 Q. On parle de pénétration de la nouvelle construction résidentielle dans les documents qui ont été présentés hier; à la cinquième année, si je me rappelle bien, on parlait de soixante pour cent (60 %) qui est de la nouvelle construction; ça, c'est vraiment remplacer de l'hydroélectricité à presque cent pour cent (100 %).

M. MICHEL L. ROY :

- R. Ce n'est pas de remplacer de l'hydroélectricité, c'est d'empêcher d'avoir une demande additionnelle

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

d'électricité produite peut-être avec Tracy ou
d'autres...

81 Q. C'est ça. Sur Tracy, j'aimerais ça que vous
m'expliquiez davantage comment est-ce que vous faites
le lien entre chauffage des maisons et Tracy
directement, j'aimerais ça que vous me l'expliquiez
un petit peu plus parce que je ne le comprends pas
très bien.

R. Oui. Alors, on pense que Tracy approvisionne
l'équivalent de cent trente mille (130,000) maisons
unifamiliales. Si demain matin, on enlevait cent
trente mille (130,000) maisons électriques, est-ce
que vous pensez qu'ils fermeraient une centrale
hydroélectrique ou s'ils fermeraient Tracy?

82 Q. Est-ce que d'après vous, Tracy, c'est une décision
plus économique parce que justement...

LE PRÉSIDENT :

Je pense que la question est un peu plus loin, là.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Ça va.

83 Q. Alors, laissons Tracy de côté. Ce que je veux savoir,
c'est ceci : dans la densification, la première année
puis rendu à la cinquième année, est-ce qu'on peut...
si quelqu'un est chauffé à l'électricité puis il veut
se brancher, vous ne lui direz pas non?

R. Non, on ne leur dira pas non.

84 Q. Bon. Ce que j'essaie de voir, c'est, quel est le pourcentage... moi, j'essaie d'avoir un bilan première année jusqu'à la cinquième année, vous allez — moi, je dis remplacer, vous vous dites empêcher qu'on augmente la vente d'hydroélectricité — alors, quel est le pourcentage, je dirais, pas global mais précis d'une année à l'autre? Parce que quand on... votre interprétation, nouvelles constructions, on sait que ces gens-là se seraient probablement tous branchés... de toute façon, ils vont être branchés avec l'électricité, ils n'ont pas le choix.

J'essaie aussi de voir, vous faites un programme de promotion pour pénétrer ce marché-là de façon agressive, ou en tout cas de façon raisonnable; donc demain, vous offrez des nouveaux tarifs, je signe pour cinq ans ou... Le lendemain, ou le mois après, Hydro-Québec décide de faire, elle, une campagne de promotion puis de baisser aussi ses tarifs; le type, est-ce qu'il a le droit de... on laisse de côté le gaz et on revient à l'hydro-électricité? Et la question surtout que je me pose, c'est, au point de vue social, qui est le gagnant d'une chose comme ça, est-ce que ce n'est pas une somme, un enjeu à somme nulle?

Finalement, les deux vont aller brancher, les deux vont dépenser, mais au niveau social, qui gagne?

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

C'est ça, la question que je me pose, c'est pour ça que je veux savoir le pourcentage. Qui, au niveau social, est gagnant de votre campagne pour remplacer l'hydroélectricité comme mode de chauffage, que ce soit remplacer ou éviter qu'on construise des nouveaux barrages, qui est gagnant au point de vue social?

R. Je n'ai pas de commentaires sur cette question, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

85 Q. Alors c'est votre réponse?

R. Oui.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

86 Q. J'aimerais aussi que vous me parliez des bénéfices qui justifient, selon Gaz Métro, le financement du développement du gaz naturel pour les véhicules?

R. Pouvez-vous répéter votre question, je n'ai pas bien compris?

87 Q. Quels sont les bénéfices qui justifient, pour Gaz Métro, le financement du développement du gaz naturel pour les véhicules?

R. Bien, pour un distributeur gazier, l'objectif, c'est de vendre du gaz. Actuellement, il y a un marché pour le gaz naturel pour les véhicules qui est là; des municipalités nous parlent, nous demandent des choses qu'on pourrait leur offrir en termes de conversion de

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

véhicules automobiles. Notre objectif c'est donc de leur rendre accessible ce gaz naturel-là et d'avoir des produits qui vont être capables de convertir les véhicules de l'essence vers le gaz naturel.

88 Q. Donc, ce sont surtout des bénéfices économiques?

R. Ce sont des bénéfices économiques, au bienfait, pour le bien de l'ensemble de notre clientèle.

89 Q. Ça va. Ma dernière question, j'ai dit un nombre de minutes, je n'ai...

LE PRÉSIDENT :

Excusez, Monsieur Drapeau?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Oui?

LE PRÉSIDENT :

Juste avant de changer de sujet...

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

90 Q. Quand on parle de gaz naturel, il a été mention aussi, je crois, que c'était basé avec l'anticipation de subventions ou d'exemptions fiscales ou de taxes ou de dégrèvement de taxes; dans le passé, il y a déjà eu des programmes similaires pour le gaz

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

naturel, pour le propane, et lorsqu'on regarde ce qui est arrivé, lorsque ces exemptions de taxes-là ont disparu, pratiquement tout a disparu au point de vue détail et l'impact sur les flottes aussi a été réduit.

Est-ce que vous avez des indications, si le programme lui-même est comme conditionnel ou sujet à ce genre de dégrèvement de fiscalité, est-ce que vous avez des indications, est-ce qu'il y a eu des discussions déjà avec le gouvernement à l'effet que ça serait à considérer, ou on se lance dans quelque chose qu'on espère qui pourrait arriver alors que le débat est loin d'être finalisé?

M. MICHEL L. ROY :

R. Oui, je suis tout à fait d'accord avec vous. Ce qu'on essaie de faire, c'est de développer un marché qui va se tenir d'une façon économique, sans contribution gouvernementale, sans contribution gouvernementale. Si le gouvernement décide d'endosser ce projet-là et de l'enrichir, évidemment, le succès sera nettement supérieur. Mais notre objectif, c'est d'amener une solution économique aux utilisateurs d'essence aujourd'hui qui utilisent des, qui gèrent des flottes, pour qu'ils aient une conversion au gaz naturel qui soit économique pour eux.

91 Q. Ce n'est pas pris en compte dans vos projections, vos

calculs?

R. Ce n'est pas pris en compte, c'est une chose qui éventuellement on devra travailler parce que ça améliorerait grandement les résultats, on le pense, mais ce n'est pas essentiel.

92 Q. Si ça arrive, c'est fantastique, mais si ça n'arrive pas, ça ne vous met pas dans la rue?

R. Absolument pas.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

93 Q. Dans les acétates que vous avez présentés tout à l'heure, pas tout à l'heure, les questions ont été plus longues, que vous avez présentés hier... c'est bien hier?

R. Oui, c'est bien ça.

94 Q. Excusez. Bon, alors, vous avez parlé de réactivation du programme de flexibilité mazout puis de maintien du programme de flexibilité bi-énergie; j'aimerais ça que vous nous évaluiez, comme ma question qui précédait, quel est le pourcentage de ces gens-là qui chauffaient, ou quel est les filières qui sont remplacées ou que vous voulez remplacer avec ce programme-là, qu'est-ce que ça permet de remplacer comme filières?

R. Ça ne remplace rien, ce sont tous des clients qui

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
M. Jean-Pierre Drapeau

utilisaient du gaz naturel, dans certains cas au mazout, ont décidé d'utiliser du mazout à l'occasion, on veut qu'ils gardent le gaz naturel. Et pour les clients bi-énergie, c'est des clients qui étaient tout gaz pour lesquels on avait fait des investissements et Hydro-Québec leur a subventionné leurs équipements pour qu'ils puissent utiliser de l'électricité à tarif réduit.

95 Q. O.K.

R. Alors c'est ces clients-là qu'on veut garder pour l'ensemble de notre clientèle.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Monsieur Drapeau. Maître Corriveau, vous aviez quelques questions?

(14 h 32)

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me YVES CORRIVEAU :

Bonjour Mesdames, Messieurs du panel. Quelques questions sur l'efficacité énergétique.

Les deux volets m'intéressent, autant le volet résidentiel que le volet institutionnel et commercial; prenons les séparément.

On parle d'aller chercher cent mille (100 000)

nouveaux clients résidentiels par la conversion à
l'efficacité énergétique. J'aimerais savoir...
(interrompu)

M. MICHEL ROY :

R. J'aimerais savoir, vous faites référence à quelle
pièce, □ cent mille nouveaux clients □?

96 Q. Juste un petit moment. Donc, cent mille (100 000)
nouveaux clients, du mazout au gaz.

R. J'aimerais savoir à quelle pièce vous faites
référence parce que cent mille (100 000) pour moi, ça
ne me dit rien, là, cent mille (100 000).

97 Q. Il va falloir référer aux notes sténographiques à ce
moment-là.

R. Dans les notes sténographiques, je parlais qu'il y
avait un potentiel de cent mille (100 000) clients
sur nos réseaux, qui pouvaient, éventuellement,
utiliser du gaz naturel.

98 Q. Et c'est des clients qui s'alimentent actuellement au
niveau du chauffage au mazout?

R. Pour la plupart, oui.

99 Q. O.K. Est-ce que dans vos arguments de vente pour
aller chercher cette clientèle-là, vous leur parlez
des bénéfices environnementaux, vous faites une
argumentation sur le fait que c'est moins polluant?

R. On ne fait pas de promotion sur le côté environne-
mental... (interrompu)

100 Q. C'est parfait. C'est l'essence de la question.

R. Est-ce que je peux compléter?

101 Q. Oui, je vous en prie.

R. Mais quand on parle des bénéfices du gaz naturel, évidemment le gaz naturel est perçu comme une source aussi qui amène des avantages au niveau environnemental.

102 Q. Il est perçu comme ça mais ma question c'était : est-ce que dans la publicité qui est distribuée ou dans les instructions aux gens de la vente, il y a une argumentation qui était amenée pour sensibiliser la clientèle à cette dimension-là?

R. Dans plusieurs marchés, oui.

103 Q. Dans plusieurs marchés. Mais dans le domaine, dans cette clientèle-là que vous ciblez au niveau du mazout, c'est fait?

R. Je ne peux pas vous garantir, je n'ai pas en mémoire tous les mots qui ont été utilisés mais dans beaucoup de marchés, c'est fait, effectivement.

104 Q. Maintenant, en ce qui concerne la clientèle plutôt au niveau institutionnel, industriel, au niveau de l'efficacité énergétique, est-ce que Gaz Métropolitain s'est enquis auprès de cette clientèle-là à savoir s'il y avait de l'intérêt pour des programmes d'efficacité énergétique ou est-ce que cette clientèle-là aurait communiqué avec Gaz Métropolitain pour faire état de leur intérêt d'implanter un programme d'efficacité énergétique et de voir la réception que Gaz Métropolitain donnerait

à ça?

R. Dans le volet industriel comme j'ai présenté hier quelques exemples de programmes qui ont été faits ou quelques mesures qui ont été faites pour améliorer l'efficacité énergétique chez nos clients, il y en a une multitude qui ont été mis en place pour le secteur industriel et on n'a pas besoin d'aller les sonder pour voir quel est leur intérêt à cet égard-là, c'est dans notre quotidien d'avoir des discussions avec les grands consommateurs pour voir quelles sont les mesures qui peuvent être implantées dans chacune de leurs usines. Donc, c'est quelque chose qui est connu, c'est quelque chose qui est, sur une base régulière, mise à jour, d'ailleurs.

105 Q. D'accord. est-ce que cette clientèle-là a exprimé des préoccupations quant à l'impact de la structure tarifaire sur leur désir d'implanter des programmes d'efficacité énergétique?

R. Pas à ma connaissance.

106 Q. C'est bien. Est-ce que vous envisageriez discuter avec votre clientèle des irritants qu'il peut y avoir au niveau de la structure tarifaire quant à l'implantation de programmes d'efficacité énergétique?

R. On est toujours ouvert à des commentaires de la part de nos clients.

107 Q. Merci.

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me Yves Corriveau

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Corriveau. La Régie... Ah oui, est-ce que vous avez des questions, Maître Sicard?

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

On vous a manquée hier.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je m'excuse, je n'étais pas là hier, on essaie de limiter notre présence au maximum.

LE PRÉSIDENT :

Parlant de présence, pendant que je vous ai au micro, est-ce que vous avez eu la chance de donner l'information à... (interrompu)

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui, j'ai remis mon horaire à maître Dubois, notre horaire. Maintenant, j'ai également indiqué, puis je vais vous le dire également, ce qu'on a remis comme horaire, c'est vraiment un maximum, même si - vous verrez, là - il y a très peu de temps.

Alors on doit tenir une rencontre lundi, vous avez dû voir, mes clientes ne sont pas là, je les ai eues au

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me Yves Corriveau

téléphone mais elles doivent se concerter et lundi,
donc mardi pour vous, j'aurai une finalisation de cet
horaire-là. Mais à tout événement, ça ne sera pas
plus que ce qui est indiqué.

LE PRÉSIDENT :

Donc, on a assez d'informations pour finaliser les
calendriers?

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

O.K., merci. Si vous voulez procéder. Est-ce que vous
en avez pour longtemps, Maître?

Me HÉLÈNE SICARD :

Cinq minutes, probablement, peut-être pas plus.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Alors je ne sais pas, malheureusement, je n'étais pas
présente hier, alors à qui exactement, mais j'ai lu
le résumé de vos textes.

- 108 Q. Je vois que vous semblez nous dire qu'au niveau
résidentiel, vous allez viser, au niveau de la
conversion, surtout les gens qui sont au mazout.
Également dans le développement des véhicules, vous
visez le pétrole, donc, la même catégorie.

Avez-vous une étude ou avez-vous fait une étude qui vous aide à promouvoir ces changements-là, entre autres en prenant en considération l'environnement, c'est-à-dire que d'utiliser le gaz naturel permettrait de réduire par exemple les émissions de SO₂, NO_x, CO₂ et toutes sortes d'autres... des bénéfices parallèles, quand on pense à la conversion de mazout ou de pétrole au gaz. Est-ce que vous avez des études de disponibles à ce sujet-là?

M. MICHEL ROY :

R. Malheureusement, on n'en a pas.

109 Q. Prévoyez-vous en faire pour promouvoir ces conversions ou ces produits dans ce public?

R. J'ai l'impression que dans le cadre du plan de ressources, il y a beaucoup de données qui vont être déposées un peu par tout le monde et on va devoir, nous aussi, faire quelques recherches à cet égard-là.

110 Q. O.K. Alors êtes-vous d'accord avec moi que ces incidences-là, au niveau environnemental, considérant le nouveau mandat de la Régie, ont une certaine importance et qu'il faudrait qu'on ait des informations?

R. Comme on a exprimé à plusieurs reprises, dans le cadre des discussions qu'on aura sur le plan de ressources, je pense que ce sera l'endroit pour débattre de ces choses-là, oui.

111 Q. Oui mais c'est parce que... O.K. Mais vous allez quand même vers le résidentiel, déjà, à l'heure

actuelle, puis les tarifs que vous demandez en ce moment reflètent une demande de faire de la commercialisation, de la conversion et d'aller chercher une clientèle résidentielle déjà, tout de suite?

R. C'est exact, mais sur une base économique pour l'instant, le volet externalités, le volet environnement et tout ça, va venir après dans la discussion dans le cadre du plan de ressources.

112 Q. Donc, vous ne l'avez absolument pas pris en considération pour le moment?

R. Pour l'instant, il n'est pas pris en considération.

113 Q. Alors avez-vous, je pense qu'il est de connaissance commune qu'on accepte que pétrole et gaz naturel, au niveau environnemental, avez-vous une opinion lequel des deux est le mieux, avez-vous quelque chose pour vous basez à ce niveau-là quand même aujourd'hui?

R. On n'a pas de données, on a des choses qu'on entend dire ou qu'on voit un peu partout mais on n'a pas ramassé de données qui nous permettent de conclure sur des chiffres précis, non.

114 Q. O.K. Et au niveau de l'électricité versus le gaz naturel, en avez-vous?

R. Non plus.

115 Q. Avez-vous prévu d'en faire ou d'en développer?

R. Oh, je n'ai pas prévu personnellement d'en faire au niveau marketing, j'imagine que les gens qui vont travailler sur ces dossiers-là, en termes de plan de

ressources et tout ça, je ne connais pas leur plan de travail mais j'imagine qu'il y a des choses qui seront faites à cet égard-là.

116 Q. O.K. Maintenant, pour revenir indirectement à une question que le GRAME vous a posée, lorsque vous visez une clientèle pour la conversion entre autres, est-ce que vous faites une différence entre la clientèle qui est déjà à l'extérieur de ce que vous nous avez déjà dit dans votre témoignage hier, est-ce que vous faites une différence entre la clientèle qui est déjà au mazout et la clientèle qui est à l'électricité au niveau des conséquences environnementales?

R. On n'en fait pas, mais il faut comprendre que quand on fait de la densification de réseaux, on va difficilement convertir une maison qui est à la plinthe électrique, techniquement, c'est trop compliqué. Alors on ne remplace à peu près pas d'électricité, sauf à l'occasion un système central électrique, mais c'est relativement rare. Donc, on va s'attaquer presque'exclusivement dans la densification au mazout.

117 Q. Et ça, vous me dites ça, malgré les nombreuses demandes que vous recevez et ce que vous nous avez dit tout à l'heure après le problème de verglas?

R. Malgré cela, parce qu'effectivement, ce qu'on peut faire c'est d'ajouter un foyer, d'ajouter des périphériques au gaz naturel mais on ne peut pas

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me Hélène Sicard

convertir l'équipement de chauffage. Alors le
chauffage va demeurer à l'électricité.

118 Q. O.K. Puis au niveau de l'ajoutement des
périphériques, là, il y aurait possiblement une
incidence environnementale mais vous ne savez pas
laquelle?

R. Je ne sais pas laquelle.

119 Q. Si c'est en votre faveur ou en votre défaveur, on ne
le sait pas.

R. Ça n'a pas été mesuré.

120 Q. Alors je dois comprendre que dans votre preuve, nous
avez-vous soumis quelque part, vous nous indiquez les
bénéfices environnementaux que la Régie soit informée
d'une conversion au gaz, soit par le mazout ou
soit... soit du mazout ou de l'électricité?

LE PRÉSIDENT :

Je pense que la question a été posée, Maître.

Me HÉLÈNE SICARD :

Il n'y a rien dans votre preuve qui touche à ça.

LE PRÉSIDENT :

Ils n'ont pas fait les études que...

Me HÉLÈNE SICARD :

Non mais il aurait pu y avoir quelque chose dans la
preuve qui en parle, là, sans avoir des études comme

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me Hélène Sicard

telles.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

R. Non.

Me HÉLÈNE SICARD :

C'était peut-être plus ça, la question.

R. Non.

121 Q. O.K. Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître. Maître Turmel?

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Alors bonjour. Mon nom est André Turmel de la Régie

de l'Énergie. Mes questions vont s'adresser

indifféremment au panel, alors la personne qui se

sentira visée, répondra. Je vais procéder dans

l'ordre de la demande, c'est-à-dire en commençant par

le contexte économique énergétique et ainsi de suite.

J'en ai pour environ quinze (15) à vingt (20)

minutes.

Alors, ma première question a trait au contexte

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

économique et énergétique et on a parlé d'ailleurs beaucoup de matin, par les questions de maître Sarault, des questions de prévisibilité d'objectifs versus la réalité.

- 122 Q. Ma première question est la suivante : il y a quelques années SCGM n'avait pas réussi à atteindre ses objectifs prévisionnels et notamment en matière de revenu de ventes et de volume, et je fais référence à la cause tarifaire 95 pour l'année quatre-vingt-quatorze/quatre-vingt-quinze (94/95). Et par la suite, SCGM avait alors modifié largement ses dépenses prévues pour atteindre certains objectifs de rentabilité.

Ma question c'est que bon, si la situation se représentait, est-ce que SCGM agirait de la même façon?

M. YVES D'AMOUR :

- R. Je pense qu'on aurait besoin que vous répétiez la question comme il faut pour bien comprendre.
- 123 Q. Oui. Alors regardez : en quatre-vingt-quatorze/quatre-vingt-quinze (94/95), à l'occasion de la cause tarifaire 95, SCGM avait présenté des états objectifs prévisionnels notamment en matière de revenu de ventes et en matière de volume.
- R. O.K.

124 Q. Le futur a fait en sorte que, la réalité a fait en sorte que ceux-ci n'étaient pas exacts et SCGM a dû modifier largement ses dépenses pour arriver à rencontrer ses seuils de rentabilité.

La question : la Régie souhaite savoir si cet état de fait survenait encore une fois cette année, comment SCGM agirait? Est-ce qu'elle alerterait la Régie dans le mois, attendrait la fermeture ou procéderait autrement?

R. C'est une question bien hypothétique, je ne sais pas quoi vous répondre, Maître. Et Gaz Métropolitain essaie de faire des prévisions qui sont les plus justes possible, ça peut arriver qu'en cours d'année il se produise des événements qui vont faire que nos prévisions vont s'avérer moins bonnes. Évidemment, on essaie de prévenir la Régie de tout ce qui peut se passer puis s'il y a des éléments majeurs ou importants, on va le prévenir mais je ne comprends pas exactement le sens de la question.

125 Q. Bien, le sens de la question est le suivant : c'est que le passé, si le passé est garant de l'avenir, dans le passé récent, est apparu une situation où la Régie n'a pas, la Régie du gaz naturel à l'époque, n'a pas été informée - me dit-on, je n'étais pas là - rapidement et bon, SCGM a dû atteindre ses objectifs qui, par ailleurs, n'étaient pas nécessairement autorisés, là. La question c'est : est-ce que vous

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

envisagez - ça peut paraître un petit peu hypothétique mais - est-ce qu'il y a un plan de contingence qui peut être développé, est-ce que vous avez déjà élaboré des stratégies là-dessus, est-ce que vous êtes en communication avec les intervenants à ce sujet? Répondez-moi, oui ou non?

M. MICHEL ROY :

R. Je ne sais pas du tout à quoi vous faites référence.

(14 h 45)

LE PRÉSIDENT :

126 Q. Juste pour clarifier. On parle là peut-être ici de la robustesse du plan, O.K., à la fin de l'année si vous atteignez, O.K., on a eu des chiffres qui ont été présentés et ces chiffres qui ont été présentés et ces chiffres, automatiquement, justifient une base, se totalise en une base tarifaire qui, éventuellement, résulte en des revenus pour l'entreprise et des revenus pour l'actionnaire. O.K.

Et dans le contexte où les scénarios ou les prévisions s'avéreraient moins optimistes ou réalistes que le scénario mis sur la table, il y a toujours deux ou trois moyens qui existent, O.K., un des moyens c'est de prendre son baluchon et de revenir et de dire : écoutez, on s'est gouré, nos prévisions étaient trop optimistes et ça ne sera pas ça, puis bla-bla-bla ou l'autre, c'est aussi

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

d'atteindre les mêmes prévisions parce que... les mêmes résultats, c'est-à-dire, malgré les prévisions; et un des moyens, c'est de couper dans les dépenses entre autres, et quand tu coupes dans les dépenses, tu peux aussi couper dans les dépenses là sécurité d'approvisionnement, sécurité du réseau, sécurité d'autre chose, pour, ultimement, garder les mêmes objectifs financiers en terme de retour pour les actionnaires et pour la compagnie. O.K. c'est des vases communicants ça là.

Et la question est peut-être dans le sens, O.K., si jamais les objectifs que vous mettez sur la table, si, dans le secteur résidentiel vous ne rencontrez pas vos chiffres, si dans les projections de ventes elles sont pire ou elles sont mieux, de quelle façon, quel genre de robustesse, j'ai posé la question hier entre autres, est-ce qu'il y a eu des calculs de □ sensibilité □, O.K.; vous êtes économiste je comprends pas vos commentaires, des chiffres après douze (12) mois sont rarement les mêmes qu'au début, quand ils sont déposés, et sûrement pas les mêmes lorsqu'ils sont déposés trois mois ou six mois avant que ça commence.

Ça fait que quel genre de robustesse que vous avez dans votre plan qui fait que, qui pourrait empêcher là que soudainement la Régie et les consommateurs se

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

retrouvent avec oui, tout a été atteint au point de vue financier, mais par contre, bonne nouvelle, on a coupé les dépenses de X millions de dollars, parce qu'on a atteint les objectifs, mais c'était peut-être pas le... on a atteint l'objectif financier, mais pas nécessairement les objectifs de développement et de sécurité de réseau, etc.

Je pense que c'est le sens de la question là. Est-ce qu'il y a une robustesse ou on se ferme les yeux puis on fonce?

M. MICHEL ROY :

R. Non. Quand on fait des prévisions comme celles-là, on essaie d'avoir le plus grand degré de sûreté qu'on peut à l'égard de ça et quand on met un scénario devant vous, évidemment il y a du travail à faire pour le réaliser, mais je pense que c'est un scénario qui est réalisable, il est agressif évidemment parce qu'il y a des nouveaux marchés, tout ça, mais je pense qu'on va travailler à le réaliser et je ne pense pas que dans les commentaires que j'ai entendus, je ne pense pas qu'il y ait rien qui soit fait là qui ne sera pas selon les exigences de la Régie et selon les ordonnances qu'on reçoit, s'il y a des choses qui se font pour rencontrer des scénarios, ça va se faire dans le cadre normal des activités qu'on fait, ça va se faire dans le cadre normal des

directives qu'on reçoit de la Régie et je pense qu'a *posteriori*, on pourra le démontrer. À cet égard-là, moi j'ai aucune inquiétude.

Me ANDRÉ TURMEL :

- 127 Q. Mais la question toujours là-dessus, et d'ailleurs vous étiez je pense là hier, quand votre président, j'étais ici, a répondu à une question du président du Banc, le fait que s'il envisageait d'autres modes réglementaires là de traitement là, je comprends que vous n'avez pas réfléchi là, parce qu'il y a la cause tarifaire annuelle, il y a fermeture des livres, il pourra peut-être y avoir autre chose, vous n'avez pas réfléchi comment on pourrait...

M. MICHEL ROY :

- R. On peut y avoir réfléchi, mais ce n'est certainement pas à nous ici du panel de marketing...
- 128 Q. D'accord.
- R. ... et développement de marché de répondre à cette question-là.
- 129 Q. O.K. Merci. Alors, je fais un saut de plus au développement de marché. Dans le... une des demandes que SCGM souhaite voir approuvée c'est évidemment le maintien de l'application du programme de flexibilité tarifaire biénergie, tel que reconduit par D-9744.

Est-ce que, la question peut paraître un peu candide,

mais Hydro-Québec a-t-elle toujours son rabais biénergie au moment où on se parle là et si oui, est-ce que vous pourriez vous engager à déposer les tenants et aboutissants de ce programme?

R. Le rabais ne s'applique plus, mais malgré tout il y a des clients qui sont vulnérables, qui étaient des clients qui consommaient du gaz, qui peuvent quitter puis aller vers la biénergie.

130 Q. Combien de clients?

R. J'ajouterais qu'il y a toujours des clients qui... parce que la biénergie, aujourd'hui, est perçue comme un approvisionnement en continu. C'est prévu comme un tarif interruptible, mais il n'y a pas d'interruption, alors, il n'y a pas de pénalité pour les clients.

131 Q. Pourriez-vous quantifier, vous dites certains clients, on parle de combien, de quel ordre de grandeur?

R. Alors si ma mémoire est bonne là, parce que je n'ai pas de chiffres devant moi, j'ai juste consulté voir si j'avais le bon chiffre, on parle d'à peu près mille six cents (1600) clients qui pourraient utiliser de l'électricité au lieu du gaz naturel en mode biénergie. Tous ne sont pas vulnérables de la même façon, mais tous peuvent utiliser de l'électricité en mode biénergie avec le tarif biénergie.

132 Q. Maintenant, je vous réfère donc à votre preuve

documentaire, SCGM-3, document 2 à la page 4, 4 sur 37. Vous dites en bas de page là, en parlant de la flexibilité tarifaire biénergie : □ Nous tiendrons... □ donc c'est les deux dernières lignes là de la page :

Nous tiendrons la Régie informée de tout changement significatif dans ce dossier.

Bon, ce dossier-là, cette page-là n'a pas fait l'objet de modifications depuis le mois de mai; à l'égard du nouveau prix à deux dollars soixante-cinq (2,65 \$), y a-t-il des changements significatifs qu'on doit comprendre aujourd'hui?

R. Les seuls changements, c'est que la situation concurrentielle du gaz naturel par rapport au tarif biénergie s'est détériorée, ce qui nous fait dire encore plus aujourd'hui qu'on en a besoin de cette flexibilité biénergie, comme je le mentionnais hier dans la présentation.

133 Q. Donc, on peut penser que la sensibilité est accrue...

R. Est accrue...

134 Q. ... pour le client?

R. ... effectivement.

135 Q. Alors, toujours dans le développement de marché, à l'égard cette fois-ci du GNV, pourriez-vous indiquer à la Régie, et je n'ai pas de référence exacte sauf la référence générale, là, s'il y a des programmes de

subventions actuelles ou futures, parce que je comprends qu'actuellement il y a un neuf cents dollars (900 \$) qui est donné pour le programme PSAV, m'a-t-on dit, est-ce que vous entendez conserver ces montants, accroître ces montants?

- R. Il est trop tôt pour nous de décider là ou de nous prononcer sur ce qu'on va faire là-dedans, on est en train de faire un plan d'affaires, on est en train de faire des études de pré faisabilité pour voir ce qui va être économique dans ce projet-là, dans ce dossier-là.

Éventuellement, si les besoins sont là, si le marché est là, si les conditions économiques semblent être là, on pourra développer des programmes et si le besoin est, on pourra revenir devant la Régie et demander spécifiquement des choses là qui pourraient aider au développement de ce marché-là. Pour l'instant, on n'est pas suffisamment avancé pour pouvoir se prononcer.

- 136 Q. Maintenant, à l'égard du GNV, dans l'étude que SCGM souhaite faire, y a-t-il, au moment on se parle, des parties d'études qui sont déjà terminées?

- R. Bien, on a déjà, avant d'aller devant la Régie et de demander d'avoir des sommes pour poursuivre ce développement là et aller vers des études de pré faisabilité, on a commencé par faire une première analyse pour voir s'il y avait un potentiel, il y a

combien de consommation d'essence, les flottes représenteraient quoi et tout ça, oui, on a fait une première évaluation, ça nous a permis de conclure qu'effectivement, le marché semblait suffisamment large et suffisamment intéressant pour qu'on aille vers des études plus approfondies et développer l'analyse de façon plus importante, oui.

137 Q. Est-ce qu'il s'agit de l'étude de marché à laquelle vous faisiez référence, à la question posée par l'ACIG au document 1.8 c), page 1 de 1 dans SCGM-1?

R. C'est exact.

138 Q. C'est exact.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

139 Q. Est-ce que ce serait possible que vous nous en faisiez part de cette étude de faisabilité, que vous nous la déposiez?

M. MICHEL ROY :

R. Ce n'est pas une étude de faisabilité, c'est une étude, d'abord de...

140 Q. Préfaisabilité?

R. Oui, une étude de marché beaucoup plus, pour valider quel est le potentiel de marché, quelles sont les perceptions des consommateurs, de gestionnaires de flottes et tout ça.

141 Q. Est-ce que vous pourriez nous la déposer?

R. Il y a de l'information pas mal commerciale, de

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

nature commerciale, j'aurais un peu de difficulté...

142 Q. Oui.

R. ... à...

143 Q. Ce serait difficile?

Me ANDRÉ TURMEL :

On peut peut-être la déposer à la Régie sous pli
confidentiel, évidemment je comprends là, c'est ma
réaction aussi, je posais la question, il y a peut-
être des choses là-dedans au niveau des concurrents
là.

M. MICHEL ROY :

R. Ou ce qu'on pourrait faire, on pourrait vous en
déposer un sommaire...

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

144 Q. Peut-être.

R. ... qui serait suffisamment intéressant...

145 Q. Oui, peut-être.

R. ... avec les conditions dedans.

Me ANDRÉ TURMEL :

Juste là-dessus, en terminant...

LE PRÉSIDENT :

Un instant, s'il vous plaît.

146 Q. Si vous voulez déposer un sommaire, ça va être
suffisant et on va l'appeler engagement numéro 8.

M. MICHEL ROY :

R. Est-ce que les conditions qu'énonçait notre
procureur...

147 Q. Bien., je présume que le commentaire tiendra compte
des aspects concurrentiels là.

R. O.K.

148 Q. Ce serait aseptisé dans ce contexte-là là, c'est pour
ça qu'on en parle là.

R. O.K.

149 Q. Mais en même temps, pas trop aseptisé, que ce soit
juste...

R. On va essayer de faire ça.

150 Q. ... du lait □ skin milk □ là.

R. Oui.

ENGAGEMENT NO 8 : Étude de préfaisabilité
concernant le GNV

Me ANDRÉ TURMEL :

151 Q. Toujours sur cette question, nos experts nous
tiraient la manche, ils voulaient savoir : est-ce
que, elle est déjà faite cette étude-là, donc elle a
été réalisée dans l'année quatre-vingt-dix-sept,
quatre-vingt-dix-huit (97-98), les coûts où est-ce
qu'ils apparaissent, en quatre-vingt-dix-sept,

quatre-vingt-dix-huit (97-98) ou en quatre-vingt-dix-huit, quatre-vingt-dix-neuf (98-99)?

M. MICHEL ROY :

R. La première, cette étude-là pour voir s'il y avait un potentiel de marché, s'il y avait des conditions intéressantes qui existaient déjà là, préliminaires, on l'a déjà fait celle-là. Celle qu'on veut faire, qui est dans la demande spécifique ici, beaucoup plus détaillée, là on a besoin d'aller chercher de l'information pour bâtir un plan d'affaires, alors, ce n'est pas du tout la même considération.

152 Q. Je comprends, mais je veux savoir : les coûts, les coûts reliés à cette étude...

R. Oui.

153 Q. ... ont été...

R. On été absorbés en quatre-vingt-dix-sept, quatre-vingt-dix-huit (97-98).

154 Q. D'accord, pourquoi ne pas les avoir mis en quatre-vingt-dix-huit, quatre-vingt-dix-neuf (98-99), parce que quoi, c'était logiquement préalable à...

R. Parce que c'était préalable pour venir devant le Régie demander des budgets spécifiques pour développer un marché, on se sentait le devoir d'aller au moins valider s'il y avait un potentiel au départ.

155 Q. O.K. Maintenant, je fais référence toujours à votre preuve écrite SCGM-3, document 2, à la page 17 de 37.

(15 h 00)

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

Me ANDRÉ TURMEL :

156 Q. Toujours à l'égard du GNV, il y a un tableau qui est là avec un total de deux cent soixante mille (260 000 \$); il est fait mention du développement de l'offre commerciale à hauteur de cinquante mille dollars (50 000 \$), pourriez-vous donner plus d'explications sur...

M. MICHEL ROY :

R. Oui. Quand on développe une offre commerciale, un produit à aller offrir à des clients, on a généralement besoin d'aller les tester auprès de ces clients-là. Alors, il y a un bout de recherche à faire, d'aller développer un concept d'offre, aller le tester avec des □ focus groups □, par exemple, ou avec un certain nombre de clients qu'on va réunir.

On va valider ces choses-là, on va retourner, on va retravailler nos offres, on va faire un sondage quelconque; alors, c'est au niveau de la recherche commerciale pour voir l'acceptation du client potentiel, ou des clients potentiels à l'égard d'offres qu'on va déposer. Alors, avant de dépenser de l'argent pour lancer une offre qu'on ne connaît pas, dont on ne connaît pas les réactions dans le marché, on va investir un petit peu pour aller tester ces choses-là avant de les lancer.

157 Q. D'accord. Alors, maintenant, je veux aborder le

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

développement résidentiel...

LE PRÉSIDENT :

Excusez-moi, Maître...

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

158 Q. Est-ce à dire, dans ce contexte-là, ces tests, ou ces évaluations sont faites et dans l'hypothèse où l'intérêt serait mitigé ou pas aussi fort, ça pourrait être déterminant sur le programme en lui-même puis soit le réajuster ou même le annuler?

R. Je dirais non parce que ce qui est le plus déterminant, c'est les études de marché et les études de pré-faisabilité. Si on réussit à conclure qu'il y a un potentiel intéressant sur une base économique, après ça, si l'offre ne marche pas, bien, c'est nous qui n'aurons pas fait notre job comme marketing, là, on n'a pas réussi à trouver la façon de bien offrir ça aux clients. Là, on va se questionner sur ce qu'on a à faire et trouver une autre façon de l'offrir. Mais on va, avant de travailler sur des offres, s'assurer qu'il y a un potentiel économique à développer.

159 Q. O.K., non, mais c'est parce que je n'ai pas compris votre réponse comme il faut dans ce contexte-là,

j'avais cru comprendre que les études de marché, c'étaient des études peut-être plus internes, que votre département a faites avec des analyses, *et cetera*. Et suite à ces études-là, bien, là, vous rentrez dans une deuxième phase, vous avez parlé des □ focus groups □ ou des contacts avec les gens pour voir si ce que vous, vous aviez déterminé comme étant un marché potentiel peut effectivement se concrétiser comme un marché réel.

Et ma question était à l'effet que si, après cette deuxième phase-là, soudainement ça peut arriver que ce qu'on pense qui est la meilleure idée du monde, les gens ne sont pas prêts à le prendre ou le gaz est rendu à deux et soixante-quinze (2,75 \$) et soudainement ça devient moins attrayant, dans ce contexte-là, est-ce que c'est, si l'intérêt est mitigé, il y a des portions du programme qui pourraient être mis sur la glace en conséquence?

R. Tout à fait.

160 Q. O.K.

R. Ah oui, tout à fait puis ça peut arriver...

161 Q. Donc c'est graduel, votre approche?

R. Ça peut arriver à plusieurs étapes, oui, effectivement. Si on s'aperçoit...

162 Q. Ce n'est pas ça que je souhaite, là, mais je voulais être sûr qu'il y a des balises, comme des □ check points □?

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

R. Oui, oui, on ne va pas développer des marchés si on n'est pas convaincu qu'il y a une chance de réussite, ça, vous pouvez être certain de ça.

LE PRÉSIDENT :

O.K., c'est ça. Merci.

Me ANDRÉ TURMEL :

163 Q. Alors, donc, dans le développement résidentiel cette fois-ci; je vais vous suggérer certaines pistes qu'a développées ce matin maître Pépin, là, je comprends donc du... que le supplément d'environ, quoi, dix sous le mètre cube ($0,10\text{ }/\text{m}^3$) au tarif 1 pour la période de cinq ans fera l'objet d'un contrat, sera partie à l'acte de vente chez le notaire?

R. On a reparlé un peu, ce midi, de ce qu'on a discuté ce matin. Aujourd'hui, la problématique est beaucoup plus importante parce qu'aujourd'hui, j'ai un lien à garder sur les maisons avec le 3.5, avec l'article, l'utilisation de l'article 3.5. Si effectivement après coup la Régie accepte d'avoir un tarif, l'obligation tarifaire pendant cinq ans est liée à l'adresse de service là. Alors, il n'y a plus de lien sur de l'équipement, il n'y a plus besoin de lien sur rien, il y a juste une obligation tarifaire d'avoir, à cette adresse de service-là, ce tarif-là pendant cinq ans, et c'est tout. Donc, ça simplifie beaucoup.

164 Q. Bon, voilà, c'est parce que c'est un peu ce vers quoi

je me dirigeais, vous parlez de lien, est-ce que, dans ce domaine sur le lien, sur le cinq ans, il y a une étude, une opinion juridique qui a été faite sur le fait que l'on □ grevait □, entre guillemets, un immeuble pendant une période de temps X?

R. Mais on ne □ greève □ pas d'immeuble pendant une période de temps X avec un tarif, on installe un équipement qui est payé par Gaz Métropolitain et par le promoteur immobilier. Il vend la maison et en contrepartie, le consommateur qui achète la maison va payer un tarif nouveau, qui s'appelle □ tarif de développement résidentiel □ pendant cinq ans. Et c'est tout. Il n'y a pas de lien, il n'y a pas de... il n'y a rien qui affecte le titre de propriété dans le cadre où il y a un tarif qu'on va appliquer pendant cinq ans. Et l'acheteur de la maison, si le premier propriétaire vend sa maison, bien, le tarif qui s'applique pour cette adresse-là, c'est le tarif de développement résidentiel pendant les quelques mois ou quelques années qui restent.

165 Q. Que se passe-t-il, prenons un exemple, là, si après deux ans de la vente, donc, Monsieur l'acheteur est allé voir monsieur le contracteur qui l'a convaincu, il va chez le notaire, donc emménage dans une maison au gaz; deux ans plus tard, il déménage. Juste bien comprendre la séquence que vous nous suggérez, le nouvel acheteur, chez le notaire, donc le notaire devrait □ prendre acte □, entre guillemets, du

contrat précédent et transporter cette obligation dans le nouvel acte de vente?

R. Il n'a pas besoin de transporter rien parce que c'est juste un tarif, alors, il va acheter la maison et le tarif qui va lui être facturé pendant les mois qui resteront à consommer sous ce tarif-là vont être à la charge de ce nouvel acheteur.

166 Q. Que se passe-t-il... attendez un instant; o.k., oui. Alors, j'ai cru comprendre ce matin que vous avez déjà effectué ce genre d'opération...

R. Non, parce qu'il n'y en a pas de tarif actuellement.

167 Q. Il n'y a pas de tarif mais, je veux dire, l'opération de nouveaux, compte de nouveaux secteurs résidentiels avec des contracteurs, vous êtes en train d'établir une certaine relation, là?

R. Uh-huh.

168 Q. Est-ce que vous avez des contrats types dans lesquels s'insère cette obligation contractuelle-là?

R. Aujourd'hui... aujourd'hui, on doit travailler avec l'article 3.5 des dispositions générales du tarif; c'est ça qui amène la complexité parce que dans ce tarif-là, on ne peut pas aller le chercher comme dans un tarif normal, c'est une surcharge sur un tarif. Et c'est ça qui amène la complexité.

Oui, on a des... on a aujourd'hui des contrats qu'on... qui s'exécutent entre les promoteurs et les clients; mais le fait d'amener le tarif nouveau va

simplifier beaucoup cet élément-là, du fait de l'application d'un tarif général à tous les acheteurs de maisons neuves dans un projet de développement résidentiel.

169 Q. Mais est-ce que vous pourriez vous engager à déposer un contrat type en faisant, en rayant, bien sûr, les mentions des noms, tout ça, à l'égard justement de l'installation d'équipement et de la vente avec le client, de la relation avec le client?

R. Le contrat s'établit entre un promoteur immobilier et un client; moi, je n'ai pas ces contrats-là, alors, je ne peux pas vous déposer des contrats qui s'exécutent entre eux.

170 Q. Donc vous, vous n'êtes pas partie, SCGM n'est pas partie à l'acte, bien j'imagine qu'il y a donc, à ce moment-là, un contrat entre SCGM et le contracteur?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Si je peux me permettre, juste pour être certain qu'on, en tout cas, moi, je suis, là, j'ai peut-être un peu de difficulté, est-ce que c'est... est-ce qu'on parle de la façon qu'on fonctionne présentement ou est-ce qu'on parle de ce qu'on propose.

Parce qu'évidemment, ce qui est proposé, c'est un tarif, donc évidemment, ce que le témoin explique, c'est qu'il n'y aura pas justement de contrat entre le promoteur, c'est pour éviter toute cette mécanique

de contrat, l'application de l'article 3.5; donc,
est-ce que vous voulez avoir la situation aujourd'hui
ou on parle de la proposition de Gaz Métro dans le
cadre du présent dossier? C'est juste pour
comprendre.

Me ANDRÉ TURMEL :

- 171 Q. Alors, ce que je cherche à comprendre, c'est les obligations contractuelles qu'a et qu'aura le contracteur à l'égard de SCGM, et le contraire.
- R. Là, on ne parle pas de la même chose, on ne parle plus d'un tarif, là, on parle de l'obligation de construire des maisons au gaz?
- 172 Q. Oui, mais incluant le... c'est-à-dire que quand... je comprends que quand le tarif, si la Régie accepte le tarif, il y aura un nouveau tarif pour ce type de nouvelles résidences qu'on va installer. Cette relation-là, une fois qu'elle sera acceptée, il y aura une relation contractuelle avec SCGM et le contracteur?
- R. Il y a pas besoin d'avoir de relation contractuelle, il y a une relation entre une subvention que va donner Gaz Métro dans la maison...
- 173 Q. Oui, mais cette subvention, il la donne dans la maison au contracteur, au constructeur?
- R. Oui.
- 174 Q. Bon.
- R. Oui.

- 175 Q. Et SCGM ne donne pas un montant d'argent comme ça sans vouloir s'assurer d'un certain suivi...
- R. Vous avez raison.
- 176 Q. Bon. Alors comment, par quel type de document, tiens?
- R. Oui, par un contrat, par une entente qu'on a avec les différents promoteurs, oui.
- 177 Q. Actuellement, est-ce que vous en avez?
- R. Oui.
- 178 Q. Est-ce que vous pourriez produire un contrat type?
- R. On en a...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Encore là, est-ce qu'on en a, la situation actuelle, le témoin va sûrement vouloir en produire, je n'ai pas de problème avec ça. Mais c'est parce qu'évidemment, juste pour bien comprendre, là, pour ce qui est proposé pour le futur, je ne suis pas certain qu'il en ait parce que là, on vous l'a proposé, on ne l'a pas encore fait accepter, à moins qu'on prenne ça pour acquis, mais je ne pense pas que ça soit le but de l'affaire.

Me ANDRÉ TURMEL :

- 179 Q. Mais je comprends que... mais si on prend pour acquis que la Régie accepte ce tarif, il y aura comme aujourd'hui un tarif, un contrat qui va continuer à s'appliquer entre SCGM et le contracteur?
- R. Absolument.

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

- 180 Q. J'imagine que vous allez sans doute prévoir une ou deux modifications à ce contrat, prenant en compte...
- R. Je vais attendre de voir la décision de la Régie puis on ajustera les documents en fonction de ce qu'il sera nécessaire de faire, oui, effectivement.

LE PRÉSIDENT :

On pourra le voir en suivi éventuellement, dépendamment de la décision de la Régie.

Me ANDRÉ TURMEL :

Parfait.

M. MICHEL ROY :

R. Très bonne idée.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

- 181 Q. J'ai compris ce matin qu'on pouvait tout de même, le propriétaire de cette maison-là, qui est au tarif spécial développement résidentiel, lorsqu'il vend sa maison, il pourrait dégager le nouvel acheteur de ce tarif valable pour cinq ans en payant, à SCGM, un certain montant représentant la valeur de ce que serait le tarif pour les deux années, là, qui resteraient à courir, c'est vrai?

M. MICHEL ROY :

R. C'est vrai...

- 182 Q. C'est comme ça que je l'ai compris.
R. ... pour la situation actuelle.
- 183 Q. Ah non, mais la question, c'est...
R. Mais éventuellement, si c'est un tarif, il va s'appliquer...
- 184 Q. O.K., parce que la question, je la posais...
R. O.K.
- 185 Q. ... étant entendu qu'on accepterait le tarif.
R. Ah, non.
- 186 Q. Et c'est ça que j'avais du mal à comprendre, là, comment ça pouvait se faire. De toute façon, le tarif va rester à la maison durant cinq ans, quel que soit le propriétaire?
R. Absolument.
- 187 Q. Et la personne qui achètera une maison sera, devra être au courant...
R. Oui.
- 188 Q. ... qu'elle ne paiera pas le tarif résidentiel habituel mais un tarif résidentiel développement?
R. C'est exact.
- 189 Q. C'est ça?
R. C'est exact.

Me ANDRÉ TURMEL :

- 190 Q. Sauf, bien sûr, si elle décide de ne pas... si cette personne-là qui fait l'achat, après trois ans, décide de ne pas recourir au gaz?
R. Bien, elle n'aura pas le choix, la maison est déjà au

gaz; à moins qu'elle sorte tout le gaz de la maison
puis...

191 Q. Bien, non mais, je veux dire, ce que je veux savoir,
supposons qu'on tombe sur une personne qui a une
crainte démesurée du gaz, ce n'est pas impossible,
que fait-on? Elle doit quand même payer, je comprends
de votre proposition?

R. Bien là, je ne pourrai pas collecter parce que je ne
pourrai pas lui envoyer de facture.

192 Q. O.K. Non, je comprends mais, je veux dire...

R. Mais je ne vois pas pourquoi un client qui a un bon
système de chauffage qui est neuf, au gaz naturel, le
changerait pour...

LE PRÉSIDENT :

Bien là, on est rendu en argumentation.

M. MICHEL ROY :

R. Oui, vous me donnerez votre adresse, je vais vous
envoyer de la documentation.

LE PRÉSIDENT :

Mais la personne a toujours bien décidé, trois ans
avant, d'acheter la maison.

Me ANDRÉ TURMEL :

193 Q. Alors, regardez, dans le... je vous envoie maintenant
à SCGM-3, document 3.4, à la page 1 de 1, c'est dans

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

une réponse que vous donniez à l'ACIG, dans la ventilation. Dans le projet domiciliaire — bon, je ne sais pas si vous êtes au tableau — on parle donc pour le support promotionnel, quatre cent cinquante mille dollars (450 000 \$); pourriez-vous le ventiler, si vous avez l'information?

(15 h 21)

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

Pouvez-vous répéter, je n'ai pas compris.

Me ANDRÉ TURMEL :

Alors, c'est donc SCGM-3, document 3.4, page 1 de 1. Il y a un tableau. En bas de tableau, dans la communication publicité et support promotionnel, on retrouve □ projet domiciliaire, support promotionnel □.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

O.K. ça y est, j'y suis. Merci.

Me ANDRÉ TURMEL :

194 Q. Alors, la question à quatre cent cinquante mille dollars (450 000 \$), qu'en est-il, qu'est-ce qu'on retrouve dedans?

M. MICHEL ROY :

R. Bien, on retrouve tout ce qu'on fait au niveau de la promotion faite conjointement entre des promoteurs et

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

des constructeurs d'habitation dans nos trente (30) phases de projets déjà en marche et, donc, conjointement avec eux et Gaz Métropolitain. Alors, on fait de la promotion de leurs projets qui sont faits comme des projets tout gaz, alors, ils sont positionnés dans le marché comme des projets tout gaz.

Alors, le promoteur qui lui, vend ses maisons, fait de la promotion de son projet qu'il juge très beau et nous, on fait la promotion du volet tout gaz qu'on trouve très bon. Alors, on se met ensemble et on essaie de faire la promotion de ce projet-là qui a un intérêt pour le promoteur en termes de construction de maisons et en termes de ventes de gaz pour Gaz Métropolitain.

Alors, c'est des annonces qui sont faites dans des quotidiens, qui sont faites dans des brochures, dans des petits journaux locaux, un petit peu partout, qui fait donc la promotion de l'ensemble des projets.

195 Q. Alors, donc, ça demeure de la publicité mais donc différenciée du grand public...

R. Absolument.

196 Q. ... message grand média versus communauté...

R. C'est vraiment ciblé à des acheteurs de maisons pour faire valoir les nouveaux projets qui sont des projets au gaz.

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

LE PRÉSIDENT :

197 Q. Et ça, c'est ciblé par projet, mettons?

R. Oui, par projet.

198 Q. O.K. si on prend un ordre de grandeur, sans aller dans le détail : quatre cent cinquante mille dollars (450 000 \$) représentent un support pour combien de projets? Un projet, cinq projets, dix projets?

R. C'est un □ estimé □ pour, je dirais, vingt (20) à trente (30) projets au cours d'une année.

Me ANDRÉ TURMEL :

199 Q. Alors, mais je reviens à votre preuve, c'est-à-dire à une question qui avait été posée par la Régie de l'énergie, c'est la SCGM-3, document 2.29...

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

Si vous quittez... c'est dépenses...

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

200 Q. Je voulais savoir, juste pour... toujours sur le document 3.4, est-ce que ce un million neuf cent mille (1 900 000 \$) est récurant d'année en année?

R. Oui.

201 Q. En entier, alors c'est des dépenses que vous prévoyez pour les cinq... enfin, pas pour les cinq ans...

constamment, là, enfin tant que le projet de développement résidentiel existera, c'est des dépenses de deux millions (2 000 000 \$), vous ne les diminuerez pas l'année suivante?

R. Il est tôt pour vous dire quels seront les besoins l'année prochaine...

202 Q. Mais à ce stade-ci, vous les prévoyez...

R. Dans les simulations qu'on a fait en termes de rentabilité, on a maintenu le 1,9 millions au même niveau pendant la période.

203 Q. Pendant les cinq ans?

R. Pendant les cinq ans.

Me ANDRÉ TURMEL :

204 Q. Alors, donc, SCGM-3, document 2.29, page 1 de 1. Donc, 2.29 dans le SCGM-3 page 1 de 1, ça va? Il s'agit d'une réponse de SCGM à une question de la Régie de l'énergie. Ça va?

Alors, en réponse, il est fait mention des programmes PRRC qui étaient mal adaptés, maintenant vous parlez de DuoGaz et de PréGaz. Vous nous avez déposé quelques... je vous montre ici la pièce... attendez, je pense qu'elle a été... SCGM-3, document 3.9, page 2 de 5 qui est un dépliant qui explique DuoGaz et PréGaz.

Ma lecture rapide, bon, me donne quelques

explications. Première question : pouvez-vous expliquer sommairement la différence entre les deux, d'une part, et d'autre part, donner les montants si montants il y a, là, en termes d'aide ou de subventions à la rénovation?

M. MICHEL ROY :

R. Vous me demandez les différences entre DuoGaz et PréGaz ou entre PRC et PRSC?

205 Q. Non, DuoGaz et PréGaz.

R. DuoGaz et PréGaz.

206 Q. Et des montants, expliquer les montants s'il y a lieu.

R. Pour ce qui est des montants, je ne peux pas vous parler de montants, je n'ai pas de chiffres avec moi, c'est des opérations PréGaz qui est une opération d'efficacité énergétique, on l'a dit, c'est une opération qui vise à remplacer ou à rajeunir les équipements qui sont au gaz actuellement et les remplacer par des équipements plus performants au gaz.

C'est un programme qui vise donc l'ensemble de notre clientèle résidentielle au-delà de cent mille (100,000) clients et on a fait cette promotion-là au cours de l'année et on a converti à date - converti, le mot n'est pas bon - on a modifié ou rajeuni les équipements chez près de deux mille (2,000) clients

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

résidentiels actuellement. Donc, ça s'adresse au marché unifamilial, duplex, triplex.

Le programme DuoGaz est un programme qui vise à remplacer des vieux équipements mais particuliers, c'est des équipements qu'on voit surtout dans les vieux logements et dans le multilocatif qui sont des fournaises murales. Et ça s'adresse évidemment c'est un chauffage qui est décentralisé, donc il y a un chauffage par appartement, des vieilles unités murales qui sont inefficaces, qui sont inconfortables et qui ont fait leur temps, on les remplace par un chauffe-eau qui produit l'eau chaude sanitaire et qui produit aussi l'eau chaude qu'on fait circuler dans un réseau de plinthes au gaz naturel dans la maison.

Donc, les deux programmes visent deux marchés différents, un vise plus le marché unifamilial, duplex, triplex, et l'autre vise le multilocatif, surtout le marché où il y a des locataires qui paient les factures.

207 Q. Y a-t-il des frais afférents à ces...

R. Bien sûr qu'il y en a des frais, quand on développe des programmes, quand on fait de la promotion des programmes, il y a des frais.

208 Q. Des frais pour le client?

R. Il y a des frais pour le client, oui, bien sûr.

209 Q. Est-ce que vous avez... vous les avez ces frais?

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

R. Bien, ils sont dans nos brochures, là...

210 Q. Oui, c'est ça.

R. ... si on parle de PréGaz, ça commence à quarante-neuf dollars et quatre-vingt-quinze (49,95 \$). Évidemment, tous nos programmes, on essaie de les offrir à nos clients sans paiement initial avec des versements sur une période de soixante (60) mois.

Alors, PréGaz commence à quarante-neuf dollars quatre-vingt-quinze (49,95 \$) avec une série d'options qui peuvent y être intégrées passant par toute la gamme des équipements. DuoGaz, bien là, ça dépend, il n'y a pas deux cas pareils parce qu'on parle de multilocatifs.

Me ANDRÉ TURMEL :

D'accord; merci. Pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel.

On va prendre une pause. Mais si, à moins, Maître Allard, est-ce que vous avez d'autres points que vous voulez clarifier?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Non, ça va. Je veux savoir si on peut libérer ces témoins-là.

MM. BAZINET, D'AMOUR, LAROCHE, ROY
et MME PAQUIN
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

LE PRÉSIDENT :

Oui, je pense qu'on peut libérer le panel. Je vous remercie beaucoup pour votre temps et vos précisions. Je vous souhaite une bonne année.

On va prendre quinze minutes de pause et on va essayer de finaliser ou au moins de prendre l'information sur le calendrier de façon à savoir un peu plus ce qui se passe lundi, mardi c'est-à-dire. On va être de retour à trois heures trente (15 h 30). Et on reviendrait avec monsieur Lemieux, c'est ça?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

(15 h 35)

DISCUSSIONS

LE PRÉSIDENT :

Nous allons poursuivre avec monsieur Lemieux et d'ici la fin de la journée, on va être en mesure de vous donner un calendrier des audiences là pour les prochains jours et on va avoir ça à la fin de la journée aujourd'hui. Est-ce que vous avez des...

DISCUSSIONS

Me JOCELYN B. ALLARD :

Ah, O.K.! Non, c'est parce qu'on s'était parlé, puis je pense que mon confrère aurait peut-être apprécié qu'on parle du calendrier immédiatement.

Me GUY SARAULT :

Bien, c'est parce que je n'aurai pas de questions moi pour monsieur Lemieux, alors...

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Ça ne sera pas très long.

LE PRÉSIDENT :

Oui, ça devrait arriver dans pas grand temps, mais lundi, mardi on commence avec monsieur Morin, avec le... comment je dirais ça, l'anticipation qu'on est capable de passer au travers monsieur Lemieux aujourd'hui là, avec toute l'image que je peux mettre dans votre...

Me GUY SARAULT :

Vous avez déjà une bonne idée que ça va être court dans mon cas!

LE PRÉSIDENT :

Bien, vous donnez le ton là. Ça fait qu'à toutes fins pratiques, l'objectif c'est d'écouter le témoignage de monsieur Lemieux et les questionnements

aujourd'hui. Donc, mardi prochain, ce serait monsieur Morin et en fait là, comme ça été entendu entre les procureurs, monsieur Demanche et monsieur Morin et avec la traduction simultanée là pour les jours là vingt-sept (27) et vingt-huit (28), qui nous amèneraient avec le témoignage de mardi matin.

Me GUY SARAULT :

Moi, mon expert en tout cas arrive lundi, on se rencontre pour préparer, puis il va être ici mardi, mercredi.

LE PRÉSIDENT :

Vu qu'on... peut-être que pendant qu'on parle de calendrier, est-ce que les gens ont des objections peut-être de commencer à neuf heures (9 h) au lieu de neuf heures trente (9 h 30) pour s'assurer qu'on reste à l'intérieur ou ça devient pesant là, neuf heures et...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Bien, mettons que pour le vingt-sept (27), vingt-huit (28), je pense que tout le monde va être d'accord à neuf heures (9 h) là, c'est une bonne idée.

LE PRÉSIDENT :

Parce que j'ai l'impression que ça va être des journées qui vont être assez...

DISCUSSIONS

Me GUY SARAULT :

Je suis ici à huit heures et demie (8 h 30) le matin de toute façon, quand j'échappe pas mes ☐ toasts ☐ là, ça va bien.

LE PRÉSIDENT :

Je ne voudrais pas... là, maintenant que je connais la définition de ☐ impondérable ☐ là, je ne veux pas mettre un...

Me YVES CORRIVEAU :

Pour moi, c'est un petit peu plus difficile d'être ici à neuf heures (9 h) tapant, Monsieur le Président, mais pour les vingt-sept (27), vingt-huit (28), je serai ici à neuf heures (9 h)...

LE PRÉSIDENT :

O.K.

Me YVES CORRIVEAU :

... les autres jours, ça sera peut-être plus vers et dix, et quart.

LE PRÉSIDENT :

Oui, O.K., disons en fait pour ces journées-là peut-être que je suggérerais de commencer à neuf heures (9 h) à cause du fondement de la preuve là et après ça, on reviendra à un horaire à neuf heures trente

DISCUSSIONS

(9 h 30), O.K., ça fait que ça serait mardi prochain pour libérer les procureurs là qui voudraient partir tôt là pour les engagements d'affaires ou autre, on n'entrera pas là-dedans.

Ça fait qu'on se rencontrerait mardi matin à neuf heures (9 h), avec le témoignage de messieurs Demanche et Morin.

Me GUY SARAULT :

Je vais attendre le calendrier, de toute façon.

LE PRÉSIDENT :

O.K., mais... O.K., c'est parce qu'il y avait des choses à corriger dessus là, je ne voudrais pas... c'est pas juste une question de...

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

Ça peut être seulement à cinq heures (5 h).

Me GUY SARAULT :

Ah oui?

LE PRÉSIDENT :

Oui, le calendrier, si c'est juste ça que vous attendez, c'est pour ça que je veux le libérer tout de suite là parce que...

DISCUSSIONS

Me GUY SARAULT :

À ce moment-là, est-ce qu'on pourrait me le faxer?

LE PRÉSIDENT :

On pourrait le faxer lundi, oui.

Me GUY SARAULT :

Oui, je serais très satisfait avec ça.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Parfait.

Me YVES CORRIVEAU :

Monsieur le Président, je n'aurai pas de questions pour le prochain intervenant, alors je vais quitter; cependant, notre expert est intéressé, c'est utile pour lui d'être ici...

LE PRÉSIDENT :

O.K. Il est bienvenue...

Me YVES CORRIVEAU :

... et nous faire un rapport.

LE PRÉSIDENT :

... c'est ouvert au public.

DISCUSSIONS

Me YVES CORRIVEAU :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

Et voulez-vous qu'on vous faxe le calendrier vous aussi Maître Corriveau ou ça va être correct?

Me YVES CORRIVEAU :

Ça sera apprécié.

LE PRÉSIDENT :

O.K., on va vous faxer ça toute la gang d'abord, tiens.

Me HÉLÈNE SICARD :

Alors, pour le RNCREQ je vais également quitter aujourd'hui et je ne serai probablement pas là mardi, puisque les témoins là, nos experts n'ont rien, puis je pense que les autres groupes environnementaux peuvent le couvrir, par contre, on sera là mercredi matin...

LE PRÉSIDENT :

Mercredi, O.K.

Me HÉLÈNE SICARD :

... à neuf heures (9 h). Entre-temps, avez-vous des questions quant au calendrier, avant que je quitte...

DISCUSSIONS

LE PRÉSIDENT :

Non.

Me HÉLÈNE SICARD :

... ou si vous n'avez pas de questions à poser?

LE PRÉSIDENT :

Disons, on va fonctionner avec ce qu'on a à date là, puis on est capable de le regarder de façon progressive aussi, ce qui était le plus important, c'est de s'entendre là concrètement pour la semaine prochaine.

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est ça.

LE PRÉSIDENT :

Ça va être évolutif.

Me HÉLÈNE SICARD :

Alors, bonne fin de semaine.

LE PRÉSIDENT :

Merci, vous aussi. Et je veux en profiter pour dire bonjour à tout le monde, ceux qui s'en vont tout de suite, on ne se sentira pas mal.

DISCUSSIONS

Me GUY SARAULT :

□ Nothing personal □, Monsieur Lemieux.

LE PRÉSIDENT :

Vous devriez venir plus souvent, Monsieur Lemieux, ça va peut-être aider à, comment je dirais ça, à activer les débats, dans certains cas. Est-ce qu'on peut assermenter le témoin.

L'AN MIL NEUF CENT QUATRE-VINGT-DIX-HUIT, ce vingt-troisième (23e) jour du mois d'octobre a comparu :

MARC LEMIEUX, conseiller principal, Environnement, chez Gaz Métropolitain;

LEQUEL, après avoir été dûment assermenté, dépose comme suit :

INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

211 Q. Alors, je vais vous remettre – vous commencez à connaître le □ pattern □, là – la présentation, la copie papier. Je l'ai distribuée aux gens de la salle, Madame la greffière.

Alors, Monsieur Lemieux, la première question évidemment : avez-vous préparé ou fait préparer la

liste de... les documents suivants, dont je vais vous énumérer la liste : SCGM-4, document 2; SCGM-4, document 2.1 a) à 2.1 c); 2.2 a) à 2.2 c); 2.3 a) et b); 2.4 a); 2.5 à 2.7; SCGM-4, document 3 et documents 3.1 a) et 3.1 b); et SCGM-4, document 2.8 qui est la présentation introductive que je viens de remettre, et enfin, évidemment, il y a la pièce SCGM-20, document 1, page 14 qui est votre curriculum vitae?

R. Oui.

212 Q. Et est-ce que vous adoptez le tout comme étant votre preuve écrite aux fins de la présente audience?

R. Oui.

213 Q. Avez-vous des corrections à apporter à cette preuve écrite?

R. Oui, j'aurais quelques corrections, quatre. Alors, la première correction serait au document SCGM-4, document 2, à la page 33, on aurait dû lire à la ligne 12, on aurait dû lire :

Utilisé dans la simulation selon l'ancienne méthode, était de 4,974 m³ par mètre cube.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

214 Q. Plutôt que la nouvelle, c'était l'ancienne, c'est ça?

R. Oui, c'est ça, et c'était non pas... et il faut retirer les mots m³ du gaz projeté m³.

Me JOCELYN B. ALLARD :

215 Q. Peut-être nous relire la ligne 12 là, pour être certain qu'on a tous le même texte.

R. O.K. Alors, la ligne 12 serait :

Utilisé dans la simulation selon l'ancienne méthode était de 4,974 ° par mètre cube.

216 Q. D'accord, vous aviez une autre correction, je crois?

R. Oui. Alors SCGM-4, document 2, page 29. Dans le tableau 2, vis-à-vis la ligne 12 à la note, il manque le mot ° normaux °, donc, on aurait dû lire ° entre les degrés/jour réels et normaux °.

LE PRÉSIDENT :

217 Q. Celle-là, là, je vous ai perdu!

R. O.K. Alors c'est SCGM-4, document 2, page 29, dans le tableau 2, la toute dernière ligne du tableau,
° Note °...

218 Q. Oui.

R. ... alors la phrase devrait être :

Les facteurs de normalisation sont calculés en divisant les volumes normalisés par l'écart entre les degrés/jour réels et...

Il manquait le mot ° normaux °.

219 Q. O.K.

R. Ensuite, une autre modification, SCGM-4, document 2.4 a), à la page 2 de 6, dans le dernier paragraphe, il y a deux références, la première sur la cinquième ligne : SCGM-4, document 2.4 a), ce n'est pas la page 2, mais la page 3 qu'on aurait dû lire. C'est la référence entre parenthèses. Et la référence, à la toute dernière ligne : □ atteint 1.9 million de dollars □ c'est la même chose, document 2.4 a), colonne 9, ligne 73, page 3 et non pas page 2.

Ensuite, une dernière modification, SCGM-4, document 2.7...

Me JOCELYN B. ALLARD :
Ça va, Monsieur Tanguay?

M. FRANÇOIS TANGUAY :
Oui, allez-y.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

220 Q. Page?

R. 2.7, page 2 de 2, alors dans la paragraphe qui suit le deuxième tableau, la deuxième ligne □ augmentation de 140 754 mètres cubes par jour □, entre parenthèses la référence au calcul n'était pas bonne. Au lieu d'avoir sept mille deux cent vingt-six (7 226), on aurait dû avoir dix-sept mille cent soixante-douze (17 172) milliers de mètres cubes, divisé par les

cent vingt-deux (122) jours d'été.

Alors, c'est le chiffre, suivant le deuxième tableau, le paragraphe après le tableau, la deuxième ligne, le sept mille deux cent vingt-six (7 226) aurait dû être dix-sept mille cent soixante-douze (17 172) milliers de mètres cubes.

Me JOCELYN B. ALLARD :

221 Q. Dix trois M trois, c'est ça?

R. Dix trois M trois. Ça complète mes modifications.

222 Q. Alors, êtes-vous prêt à être contre-interrogé sur cette preuve documentaire après votre présentation?

R. Oui.

223 Q. Je vous laisse la parole pour votre présentation introductive.

(15 h 45)

R. Alors, ce que je vous propose pour la présentation, c'est de suivre le plan suivant, donc, de voir brièvement un rappel du mécanisme de normalisation, à quoi ça sert, comment ça fonctionne pour ensuite voir les problèmes qui nous amènent à vouloir modifier la méthode, et puis pour passer ensuite ensemble les modifications que nous proposons. Les modifications ont trait à la méthode de normalisation des volumes, des revenus, des coûts et également des tarifs qui sont normalisés, pour ensuite conclure.

Nous allons passer un peu plus de temps sur la normalisation des volumes, parce que c'est, en fait, la modification que nous demandons qui a le plus d'impact quand on regarde les simulations qui ont été déposées.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que je peux vous suggérer, peut-être vous mettre à côté de l'écran pour que les gens dans la salle puissent voir. Votre PC est là, vous êtes capable de le faire de loin?

MARC LEMIEUX :

R. Je vais être capable de le faire.

LE PRÉSIDENT :

Oui.

M. MARC LEMIEUX :

R. Alors, la normalisation, qu'est-ce que c'est? Eh bien, c'est une méthode d'ajustement des revenus, des revenus réels, pour les ajuster pour les ramener sur une base de température normale.

Quand je parle de température normale, je réfère à la température qui a été utilisée pour faire les prévisions de ventes dans le volume, dans la cause

tarifaire. Et le but de ça, c'est de permettre à l'entreprise de réaliser les revenus qui ont été autorisés par la Régie en enlevant l'effet de la température, donc en s'assurant que les volumes prévus ont été faits une fois corrigés par la température.

Ce que ça veut dire, comment ça fonctionne? Eh bien, ça veut dire qu'une année où il a fait plus froid que la normale, on va retirer des revenus un certain montant pour le placer dans le compte régulateur de température et ensuite, ce montant du compte régulateur de température sera amorti sur une période de cinq ans.

À l'inverse, si nous sommes dans une année où la température réelle a été plus chaude que la normale, eh bien on devra ajouter des revenus aux revenus de l'entreprise pour les mettre sur une base normalisée, donc, on prendra des montants du compte régulateur pour pouvoir les appliquer aux revenus.

Si on regarde un exemple simple de normalisation, j'ai pensé vous présenter un exemple où, pour une période donnée, on aurait une consommation de deux cents (200) mètres cubes avec une température réelle qu'on exprime en degrés/jours, qui serait de six

cents (600) degrés/jours. Et la température au dossier tarifaire projeté aurait été à sept cents (700) degrés/jours.

Alors, la question qu'on se demande, c'est comment devrions-nous ajuster le deux cents (200) mètres cubes pour le ramener sur une base de température normale; donc, si nous voulons, ce que nous cherchons c'est l'ajustement à faire aux deux cents (200) mètres cubes pour les ramener à sept cents (700) degrés/jours.

Pour faire l'ajustement, nous utilisons une hypothèse qui est largement utilisée dans l'industrie qui est la suivante, c'est-à-dire que les volumes de consommation des clients qui l'utilisent pour fins de chauffage, peuvent être séparés en deux composantes : le volume de base, c'est le volume qui n'est pas, lui, affecté par les variations de température, et le volume de chauffage.

Alors, dans l'exemple que je vous présente, j'ai supposé que le volume de base était de cinquante (50) mètres cubes. Donc, il reste cent cinquante (150) mètres cubes à expliquer en fonction de la variation de la température. Et comme deuxième hypothèse de base, c'est que les volumes de chauffage sont

fonction des degrés/jours mais selon une fonction linéaire. O.K.

Ce que ça veut dire, une fonction linéaire, ça veut dire que pour chaque degré Celsius plus froid ou plus chaud, on devrait avoir la même réaction, le même changement dans les volumes. Et ça, c'est la même chose, qu'on passe de dix (10) degrés Celsius à neuf (9) degrés Celsius ou qu'on passe de moins cinq (-5) degrés Celsius à moins six (-6) degrés Celsius.

Alors, la réaction à un changement dans la température extérieure, pour les volumes de consommation pour fins de chauffage, est toujours la même.

Alors, ce qui fait que la méthode est assez simple à appliquer, on trace une droite; en fait, c'est comme si on traçait une droite qui passe par le point de deux cents (200) mètres cubes et qui part des volumes de base et on se demande, bon, bien, sur cette droite-là, à sept cents (700) degrés/jours, quelle aurait été la température - le volume aurait été le volume consommé.

Alors, dans l'exemple ici c'est vingt-cinq (25) mètres cubes, ce qui nous donne les volumes

normalisés de deux cent vingt-cinq (225) mètres cubes.

Alors, ce qu'on cherche à faire dans la méthode de normalisation, eh bien, c'est de trouver le vingt-cinq (25) mètres cubes et de trouver sa contrepartie en dollars; donc, dans les revenus et dans les coûts.

Maintenant, pourquoi modifier la méthode? Eh bien, nous désirons modifier la méthode parce qu'elle est imprécise. Elle est imprécise, et cette imprécision-là peut s'expliquer par plusieurs facteurs mais la façon la plus facile de constater qu'elle est imprécise, c'est de voir que certains mois les résultats ne sont pas cohérents.

Entre autres, dans le témoignage, on a donné un exemple, le mois de janvier quatre-vingt-seize (96) où il a fait plus froid que la température normale, on aurait donc dû enlever des volumes et des revenus des résultats financiers de l'entreprise mais la méthode nous en a fait ajouter au mois de janvier, alors que c'était déjà un mois froid.

Ensuite de ça, ce qu'on peut voir, c'est que les résultats ne sont pas cohérents avec l'hypothèse de linéarité qu'on vient de voir, qu'un degré/jour

devrait toujours avoir le même effet sur la consommation pour fins de chauffage.

Et ces imprécisions-là, qui viennent de plusieurs sources, sont assez importantes. Dans les simulations que nous avons déposées à la Régie, entre autres pour l'année quatre-vingt-quatorze/quatre-vingt-quinze (94/95), ces imprécisions-là représentent, selon nos études, huit point cinq millions de dollars (8 500 000 \$).

Alors, ce n'est pas une imprécision qu'on pourrait qualifier de peu importante. Pour nous, huit point cinq millions (8 500 000 \$) dans l'ajustement, on parle des revenus une fois normalisés, donc c'est significatif pour Gaz Métropolitain.

Alors, les modifications que nous proposons à la méthode de normalisation des volumes...

M. FRANÇOIS TANGUAY :

- 224 Q. Excusez-moi une petite seconde. Les huit millions (8 000 000 \$) c'est pour quelle année?
- R. C'est pour l'année quatre-vingt-quatorze/quatre-vingt-quinze (94/95).

Alors, dans les modifications que nous proposons à la

normalisation des volumes, il y a quelque chose que... nous conservons toujours la même hypothèse de linéarité et la même hypothèse que les volumes se divisent en deux parties, les volumes de base non sensibles à la température et les volumes de chauffage.

Si nous considérons que la variation, que la consommation est linéaire, on devrait toujours retrouver, à chaque mois qu'on normalise, un facteur de normalisation qui est semblable, qui ne varie pas. Le facteur de normalisation, c'est la sensibilité de la consommation en degrés/jours, c'est en fait la variation de consommation divisée par la variation dans les degrés/jours.

Et dans la méthode actuelle, ce qu'on voit c'est que ça peut varier beaucoup. Pour l'illustrer, j'ai pris des chiffres qui viennent de l'année quatre-vingt-quatorze/quatre-vingt-quinze (94/95), celle où on a eu un écart de huit point cinq millions (8 500 000 \$) et j'ai pris les, j'ai extrait les chiffres de degrés/jours et de normalisation pour pouvoir isoler quels sont les facteurs de normalisation qui sont associés à chacun des mois.

Alors, on peut voir que pour octobre quatre-vingt

quatorze (94), le facteur de normalisation nous dit qu'on devrait normaliser sept cent quatre-vingt-quatre mille (784,000) mètres cubes pour chaque variation d'un degré/jours.

En janvier quatre-vingt-quinze (95), donc dans la même année financière, ce qu'on voit c'est que, ce que la méthode actuelle nous dit, c'est qu'à ce moment-là la sensibilité au degré/jour est devenue quatre cent trente-six mille (436,000) mètres cubes par degré/jour.

Et puis si on continue dans l'année et on arrive au mois de mai, là, on a une variation de un million cent huit mille (1,108,000) mètres cubes par degré/jour. Donc, ça ne reflète pas ce qu'on devrait attendre si la relation est vraiment linéaire.

Pour illustrer l'impact de la variation du facteur de normalisation, ici, ce que j'ai fait, c'est que j'ai mis dans la colonne de droite ce que nous donnerait la normalisation pour le mois de janvier si on avait utilisé les facteurs de normalisation des différents mois.

Ça fait que ça nous dit en fait ici, c'est que si on normalise avec les facteurs qu'on calcule avec la

méthode en janvier, on normaliserait pour janvier cinquante-huit mille (58,000) mètres cubes... cinquante huit millions (58,000,000) de mètres cubes, excusez, c'est des millions de mètres cubes, alors que si on utilisait les facteurs d'octobre ou de mai, bien là, on serait plus... pour octobre on serait à cent quatre millions (104,000,000) et pour mai on serait à cent quarante-sept millions (147,000,000).

Ça fait que ce n'est pas une petite imprécision, là, ici, parce que cent quarante-six millions (146,000,000), c'est deux fois et demi ce qu'on a normalisé pour janvier. Alors, ce qu'on a essayé de développer, je pense qu'on y est arrivé, c'est qu'il y ait une méthode qui va nous donner la bonne réponse pour janvier puis pour les autres mois où tous les résultats vont se tenir.

Ça, c'est une illustration ici quand on parle des facteurs de normalisation, eh bien, ce qu'on montre ici c'est que le facteur de normalisation, c'est la pente de la droite qu'on a tracée en partant du volume de base et qui passe par le point où on a une consommation.

Alors, sur l'axe horizontal, j'ai oublié de vous le spécifier tout à l'heure, c'est les degrés/jours sur

l'axe vertical des volumes.

O.K. Alors, ce qu'on vient de voir dans l'exemple c'est ce qui arrive avec les facteurs de normalisation en octobre versus ce qui arrive en janvier. Si on le met sur le graphique ici, ce qui arrive c'est que le mois d'octobre est au-dessus de la courbe, est au-dessus de la droite, devrais-je dire, et quand on fait la normalisation, ce qu'on se trouve à faire c'est qu'on part une autre droite de l'ordonnée à l'origine, là, où les volumes de base sont puis qui passent par le point.

Alors, la normalisation qu'on va faire, on va la faire sur une droite qui est beaucoup plus à pic, qui est plus pentue que celle de janvier puis... Alors, le deuxième calcul que j'ai fait, trouver ce que les facteurs d'octobre donneraient pour janvier, bien, en fait, c'est d'appliquer la pente sur le point de janvier, qui nous disait que c'étaient deux fois et demie la normalisation qu'on aurait obtenue autrement.

Alors, comme solution à ce problème-là, ce qu'on propose à la Régie c'est, au lieu d'utiliser chacun des points pour faire la normalisation séparément, ce qu'on veut faire c'est de trouver la relation qui

existe entre tous ces points, qui est une relation linéaire. Alors, ce qu'on propose, c'est d'utiliser une méthode de régression linéaire.

La régression linéaire, ce qu'elle va nous donner c'est pour un ensemble de douze (12) points, c'est quoi la droite qui va, le mieux possible, approximer en moyenne la réaction des consommations pour fins de chauffage mais en tenant compte pas seulement que d'un point quand on le fait, quand on fait la normalisation mais de douze (12) points.

Pour trouver la droite de régression linéaire, en fait, c'est un calcul mathématique qui minimise les écarts entre chacun des points et cette droite-là. Alors, ce qu'on arrive à faire en fait, c'est de trouver la moyenne des pentes pour chacun de ces points-là.

Et une fois qu'on a trouvé cette droite-là, bien, sa pente nous donne le facteur de normalisation qu'on devrait utiliser et puis ce qu'on fait, on trouve la droite de régression et on prend, pour normaliser chacun des points, en fait, une ligne qui est parallèle à la droite de régression.

Alors, à ce moment-là, bien, au lieu d'être influencé

ici par un facteur qui est vraisemblablement, si l'hypothèse de linéarité est bonne, puis je pense qu'elle l'est puis c'est reconnu dans l'industrie, partout, alors si cette hypothèse-là est bonne, bien, le fait que ce point-là est beaucoup plus élevé, vient d'autres facteurs que la température.

Mais, si on veut pouvoir normaliser en utilisant l'ensemble de l'information qu'on peut avoir avec douze (12) points, bien, on se déplace le long de la droite. Alors, à ce moment-là, on n'aura plus des facteurs de normalisation qui vont beaucoup varier.

(16 h 00)

Alors non seulement la méthode de régression linéaire nous permet d'avoir des facteurs qui sont beaucoup plus stables parce qu'ils tiennent compte de plus d'informations que lorsqu'on prend seulement les résultats d'un mois pour les normaliser, mais ça nous permet également de beaucoup simplifier la méthode de normalisation.

Parce qu'on n'a plus besoin d'évaluer des volumes de base ou de faire la normalisation du facturé et du non-facturé séparément pour revenir sur une base mensuelle; là maintenant, pour trouver c'est quoi les volumes qui sont à normaliser, tout ce qu'on a besoin

de prendre, c'est le bêta 1, qui est la pente finalement, et de le multiplier par l'écart de degrés-jours dans le mois.

Alors on regarde combien de degrés-jours on a eus dans le mois, du premier (1er) au trente (30), ou du premier (1er) au trente et un (31), puis on regarde ce qu'on aurait eu comme normale, puis on prend l'écart et on le multiplie par le facteur de normalisation. Ça fait que ça simplifie beaucoup la méthode puis ça enlève plusieurs étapes, ce qui fait qu'en ayant moins d'étapes, on a moins de problèmes d'imprécision.

Aussi, dernier point à souligner, avec la méthode de régression linéaire, c'est que quand on applique cette méthode statistique-là sur les volumes de chauffage, on obtient des coefficients qui sont très significatifs. Puis ils sont très significatifs parce que quand on regarde les statistiques T ou quand on regarde le coefficient de... le R carré, qui est une mesure de comment la régression fonctionne bien, les résultats qu'on a nous disent que c'est une bonne régression, qu'elle explique bien la relation entre tous ces points-là, entre les douze points, et les degrés-jours. Alors...

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que vous avez le résultat de l'analyse, le R carré?

M. MARC LEMIEUX :

Les R carrés, on les a déposés dans le dossier.

LE PRÉSIDENT :

O.k., je vais les retrouver.

M. MARC LEMIEUX :

De mémoire, ils sont tous au dessus de quatre-vingt pour cent (80 %).

LE PRÉSIDENT :

O.k.

M. MARC LEMIEUX :

Alors c'est en fait le gros morceau des modifications parce que c'est celui qui a le plus d'impact. Le reste des modifications, on demande aussi des modifications au niveau de la méthode, comment prendre ces volumes-là et les transformer en revenus. Alors ici, ce qui est proposé, c'est qu'actuellement, ce qu'on utilise, c'est un taux moyen, un taux unitaire moyen, alors que la structure des tarifs chez Gaz Métropolitain est une structure en plusieurs

paliers, où les prix diminuent à mesure qu'on avance dans les paliers.

Donc quand on ajoute des volumes dans le tarif, ces volumes-là sont toujours ajoutés à des taux qui sont plus bas que le taux précédent. Donc la relation entre les revenus puis les volumes n'est pas linéaire. Ça va varier : plus qu'on va ajouter de volume, moins on va ajouter de revenus, parce que les prix diminuent. Un taux unitaire moyen ne reflète pas ça; un taux unitaire moyen, comme dans la méthode actuelle, reste toujours fixe, lui; à mesure qu'on ajoute des volumes, c'est toujours au même taux.

Alors ce qu'on propose, c'est d'étudier la répartition des volumes, d'utiliser les courbes G pour déterminer où les volumes iraient se placer, les volumes additionnels de chauffage, dans les différents paliers. Donc là, on y va vraiment avec une approche marginale.

Ensuite, on propose aussi une modification à la normalisation des coûts. Aujourd'hui, ce qui est fait, c'est quand on mesure un mètre cube à retirer des volumes, ce qu'on fait, c'est qu'on retire le mètre cube, on retire les revenus qu'il y a avec puis on fait une correction dans les coûts pour refléter

le fait qu'on n'aurait pas transporter ce mètre cube-là, o.k.? Alors là, je parle d'un exemple où la température a été plus froide donc on veut enlever des volumes, on enlève les revenus puis on ajuste les coûts puis on les diminue comme si on n'avait pas transporté le mètre cube.

Mais ça ne reflète pas la réalité chez Gaz Métropolitain, qui est... que le coefficient d'utilisation du transport est à cent pour cent (100 %); alors qu'il fasse chaud ou qu'il fasse froid, Gaz Métropolitain va utiliser tout son transport pour amener le gaz de l'Ouest jusqu'au Québec. Donc l'ajustement, il ne se fait pas sur le transport, il se fait plutôt avec les ventes interruptibles. Alors quand on vend un mètre cube de plus à un client en chauffage, ce mètre cube-là, il n'est pas transporté en surplus, il est retiré des volumes interruptibles. Donc il y a un client interruptible qui ne le prendra pas. Alors au lieu d'ajuster les coûts, ce qu'on propose à la Régie, c'est d'ajuster les revenus avec l'écart entre le tarif à débit stable, le tarif du client qui chauffe et le tarif interruptible.

Maintenant pour ce qui est des tarifs, la première proposition, c'est de cesser de faire la

normalisation des tarifs à débit stable. Les tarifs à débit stable, ce sont des tarifs où les volumes ne varient pas beaucoup en fonction de la température parce que ce sont surtout des clients procédés qui utilisent une moins grande partie pour le chauffage de leur consommation. Puis c'est aussi des tarifs où la partie fixe du tarif est beaucoup plus importante que dans les autres tarifs. On parle d'un tarif où la proportion fixe ou variable des revenus est de quatre-vingt pour cent (80 %) fixe, vingt pour cent (20 %) variable. Donc il n'y a pas de... il y a peu de variation de revenus en fonction de la température, alors ce qu'on propose à la Régie, c'est de cesser de les normaliser.

Et il y a le tarif modulaire. Le tarif modulaire est un tarif où les gens utilisent le gaz pour fins de chauffage. Alors à ce moment-là, ce qu'on propose, c'est de continuer à le normaliser et d'utiliser la même méthode que celle proposée pour le tarif 1. Pour le tarif modulaire... que le tarif 1. Alors c'est la même méthode avec une régression linéaire pour trouver quels sont les coefficients de... pardon, les facteurs de normalisation.

Et puis il y a seulement qu'une différence au niveau de l'évaluation des revenus, c'est qu'au tarif

modulaire, il y a des réductions qui sont données en fonction du profil de consommation du client, eh bien, ce qu'on suggère de faire, ce qu'on propose de faire, c'est d'ajuster les revenus pour tenir compte des réductions qui sont données.

Alors en conclusion, ce qui arrive avec la méthode actuelle aujourd'hui, c'est que dans certaines circonstances, on peut avoir des erreurs de normalisation. Et c'est plusieurs facteurs qui contribuent à ces imprécisions-là. Donc on peut avoir des erreurs qui vont normaliser trop de volumes, des erreurs qui vont normaliser pas assez de volumes, ça peut être en temps froid comme en temps chaud. Et puis on ne sait jamais quand ça va arriver, ça dépend de, est-ce qu'on a bien évalué les volumes de chauffage quand on va passer notre droite dans le volume de chauffage; et puis, ça dépend aussi de comment les variations de degrés-jours sont réparties.

Alors que la méthode proposée en utilisant la régression linéaire nous donne des facteurs de normalisation qui sont beaucoup plus stables parce qu'ils tiennent compte de plus d'information pour être établis. Ça a également l'avantage d'être plus simple parce que la normalisation sur une base

mensuelle peut se faire directement. Et puis les modifications qu'on propose aujourd'hui n'ont pas pour effet de faire plus ou moins de normalisation, de donner plus de revenus à Gaz Métropolitain ou de lui en donner moins, c'est vraiment de corriger des erreurs qui sont aléatoires, donc c'est de pouvoir mieux faire la normalisation. Ça complète ma présentation.

(16 h 10)

Me JOCELYN B. ALLARD :

Merci, Monsieur Lemieux. Alors, je n'ai pas d'autres questions pour le témoin.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître.

225 Q. Merci, Monsieur Lemieux.

Combien d'intervenants ont des questions? Un, et aussi maître Pépin. Il y a des questions de maître Pépin et de la Régie.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOIT PÉPIN :

226 Q. Alors, Benoît Pépin pour Option consommateurs et la FNACQ, les groupes de consommateurs devant la Régie. J'ai quelques questions pour vous relativement à la mécanique que vous proposez à la Régie.

Un des premiers éléments que j'aimerais savoir, c'est l'objectif que vous poursuivez par cette nouvelle méthode, si je comprends bien, vous la décrivez comme étant une plus grande précision mathématique, une plus grande précision de la normalisation. Est-ce que c'est bien votre compréhension aussi?

R. En fait, on peut dire, oui, que c'est une plus grande précision, mais en fait c'est d'avoir des résultats qu'on juge qui sont plus cohérents avec la réalité, avec les variations de consommation.

227 Q. Donc, votre formule mathématique est plus sophistiquée ou meilleure et colle mieux à cette réalité?

R. Je ne dirais pas que c'est une méthode qui est très sophistiquée, c'est une méthode qui est assez simple en elle-même, une régression linéaire de la forme de celle qu'on propose à la Régie, là, c'est vraiment très simple, c'est un modèle linéaire, c'est une régression qui est faite avec des logiciels très courants; alors, je pense que oui, c'est une méthode qui est plus précise.

228 Q. D'accord. Je comprends aussi que votre objectif n'est pas celui de modifier les revenus de la Société en commandite Gaz Métropolitain, vous avez conclu votre témoignage en disant que c'est pas pour qu'il y ait plus ou moins de revenus pour Gaz Métropolitain.

R. C'est pas pour qu'il y ait plus ou moins de revenus, c'est pour s'assurer que Gaz Métropolitain a les

revenus normalisés qui sont les bons revenus normalisés et pas autre chose, donc, qui va stabiliser les revenus par rapport aux variations de température.

229 Q. À ce moment-là, est-ce que vous pourriez m'expliquer votre compréhension du lien qu'il y a entre la normalisation de la température et le rendement de l'entreprise ou l'actionnaire?

R. Le lien entre la normalisation et le rendement. Bien, c'est sûr que si on a une... on connaît une température qui est très froide et qu'il n'y a pas de normalisation qui est faite, à ce moment-là les revenus pour l'entreprise vont être beaucoup plus élevés que ce qui avait été prévu dans la cause tarifaire et ça peut amener à avoir un rendement qui est plus élevé, mais ça va dépendre de l'encadrement réglementaire qui vient se greffer à la normalisation, qui lui va traiter de qu'est-ce qu'on va faire en fin d'année si on n'a pas les volumes auxquels on s'attendait, puis si on n'a pas les revenus auxquels on s'attendait.

Alors, je pense que c'est plus une question qui devrait s'adresser aux gens qui parlent du mécanisme de... qui vient encadrer, là, ce qu'on appelle l'encadrement réglementaire.

Moi, ma partie, c'est vraiment là ici de regarder

est-ce que la normalisation se fait bien, puis comment on peut améliorer la normalisation. Mais si c'est mal fait, ça peut changer les résultats financiers en fin d'année.

230 Q. Vous faites partie du groupe de la Tarification, chez Gaz Métropolitain?

R. Non, je ne fais pas partie du groupe de Tarification, je fais partie du groupe des Affaires réglementaires.

231 Q. Donc, si j'ai compris votre témoignage antérieurement, il y a un lien direct entre la normalisation de la température et le rendement de l'actionnaire. S'il y a un manque de revenus ou un surplus, ça se reflète sur le rendement?

R. Il y a sûrement un lien, mais c'est pas un lien direct. Ça dépend de la formule d'encadrement réglementaire qui vient déterminer comment sont traités les revenus en fin d'année ou non.

232 Q. Oui, bien sûr, mais on s'entend qu'il y a un lien.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Là, cher confrère, ne faites pas dire au témoin, je pense qu'il a répondu, là, que c'est pas lui qui est habilité, il vient vous parler, il l'a expliqué, la question des revenus et de la stabilisation des revenus, donc, c'est assez technique, n'essayez pas de... vous aurez la chance de demander à des témoins qui s'occupent de taux de rendement toutes les questions que vous allez vouloir là-dessus.

Me BENOÎT PÉPIN :

- 233 Q. Quant à la normalisation des revenus, l'impact final de cette mécanique-là, puisqu'on normalise les volumes et évidemment, on transforme ça en revenus dans une seconde étape là, tel que je le comprends; dans le passé, chez Gaz Métropolitain, est-ce que ça a créé un manque à gagner, pour l'entreprise? Évidemment, je parle de l'ancienne méthode, là.

R. Euh...

LE PRÉSIDENT :

- 234 Q. Si vous n'êtes pas en mesure de répondre, là, juste à dire que vous n'êtes pas en mesure.

R. Je ne pourrais pas vous dire.

Me BENOÎT PÉPIN :

- 235 Q. Vous ne savez pas si l'ancienne méthode provoque des surplus ou des manques à gagner ou si, en bout de ligne, au bout d'un certain nombre d'années, ça ne finit pas par s'annuler?

R. O.K. Ce que j'ai montré, ce que j'ai essayé de démontrer dans mon témoignage puis dans ma présentation, c'est que la méthode peut mal fonctionner, peut donc créer des erreurs au niveau de la normalisation, puis ces erreurs-là vont faire qu'il va y avoir trop de volume normalisé ou pas assez de volume normalisé.

Ça peut vouloir dire ça que l'ancienne méthode, quelquefois, va nous donner des revenus qui sont trop élevés et quelquefois des revenus qui sont trop bas, mais c'est aléatoire.

Alors, faire le lien ensuite avec... est-ce que les résultats sont toujours sur une année financière, alors, est-ce qu'on va avoir plusieurs erreurs dans une année financière ou on va en avoir plusieurs grandes une année financière ou des petites, bien ce que j'ai essayé de vous montrer, c'est que ça peut arriver dans n'importe quelle année, puis il y a des années où ça fait des écarts très grands, puis d'autres années où c'est faible.

236 Q. Mais on se comprend que puisqu'on essaie de normaliser les revenus d'une entreprise, il est normal de savoir si l'ancienne méthode... de connaître les résultats donnés par l'ancienne méthode, n'est-ce pas? C'est quelque chose, c'est une question qu'il faut se poser?

R. C'est une question qu'il faut se poser, puis c'est une question, je pense, à laquelle on a essayé de répondre en vous donnant, dans le dossier, une comparaison de quatre années entre ce qu'aurait donné l'ancienne méthode et ce qu'aurait donné la méthode proposée.

237 Q. Aux fins de votre analyse, est-ce que ce sont les quatre seules années que vous avez examinées?

R. Oui. Ce sont les quatre années que nous avons examinés.

238 Q. Êtes-vous parti de l'hypothèse de base que l'ancienne méthode ne fonctionnait pas ou est-ce que vous avez vérifié si elle ne fonctionnait pas?

R. On est partis de la prémisse qu'on pensait qu'elle ne fonctionnait pas et puis on a étudié les résultats dans le passé, pour voir si effectivement elle ne fonctionnait pas ou si elle fonctionnait bien et on a trouvé qu'il y avait des facteurs qui faisaient qu'elle ne fonctionnait pas bien, alors, on a décidé ensuite de développer une nouvelle méthodologie.

239 Q. Vous avez dit aussi que l'ancienne méthode rapportait des résultats aléatoires, c'est bien ce que vous avez dit tout à l'heure?

R. Ce que j'ai dit, c'est que les différences entre ce qu'on devrait avoir comme normalisation et ce qu'on observe avec l'ancienne méthode sont distribuées aléatoirement. On peut avoir des résultats qui nous semblent précis certains mois et puis à d'autres mois, les résultats sont clairement pas précis. Soit ils vont à l'inverse de ce qu'on devrait attendre ou ils sont trop importants ou pas assez importants.

240 Q. On va s'entendre sur un peu de linguistique ici, vous êtes un économiste, □ aléatoire □ ça a un sens assez particulier, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de biais dans un sens ou dans l'autre; c'est ça, le sens de votre réponse?

R. Oui. Il n'y a pas de biais et on ne sait pas quand est-ce que ça va arriver. Il faut comprendre que la méthode, elle travaille sur une donnée qui est par elle-même aléatoire, on essaie de corriger les variations dans les volumes qui sont reliées aux variations de température. La température, c'est distribué aléatoirement, alors, on ne peut pas... si on trouve que la méthode, dans certaines conditions de température ne fonctionne pas bien, bien on ne peut pas savoir quand est-ce que ça va arriver, puis dans quel sens ça va être, ça dépend des variations de température.

(16 h 20)

241 Q. J'attire votre attention, c'est la page 4 de votre témoignage, en fait c'est le tout début de l'introduction, c'est même le premier paragraphe, quand je vous suggérais tout à l'heure que la Société n'avait pas perdu ou gagné de revenus avec l'ancienne méthode, c'est la dernière phrase de votre premier paragraphe, on dit :

*Ce problème s'est réglé de lui-même en 94,
lorsque nous avons connu une année très
froide.*

C'est bien ce que je dois comprendre de votre témoignage?

R. Est-ce que vous pourriez me reformuler votre question,

s'il vous plaît?

- 242 Q. Je vous indiquais tout à l'heure que l'entreprise n'a pas gagné ou perdu de revenus avec l'ancienne méthode. La preuve, c'est que lorsqu'on regarde votre témoignage, il est bien indiqué que le solde s'était résorbé de lui-même en une seule année.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Le solde du compte. Là, je ne suis pas en face de... on parle du solde du compte régulateur, on ne parle pas de revenus.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

Qui était à vingt millions (20 000 000 \$) et qui est descendu à zéro, revenu à près de zéro en une seule année.

LE TÉMOIN :

- R. La préoccupation dont je faisais état dans mon premier paragraphe, c'est que la normalisation avait été utilisée sur une période qui arrivait près d'une décennie, puis on ne voyait pas la méthode de normalisation, on ne voyait pas le compte, le solde revenir à zéro, on le voyait toujours croître, O.K., alors la préoccupation, à ce moment-là, c'était : est-ce que la méthode fonctionne bien, est-ce que le compte va revenir à zéro.

Effectivement, le compte est revenu à zéro à ce moment-là, mais il ne faut pas conclure que la méthode fonctionne bien parce que le compte revient à zéro après dix (10) ans. En tout cas, moi ce n'est pas sur cette conclusion-là que... ce n'est pas sur ça que je me base pour vous dire que la méthode ne fonctionne pas.

Me BENOÎT PÉPIN :

- 243 Q. Maintenant, quant à la nouvelle méthode que vous tentez d'introduire, est-ce que je me trompe ou si une des prémisses de base que vous utilisez, ou en fait, vous pourrez m'indiquer avec les distinctions là que vous préférez, mais que une des composantes de votre méthode, c'est à l'effet que votre capacité de transport étant utilisée à cent pour cent (100 %), il faut changer la méthode de calcul des revenus?
- R. Non. L'impact d'avoir un coefficient d'utilisation de cent pour cent (100 %), ce que ça vient modifier c'est la méthode de normalisation des coûts et ça se traduit dans la méthode de normalisation des revenus, parce que au lieu de faire la contrepartie des revenus dans les coûts là où on veut la faire, c'est de la faire la contrepartie des revenus des tarifs à débit stable dans... pardon, des tarifs continus, à service continu, donc ceux qui ont le gaz naturel à demande, pour des fins de chauffage, soit que la contrepartie se fasse aux tarifs interruptibles et

non pas dans le transport.

244 Q. Donc, une fois que vous avez déterminé votre volume, il s'agit de déterminer la contrepartie correcte afin de transformer ces volumes-là en revenus?

R. Effectivement, et dans le passé, il y avait deux étapes, il y avait la normalisation des revenus, bien, pas dans le passé, mais actuellement, il y avait la normalisation des revenus et la normalisation des coûts. Maintenant, les deux ajustements vont se faire par des revenus.

245 Q. Alors maintenant, tout est ensemble et tout est fonction du type de revenus que vous allez mettre dans votre nouvelle méthode de... du type de tarif ou de... j'essaie de ne pas faire une situation, de formuler une question là qui vous induit en erreur là, mais le fait que votre capacité d'utilisation soit utilisée au maximum ou non, a un impact sur le choix du montant que vous allez utiliser dans votre méthode pour arriver à un revenu?

R. Oui. La façon qu'on utilise le transport et également la façon dont on utilise nos outils pour gérer la pointe de chauffage a une incidence sur l'impact monétaire que les variations de température ont chez Gaz Métropolitain, ont sur l'entreprise.

246 Q. Donc, maintenant qu'on a établi ce lien-là entre la capacité de transport et la méthode, pourriez-vous m'indiquer, si on changeait cet élément-là dans la méthode, quelle serait l'influence de ça? Si vous

arrêtiez de considérer que votre transport est utilisé à cent pour cent (100 %) ?

R. Là, en ce moment, on est... on ne fait pas la normalisation en supposant qu'on est à cent pour cent (100 %) de coefficient d'utilisation, on fait la normalisation en normalisant les coûts, alors là, vous me de... vous me demandez une question avec la méthode qu'on propose ou une question avec ce qu'on fait aujourd'hui et...

247 Q. Avec la méthode proposée.

R. Avec la méthode proposée. Pourriez-vous me reformuler votre question, s'il vous plaît.

248 Q. La nouvelle méthode proposée, vous normalisez des coûts, vous devez en choisir un coût. Votre coût dépend de savoir si c'est du volume interruptible ou non que vous déplacez ?

R. Oui. L'ajustement des revenus aux tarifs interruptibles dépend de qu'est-ce qu'on fait dans la réalité, est-ce qu'on transporte plus de mètres cubes quand il fait froid, est-ce qu'on en transporte moins quand il fait chaud ou est-ce que plutôt, la contrepartie de ça, c'est un ajustement aux tarifs interruptibles.

249 Q. Si vous changiez cette hypothèse-là dans votre méthode, qu'est-ce que ça change ?

R. Si j'enlève cette hypothèse-là et que je prends l'hypothèse que s'il fait froid, je vais transporter plus de mètres cubes, à ce moment-là, je devrais

continuer à faire la normalisation des coûts de transport et non pas la normalisation des revenus interruptibles.

250 Q. Est-ce que c'est un changement fondamental dans votre méthode ou non?

R. C'est fondamental parce que la méthode elle essaie de refléter ce qui se passe pour Gaz Métropolitain quand il fait froid ou quand il fait chaud. Si ce qui se passe c'est qu'on transporte plus de mètres cubes ou si ce qui se passe c'est qu'on interrompt plus de clients, bien changer la méthode, c'est fondamental en ce sens que ça reflète ce qui arrive sur les opérations de Gaz Métropolitain.

251 Q. Maintenant, afin de faire ce choix d'utiliser l'hypothèse que la capacité de transport est utilisée à cent pour cent (100 %), est-ce que vous ne devez pas faire...

LE PRÉSIDENT :

Je pense que ce n'est pas une hypothèse, Maître, la manière que j'ai compris, c'est que le cent pour cent (100 %) c'est le réel du réseau actuellement, de la manière qu'il fonctionne, ça fait que le réseau étant toujours à cent pour cent (100 %), s'il y a plus de besoins, de demande, le seul moyen qu'ils peuvent l'atteindre c'est, à cause du cent pour cent (100 %), c'est de couper dans... de faire de l'interruptible; s'il y a moins de demande, bien là, tu peux te

permettre d'avoir moins d'interruptible, mais ce n'est pas une hypothèse de prendre le réseau à cent pour cent (100 %), c'est que le réseau est toujours à cent pour cent (100 %). C'est ça que je comprends.

252 Q. C'est ça?

R. C'est ça, c'est que...

253 Q. C'est une prémisse et non pas une hypothèse là, une prémisse solide, là.

R. C'est un fait, c'est un fait que le transport, pas le réseau de distribution, mais le transport est utilisé à cent pour cent (100 %) de coefficient d'utilisation, puis c'est un fait que les ventes, quand il fait plus froid, ce qu'on fait, c'est qu'on déplace des volumes de l'interruptible pour les mettre au continu et puis quand il fait plus chaud, bien on prend des ventes qui auraient dû se faire au continu, puis on les vend à l'interruptible, c'est ça la réalité. Ça dépend du coefficient d'utilisation, puis ça dépend aussi : est-ce qu'on a la capacité, dans les ventes interruptibles, de compenser cette contrepartie-là.

254 Q. C'est ça. C'est en fait...

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est ce que j'essayais d'établir.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est ce que je voulais être sûr de comprendre.

LE PRÉSIDENT :

C'est un fait du réseau, une particularité, je pense que ça rejoint ce que monsieur Tessier disait là, c'est une distinction peut-être du réseau là de Gaz Métro.

Me BENOÎT PÉPIN :

255 Q. En fait, la seule question qu'il me restait, pour être sûr de bien comprendre ce bout du témoignage-là, c'est de m'assurer que la conception que vous avez de l'utilisation du transport, c'est qu'il y ait zéro interruption dans le réseau. Est-ce que c'est ça, votre compréhension?

R. Non. Ma compréhension n'a pas à voir avec un niveau d'interruption de zéro.

256 Q. À ce moment-là, lorsque dans la preuve additionnelle qui a été déposée, on indique qu'il y aura la capacité ferme de transport excédentaire pour Gaz Métropolitain de 3.1 Bcf; est-ce qu'il n'est pas nécessaire que Gaz Métropolitain puisse occuper ou revendre cette capacité-là pour que l'hypothèse d'utilisation à cent pour cent (100 %) soit toujours

vraie?

R. Là, je ne suis pas au courant des détails du plan d'approvisionnement, puis je ne suis pas un expert en approvisionnement. J'ai consulté les gens des Approvisionnements, le travail qu'on vous présente là, c'est un travail qui a pris plusieurs mois à faire et qui s'est fait avec plusieurs gens de chez Gaz Métropolitain, dont les gens des Approvisionnements gaziers qui nous ont dit que oui, effectivement, quand il y avait une variation dans la consommation des clients continus, ça se reflétait sur les ventes aux clients interruptibles.

(16 h 30)

LE PRÉSIDENT :

Je pense que la question pourrait être dirigée, c'est monsieur Forget, je pense, qui est l'expert en approvisionnement?

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui, tout à fait.

LE PRÉSIDENT :

C'est peut-être la personne la plus appropriée pour répondre à ça.

Me BENOÎT PÉPIN :

257 Q. Toujours quant à la méthode, est-ce que j'ai compris qu'une des prémisses de base que vous avez eues,

c'est que vous avez assumé la linéarité entre les degrés-jours et la température, ou est-ce que c'est quelque chose que vous avez remis en question dans votre analyse?

M. MARC LEMIEUX :

R. O.k. Est-ce que vous me parlez... là, vous m'avez dit la linéarité entre les degrés-jours puis la température, est-ce que vous voulez... est-ce que vous parlez de la linéarité entre la consommation et les degrés-jours?

258 Q. Oui.

R. O.k. Effectivement, on a pris en compte que la variation dans la consommation était linéaire, variait de façon linéaire en fonction des degrés-jours.

259 Q. Est-ce que, dans votre analyse, vous avez regardé ce qui s'est passé de particulier pour l'année quatre-vingt-quatorze/quatre-vingt-quinze (94/95)?

R. De particulier à quel niveau?

260 Q. Pour expliquer ce que vous considérez être une anomalie de l'ancienne méthode.

R. Oui. Quand j'ai dé... et d'ailleurs, quand j'ai déposé le document 2.4, j'ai décrit, selon moi, d'où venaient les anomalies qui ont causé une variation de huit point cinq millions (8 500 000 \$) dans la normalisation. À ce moment-là, c'est dans le document 2.4a, SCGM-4, document 2.4a.

261 Q. Oui.

R. Et j'ai fait état de mon analyse là de ce qui était arrivé dans l'année quatre-vingt-quatorze/quatre-vingt-quinze (94/95).

262 Q. Mais est-ce que vous...

R. Plus précisément, pour votre réponse, est-ce que j'en ai tenu compte dans la révision de la méthode? Oui.

263 Q. En fait, non, ce n'était pas la question mais...

R. C'est ce que j'avais compris.

264 Q. Est-ce que vous pourriez nous indiquer, non pas par le tableau de chiffres, là, mais par, nous l'expliquant brièvement, ce que vous considérez être le problème avec l'année quatre-vingt-quatorze/quatre-vingt-quinze (94/95), c'est quoi, le facteur exceptionnel?

R. Bien, en fait, c'est ce que je vous ai illustré tout à l'heure dans ma présentation. Ce qui est exceptionnel, c'est qu'on a des problèmes dans les mois d'épaulement, qui sont les mois où le chauffage commence et les mois où le chauffage se termine. Donc on a des gros écarts qui sont dans le mois d'octobre, novembre et dans le mois de mai. Et puis pour expliquer ces écarts-là, bien quand on regarde les facteurs de normalisation, c'est ceux qu'on a regardés tout à l'heure, ils étaient tirés de l'année quatre-vingt-quatorze/quatre-vingt-quinze (94/95), bien on voit que la normalisation, les facteurs sont deux point cinq (2,5) fois plus élevés en mai qu'en

janvier.

Alors c'est sûr que quand on regarde ça, on se dit : bien oui, la méthode actuelle, elle ne tient pas compte que la relation est linéaire; en tout cas, les résultats ne démontrent pas ça parce que l'effet d'un degré-jour varie beaucoup d'un mois à l'autre.

265 Q. Est-ce qu'on s'entend que ce sont les résultats qui vous sont... ce que vous venez de me donner comme réponse, ce sont une perception des résultats et non pas une compréhension du problème?

R. Bien moi, je vois que c'est une compréhension du problème qu'on a avec la méthode, qui est illustré dans les résultats. Ce n'est pas une préoccupation face aux résultats, c'est une façon d'expliquer pourquoi ces résultats-là sont comme ça. Je pense qu'on est capable de voir que les facteurs de normalisation varient beaucoup puis que ça ne devrait être là; ça ne devrait pas être là comme la consommation varie de façon linéaire avec les degrés-jours.

266 Q. Mais pourquoi varient-ils?

R. Ils varient pour plusieurs raisons. O.k., le problème principal, ici, dans les mois d'épaulement, c'est que l'importance de la variation de degrés-jours entre le réel et le normal par rapport aux degrés-jours normaux est très importante. Alors là, on entre dans ce que j'appelle dans le témoignage □ les

coefficients de degrés-jours □, qui sont très élevés dans les mois d'épaulement. Alors quand on est en janvier puis qu'on normalise, si on regarde l'exemple, quand on normalise... bon, je vous demanderais d'aller voir SCGM-4, document 2.4a, la page 6 de 6.

Alors les coefficients sont dans les dernières colonnes du tableau, colonnes 11 à 12. Bien on voit que les coefficients, pour le mois d'octobre, pour le mois de novembre et pour le mois de mai, les coefficients de degrés-jours sont très élevés. Si on... donc on va multiplier les volumes de chauffage pour faire... le coefficient ici de degrés-jours, ce que ça nous montre, c'est de combien on va multiplier les volumes de chauffage pour les ramener à température normale.

Quand on est dans les mois d'épaulement, ces coefficients-là peuvent être assez élevés. Là, on voit qu'ils varient de un point cinq (1,5) à deux (2,0), le chiffre le plus élevé, c'est dans le non-facturé du mois de mai, deux (2,0). Puis dans la fin de mois du mois de mai, il y a un point sept (1,7). Donc là, on va prendre les volumes de chauffage qu'on a estimés puis on va les multiplier par un point sept (1,7) pour savoir ce qu'on aurait eu comme volumes de chauffage.

Mais si on se trompe dans les volumes de chauffage, dans l'évaluation du volume de chauffage, bien on va multiplier notre erreur par un point sept (1,7) ou par deux (2,0). Puis c'est ce qui fait que ces coefficients-là, comme on va beaucoup, beaucoup normaliser pour peu de degrés-jours puis si on a surestimé les volumes de chauffage, bien on va se retrouver avec beaucoup, beaucoup de normalisation dans ces mois-là. Et c'est incohérent avec ce qu'on voit, là, la relation linéaire.

267 Q. Pourquoi ces coefficients-là sont-ils trop élevés?

R. Bon, ces coefficients-là ne sont pas trop élevés, en fait, ils reflètent la différence entre... ils reflètent l'effet de la température, c'est le rapport de la température normale sur la température réelle. Ils ne sont pas trop élevés mais le fait qu'ils sont élevés fait que les erreurs de normalisation vont être beaucoup plus importantes que dans des mois comme janvier ou février, où les facteurs sont beaucoup plus petits, là, on parle de un point un (1,1), un point deux (1,2), un point trois (1,3).

Alors si on se trompe dans l'évaluation des volumes de chauffage, puis qu'on voit avec la méthode actuelle, on doit passer par l'évaluation des volumes de chauffage, bien si on se trompe là, cette erreur-là va avoir un gros impact dans les mois d'épaulement par rapport à dans les mois où il y a beaucoup de

chauffage, où il y a beaucoup de degrés-jours.

268 Q. Mais si vous ne pouvez pas dire qu'ils sont trop élevés, vous ne pouvez pas dire qu'ils sont incorrects?

R. Les coefficients, ils ne peuvent pas être incorrects, parce que c'est, en fait, une mesure qui est simple, c'est : quels sont les degrés-jours normaux divisés par les degrés-jours réels. C'est que le fait que ce coefficient-là est élevé, ça entraîne, si on a une erreur dans la normalisation, dans l'évaluation des volumes de chauffage, cette erreur-là va avoir un grand effet parce qu'on a des coefficients qui sont élevés.

Mais ces coefficients-là, c'est le rapport des degrés-jours normaux sur les degrés-jours réels; ça, c'est mesuré, on ne peut pas se tromper, on sait la température qu'on pensait qu'il allait faire, ça, c'est les degrés-jours normaux; puis on sait la température qu'il a fait, on l'a mesurée. Alors c'est en fait les degrés-jours qu'on pensait qu'on allait avoir divisés par les degrés-jours qu'on a eus, on ne peut pas se tromper là. Mais le fait qu'on passe par ça pour normaliser au lieu de passer par une régression linéaire puis calculer directement un facteur de normalisation, bien ça nous amène à avoir des imprécisions, ça nous amène à se tromper beaucoup plus dans les mois d'épaulement que ce qu'on peut se

tromper dans les mois qui ne sont pas des mois d'épaulement. Ça ne veut pas dire qu'on ne se trompe pas dans les mois qui ne sont pas des mois d'épaulement, ce que ça veut dire, c'est que quand on se trompe dans des mois d'épaulement, ça a un gros impact sur les résultats; ces erreurs-là sont beaucoup plus importantes.

LE PRÉSIDENT :

Juste pour clarifier un autre point : quand vous parlez des degrés-jours normaux, est-ce que vous, la base normale, si on prend les derniers cinq ans ou dix ans, est-ce que la base normale a changé ou c'est, grosso modo, toujours la même, le même estimé annuel?

- R. O.k., ce qu'on utilise en ce moment pour trouver la température normale, c'est une moyenne de trente (30) ans.

LE PRÉSIDENT :

Trente (30) ans, o.k.

- R. Elle varie d'une année à l'autre légèrement mais c'est sûr qu'elle varie beaucoup moins qu'une normale de cinq ans ou de dix ans.

LE PRÉSIDENT :

C'est comme ça que vous déterminez la base normale, c'est bon an, mal an, tu as pratiquement toujours

besoin du même nombre de degrés-jours pour chauffer ta maison, ce n'est pas nécessairement réparti de la même manière mais ça peut changer selon certains mois, et là, vous arrivez avec le réel. J'essaie de rentrer la donnée, de comment vous déterminez le nombre de degrés-jours normaux que lui est un autre cas factuel basé sur les derniers trente (30) ans, c'est ça qui devient la balise de base pour déterminer le coefficient qui est la comparaison entre le réel et le degré-jour normal qui est un historique?

R. C'est ça, le degré-jour normal est calculé à partir d'une moyenne de degrés-jours des trente (30) dernières années.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça. Et à partir de là, le coefficient est calculé?

R. Oui.

LE PRÉSIDENT :

Juste, dans le même temps, quand on parle de linéaire, régression — comment vous l'appellez — régression linéaire, le contexte ou l'approche de régression mathématique, ce n'est pas nouveau, ça, dans un sens, on ne découvre pas la lune avec ça, là. Moi, la question que j'ai dans le même contexte, c'est : comment ça se fait que Gaz Métro est encore

juste avec une régression linéaire et que ça prend l'aube de l'An 2000 pour s'en aller avec une régression mathématique plus précise, c'est quoi qui a allumé la lumière pour dire : □ Wouh p'l'aye! On s'en va dans le siècle 2000 □ ?

R. Bien, ça fait... ça fait déjà un certain temps qu'on y pense, à introduire la régression linéaire. En fait, je pense que c'est peut-être en quatre-vingt-treize (93); en quatre-vingt-treize (93) certainement mais ce n'est pas une méthode qui est utilisée beaucoup chez Gaz Métropolitain, la régression, ce n'est pas encore une méthode qui est beaucoup utilisée, bien en tout cas, pas à ma connaissance, il y a sûrement des endroits où on l'utilise plus que d'autres.

Mais pourquoi on a attendu aujourd'hui pour le faire? Bien c'est qu'on a déjà commencé à faire des modifications sur le compte régulateur. On a commencé à en faire en quatre-vingt-seize (96) pour la cause quatre-vingt-dix-sept (97). Puis, bien là, bien ça a pris un certain temps pour qu'on regarde ça à plusieurs, en équipe, puis qu'on décide d'y aller avec une régression linéaire.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que c'est utilisé ailleurs, dans d'autres distributeurs comme Consumer Gas ou Gazifère, je ne

veux pas vous faire honte en mentionnant Gazifère
mais...

R. Ah non, ça ne me fait pas honte du tout. Je pense que
Gazifère ont une méthode qui ressemble beaucoup à...

LE PRÉSIDENT :

En Amérique du Nord, je veux dire, est-ce que ça ne
doit pas être, ce n'est pas une première, ça, là, je
présume, là? Ou si c'est une première, réveillez-moi,
là.

R. Bien, je n'en ai pas vu beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Non?

R. J'ai vu des études qui parlent de la relation puis
comment faire une régression pour l'avoir mais
effectivement, ce qui est utilisé, je pense, de
manière courante, ce n'est pas la régression
linéaire, c'est de déterminer quels sont les volumes
de base puis après ça, on fait un ajustement.

LE PRÉSIDENT :

O.k. Merci.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Quand on travaille sur les moyennes de température,
Hydro-Québec, vous, vous le faites, la plupart des
gens qui travaillent là-dessus travaillent sur les

dernières trente (30) années, en général les données de Environnement Canada, ou ce qu'on en tire, là, comme vous le faites, mais à défaut d'amener le débat sur un autre terrain, depuis dix ans, on le sait, on est en face d'un changement climatique important et moi, la question que je me pose, c'est si la moyenne des trente (30) dernières années a servi à établir quelque chose et que les dix (10) dernières années sont très, très différentes, ça pourrait peut-être expliquer le décalage que vous avez.

C'est-à-dire un des phénomènes qui vient avec le changement climatique, c'est, on constate des écarts importants d'une année à l'autre, on a eu un exemple très flagrant l'hiver dernier. Et c'est toujours la question du point de repère, si votre point de repère est les trente (30) dernières années mais que les dix (10) dernières sont très, très différentes des vingt (20) qui ont précédé, c'est sûr que sur les trente (30) ans, ils vont agir sur la moyenne.

Et si vous isolez les dix (10) dernières années... en tout cas, je n'essaie pas de vous amener sur une piste mais la question que je me pose, c'est si le trente (30) ans n'est pas un peu dangereux dans ce sens-là parce qu'il faut le dire, on arrive quand même à une époque où on ne peut plus ignorer ces éléments-là puis... Je ne sais pas, je me demande si

ça vaudrait la peine de considérer un scénario de dix (10) ans ou de quinze (15) ans au lieu de trente (30) ans, parce que ça pourrait avoir des impacts énormes sur une méthode comme celle-là, qui est basée sur un historique de trente (30) ans alors qu'on sait que depuis dix (10) ans, on a eu les sept (7) ou huit (8) années les plus chaudes qu'on a mesurées depuis cent soixante (160) ans, donc on dépasse les lois de la probabilité, là.

- R. O.k. Bien, en fait, cette étude-là, on l'a faite il y a, dans le dossier tarifaire qu'on avait présenté en mil neuf cent quatre-vingt-seize (1996), celui de quatre-vingt-dix-sept (97). Puis le problème, c'est que si on prend une période trop courte, on va se retrouver avec une moyenne qui varie beaucoup d'une année à l'autre. Ça fait qu'on va faire des ajustements dans les tarifs pour refléter des mouvements de la normale, ça fait qu'on va créer une instabilité dans les tarifs.

La méthode qu'on avait avant, c'était la méthode exponentielle, elle mettait beaucoup de poids, elle, sur les dernières années mais elle variait beaucoup. Ça fait qu'on avait des... on arrivait avec des prévisions de ventes, on avait des prévisions de température qui variaient beaucoup, ce qui nous donne des prévisions de ventes qui varient, ce qui nous donne après des tarifs qui varient.

Alors il faut choisir entre la stabilité d'une moyenne puis ce qu'on pense qui va le mieux prévoir la température. Puis on avait regardé des moyennes plus courtes que trente (30) ans, on avait regardé, de mémoire, je suis sûr qu'on a regardé dix (10) ans, je ne sais pas si on a regardé cinq (5) ans; puis on regardait : bon bien, sur les dernières années, est-ce qu'elle a bien prévu la température? Puis le problème avec les moyennes plus courtes, c'est qu'elles sont très volatiles alors on va causer des variations dans les tarifs à ce moment-là, en utilisant des normales comme ça.

Mais ce qui est important, la moyenne de trente (30) ans, elle devrait le capter, le réchauffement, là; peut-être qu'elle va le... en tout cas, là, c'est vraiment... Moi, ma vision de ça, c'est que c'est un réchauffement qui se fait sur une longue période; ce qu'on voit, là, aujourd'hui, c'est des années qui sont très, très chaudes ou très, très froides qui se suivent. Donc si on va sur une moyenne plus courte, bien on va avoir plus de volatilité encore, je pense qu'on est mieux d'aller avec une moyenne qui est plus stable.

Et puis, pour la normalisation, le choix de la moyenne a plus ou moins d'impact parce que, de toute façon, ce qu'on va faire, c'est qu'on va se ramener à

la moyenne qu'on avait prévue. Alors même si on n'est pas exact sur la moyenne, sur la normale qu'on prévoit, c'est à cette normale-là qu'on va revenir. Donc on va ajuster les revenus pour revenir à ce qu'on avait prévu au budget. Tant qu'on fait l'ajustement pour revenir à ce qu'on avait prévu au budget, on est assez neutre avec ce qu'on utilise comme normale. Mais il reste qu'on veut en avoir une qui est stable pour ne pas avoir des variations tarifaires d'une année à l'autre.

(16 h 45)

Me BENOÎT PÉPIN :

J'hésite à revenir à ma question initiale parce que, honnêtement, moi, je n'ai pas encore entendu ce qui a expliqué l'année quatre-vingt-quatorze/quatre-vingt-quinze (94/95) mais pour les fins, je vais réserver ça pour l'argumentation, puis je vous ferai valoir qu'il n'y a pas de raison.

- 269 Q. Quant aux données de base que vous avez utilisées, Monsieur Lemieux, j'ai perçu aussi que votre méthode a deux éléments de composante, c'est-à-dire vous commencez par évaluer un volume de base qui n'est pas relatif à la chauffe, puis ensuite, de ce nouveau point d'origine, vous tirez ensuite une régression linéaire pour connaître la corrélation qui existe entre la variation de température et la consommation. C'est vrai?

R. Non, le volume de base n'est pas estimé, dans un premier temps, puis imposé dans le modèle de régression, c'est, le modèle de régression est laissé libre, c'est lui qui choisit l'ordonnée à l'origine.

Je pourrais préciser qu'on n'a pas contraint ça, parce que quand on contraint l'ordonnée à l'origine sur un modèle, bien, on se cause des problèmes de biais dans le modèle.

270 Q. À ce moment-là, est-ce que vous avez besoin, dans votre nouvelle méthode, de données, est-ce que vous avez besoin de données fiables pour la période que vous prenez de deux ou quatre mois, là, . en été pour justifier que vos calculs soient corrects ou votre régression soit basée sur les bonnes données?

R. Non...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Juste, peut-être... moi, je n'ai pas compris non plus. Est-ce que vous parlez de la méthode actuelle ou de la méthode proposée...

Me BENOÎT PÉPIN :

La nouvelle, je...

Me JOCELYN B. ALLARD :

... puis je vais peut-être inviter, écoutez, le témoin n'y a peut-être pas pensé mais il y a des

choses, quand il parle de l'ordonnée à l'origine, en tout cas, moi je suis peut-être plus visuel, juste lui mentionner si ça l'aide, là, parce que là, je vois qu'il regarde ses papiers. Peut-être qu'en expliquant avec le tableau qu'il avait tout à l'heure, ça va peut-être nous aider tous à comprendre.

LE PRÉSIDENT :

Gênez-vous pas.

Me BENOÎT PÉPIN :

Enfin, c'est pour vous, moi, je vous suis, là.

- 271 Q. Mais la question, Monsieur Lemieux, je ne veux pas vous interrompre mais la question c'est, quelle est la relation entre la fiabilité de vos données de base de l'été et cette... la validité de votre régression?
- R. Il y a une relation entre ce qu'on voit comme données de consommation l'été et les résultats de la régression, parce que la régression, elle a besoin des volumes l'été pour trouver c'est quoi la relation entre... En fait, là, c'est que - il y a un volume de base, ça c'est sûr, puis il y a un volume de chauffage. Et dans le modèle, on est obligé de mettre ces deux composantes-là, sinon, ce qu'on trouverait comme relation, comme sensibilité au degré/jour, serait biaisé, je n'obtiendrais pas quelque chose qui reflète la réalité.

À ce niveau-là, c'est sûr que j'ai besoin de mettre des volumes d'été dans les données sur lesquelles je veux faire une régression. Mais l'ordonnée à l'origine, je vais revenir avec l'image... Bon, je ne vais pas sur quel bouton...

272 Q. Je ne veux pas me montrer impatient pour rien, mais honnêtement, pour les fins de mes questions, à moins que vous en ayez besoin, moi, je n'en ai absolument pas besoin du graphique à l'écran, là.

R. O.K., bon...

LE PRÉSIDENT :

273 Q. Pour votre réponse, si vous croyez que c'était pour vous aider...

R. Bien, c'est sûr que... bien non, je peux répondre sans... moi, c'est pour que les gens comprennent bien, que tout le monde, on se suive.

274 Q. O.K.

R. C'est sûr qu'on a besoin de savoir qu'est-ce que les clients ont consommé l'été pour que la régression puisse nous donner la fonction, là, qui explique que la consommation pour fins de chauffage, c'est sûr, sauf que la précision de ces quatre mois-là est moins importante, est moins importante dans la nouvelle méthode, parce que la méthode va tenir compte des observations, non seulement des observations d'été pour déterminer le volume de base, donc l'ordonnée à l'origine mais également des huit autres mois qui

sont utilisés dans la normalisation, dans la méthode de régression.

Donc, elle va tenir compte également de l'hiver, de ce qu'on voit l'hiver puis de ce qu'on voit l'été pour déterminer c'est quoi le coefficient qui est le bêta zéro, qui reflète, en fait, la consommation de base, mais c'est l'ensemble des données qui va nous permettre de déterminer la sensibilité au degré/jour.

275 Q. Parfait, je voulais juste établir que c'était une de vos données de base. Maintenant, dans la, ce qui était la vingt-deuxième (22e) étape mais qui est maintenant confondue dans une seule étape de mécanique, c'est la relation entre le calcul du revenu et la structure tarifaire; vous avez changé cet aspect-là de la méthode afin de changer l'utilisation du coût moyen pour un coût marginal qui reflète mieux à votre avis, les revenus. Est-ce que je paraphrase bien votre méthode?

R. On utilise, on va utiliser les revenus marginaux pour déterminer c'est quoi les variations de revenus.

276 Q. Cette modification-là, est-ce que vous avez vérifié si cette modification-là, à elle seule, pouvait améliorer la méthode, sans les autres composantes?

R. Oui, elle pourrait améliorer la méthode, oui, c'est une amélioration à la méthode.

277 Q. Est-ce que vous avez vérifié son degré de sensibilité, la proportion de ce qu'elle corrige ou

l'amélioration qu'elle apporte?

R. On ne l'a pas isolée dans ce qu'on a présenté, juste cette modification-là, l'effet qu'elle a. Dans ce qu'on a donné en preuve, on a seulement que montré l'impact des deux modifications, là, qui est la modification passée sur une base marginale pour les revenus et d'enlever la contrepartie au tarif 5, et pas seulement... pas seulement que... on n'a pas séparé sur une ligne, là, l'effet de cette modification-là.

278 Q. Non. Ma question c'est savoir si vous l'aviez fait puis vous m'avez répondu ☐ oui ☐. Ce qui m'intéresse maintenant c'est, cette simulation-là, est-ce que vous pouvez prendre l'engagement de la fournir?

R. O.K. Alors si je comprends bien votre question, ce que je vais vous fournir, ce sont les revenus qui ont été normalisés en utilisant le taux moyen versus les revenus qui ont été normalisés en utilisant une approche marginale.

279 Q. C'est ça. Ce que je désire savoir, pour être sûr qu'on se comprenne bien, c'est ce qui va me permettre de comprendre - je dis ☐ je ☐ évidemment, je parle de mon expert, là - de comprendre l'impact relatif de cette modification-là par rapport aux autres aspects de la méthode. Donc, si ça prend le biais d'une comparaison de volumes et que ça permet à mon expert de comprendre la relation, parfait; si c'est une autre formulation que vous avez fait, parfait. Prenez

pour acquis que si ça vous l'explique à vous, mon expert va probablement être sur le même pied.

R. ...

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

Excusez-moi. Vous demandez au témoin de faire ça pour l'ancienne méthode. Si l'ancienne méthode était conservée mais en changeant seulement la méthode...

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui; au lieu de prendre le coût moyen.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

... utilisation des revenus marginaux plutôt que le coût moyen?

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est ça.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

C'est bien cela. O.K.

Me BENOÎT PÉPIN :

280 Q. C'est ça.

R. J'ai un élément de réponse dans le dossier, c'est quand, dans les tableaux de comparaison entre les deux méthodes, par exemple si on prend SCGM-4, document 2.4A page 3 de 6.

Alors, si on regarde les écarts entre les deux méthodes qui sont aux lignes 64 à 73, au bas de la page, dans l'encadré qui est gris, il y a une décomposition de l'écart qui a été faite. On a isolé l'écart qui était dû à la variation, au changement dans la méthode de normalisation des volumes, et puis l'écart dû au calcul de la marge brute en fait, qui est les modifications combinées de, basées sur une base marginale pour les revenus et puis de faire l'ajustement de la contrepartie au tarif 5.

Mais, comme je l'ai dit dans le témoignage, en fait, quand on a... ce qu'on retrouve surtout à la ligne 73, l'écart du calcul de la marge brute, ça correspond presque à cent pour cent (100 %), là, à l'écart qui est dû seulement qu'au changement dans la méthode pour les revenus. Parce que pour les coûts, il n'y a pas une grosse différence entre ce qu'on a retranché des coûts de transport puis la contrepartie au tarif 5. Alors...

281 Q. Je m'excuse, vous m'avez perdu, là.

R. O.K. Bon, à la ligne 66 de la pièce...

282 Q. Écart global.

R. ... vous avez l'écart global. Il a été décomposé entre la liste 71 et la ligne 73. À la ligne 71, vous avez l'effet des changements pour les volumes...

283 Q. Et est-ce que 73, c'est ce que je vous demande, c'est-à-dire la modification en fonction du type de

taux que vous appliquez?

R. C'est ça, ce n'est pas précisément ça mais c'est ça dans une très grande mesure puisque l'ajustement de la contrepartie versus le coût de transport n'a presque pas d'impact, c'est les même taux qui sont utilisés à peu près. Alors...

284 Q. Contrepartie versus coût de transport, est-ce que là on parle de l'application du changement par lequel vous avez assumé, maintenant que c'étaient des volumes interruptibles qui étaient déplacés?

R. Oui.

285 Q. Donc, c'est la combinaison de ces deux facteurs-là, sauf que le deuxième est marginal?

R. C'est ça.

286 Q. Donc, ma réponse, ultimement, je la trouve à la ligne 73?

R. Oui.

287 Q. À peu de choses près?

R. À peu de choses près.

288 Q. Bon, O.K. Alors, à ce moment-là, on oublie l'engagement ça va répondre.

R. Est-ce que j'ai compris que je n'avais pas à donner...

LE PRÉSIDENT :

Oui, l'engagement est oublié.

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est ça.

289 Q. En fin, est-ce que vous avez eu l'occasion de prendre connaissance de la preuve d'Option consommateurs et FNACQ rédigée par monsieur Mark Drazen et madame Lyne Pearson sur cette question de l'ajustement des revenus et des volumes?

R. Oui, j'ai pu prendre connaissance de la preuve, mais je n'ai pas encore reçu les réponses à mes questions pour clarifier ma compréhension de la preuve.

290 Q. Est-ce que vous avez reçu plusieurs réponses, si je comprends bien, mais il vous en manque une?

R. Il m'en manque une importante, je ne sais pas s'il m'en manque d'autres. Je peux vérifier, si vous voulez, immédiatement. Attendez, ça ne sera pas long.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je pense qu'il en manque au deux.

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui, mais je pense qu'il y en a une qui n'a pas rapport à ça.

LE PRÉSIDENT :

Vous ne voulez pas savoir combien il reste de réponses à... ce n'est pas qui est le but de votre question, là, hein?

(17 h 00)

Me BENOÎT PÉPIN :

291 Q. Peut-être souligner qu'il manque un calcul à la réponse 38 puis il manque la réponse 52.

R. C'est ça, il me manque la réponse 52. C'est ça, il me manque seulement que la réponse 52.

292 Q. Maintenant, à part cette réponse 52-là, est-ce qu'il y a des éléments, dans la preuve soumise par monsieur Mark Drazen et madame Helen Pearson, qui vous apparaissent incorrects?

R. Il y a des passages sur lesquels j'ai demandé des éclaircissements, oui, parce que ça m'apparaît incorrect puis je voudrais être sûr que c'est... que je comprends bien ce qui est écrit. C'est pour ça que... la question 52 est assez importante pour voir si on est sur la même longueur d'onde, si on comprend bien la même chose.

293 Q. Et qu'est-ce qui vous apparaît incorrect à ce stade-ci?

R. ...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je comprends, je comprends l'intérêt de mon confrère, là, mais évidemment, le témoin, je ne voudrais pas qu'on l'amène dans un piège. Il vient de dire qu'il a besoin des réponses pour bien comprendre, ça fait que j'aimerais qu'on prenne ses réponses avec la... dans le contexte de ce qu'il vient de nous exprimer.

Me BENOÎT PÉPIN :

- 294 Q. Tout à fait.
- R. Vous voulez que je vous donne ma compréhension de la preuve de votre expert?
- 295 Q. Non, je vous demande si vous, dans la preuve des experts d'Option consommateurs et FNACQ, vous voyez des erreurs?
- R. Oui.
- 296 Q. Quelles sont-elles?
- R. Eh bien, la question 52, pour laquelle je n'ai pas eu de réponse, c'est que j'ai l'impression qu'on mélange ici l'impact, là, des changements de normalisation. J'ai l'impression que quand la nouvelle méthode ferait que les revenus auraient diminué, j'ai l'impression que votre expert comprend que les revenus auraient augmenté. C'est pour ça que la réponse... les réponses à mes questions 52 sont importantes pour moi, pour bien comprendre votre expert. Ensuite...
- 297 Q. Est-ce que je n'ai pas compris de votre témoignage initial que votre méthode était neutre à l'égard des revenus?
- R. Ma méthode, elle n'est pas neutre, elle va avoir un effet. Mais ma méthode, ce qu'elle vise à corriger, c'est des imprécisions qui peuvent avoir un impact important dans une année. Huit point cinq millions (8 500 000 \$), c'est important pour Gaz Métropolitain. Maintenant, je ne vois pas ça comme

réparer un biais parce que de la façon que je vois la méthode actuelle, elle peut nous amener des erreurs à la hausse comme à la baisse.

Donc, je ne vois pas qu'il y a un biais dans la méthode, ce que je vois, c'est que la méthode, certaines années, quand il y a plusieurs circonstances qui sont réunies, peut créer une grosse différence entre ce qu'on devrait avoir comme normalisation des revenus et ce qu'on a comme normalisation des revenus. Puis c'est ça qu'on veut corriger.

298 Q. Et en quoi voyez-vous une erreur dans la preuve d'Option consommateurs et FNACQ à ce sujet-là?

R. Je ne peux pas vous assurer que c'est une erreur, j'ai besoin de clarifications pour être... pour comprendre la preuve de votre expert. Maintenant, je peux vous donner une autre illustration; par exemple, à la page 27 du témoignage...

299 Q. Oui?

R. Donc dans le tableau ici, tout de suite après le tableau, ce que je comprends, c'est que l'effet aurait été une diminution de sept point cinq millions (7 500 000 \$) des revenus, donc la normalisation aurait enlevé sept point cinq millions (7 500 000 \$) des revenus; et que ça, ça aurait créé une augmentation de un point neuf million (1 900 000 \$), des tarifs, pour amortir le sept point cinq millions

(7 500 000 \$).

300 Q. Oui.

R. Ça me semble incorrect.

301 Q. Pourquoi?

R. Parce que l'effet de... bon, en supposant qu'on a un effet de sept point cinq millions (7 500 000 \$), qu'il soit à la hausse ou à la baisse, l'effet sur les tarifs ne sera pas de un point neuf million (1 900 000 \$). Parce que ce qu'on regarde là, c'est un effet sur quatre ans, donc l'impact sur les revenus, l'impact, admettons qu'on voie un impact sur les revenus, on devrait le diviser par quatre pour trouver l'impact annuel. Puis ensuite de ça, l'impact annuel, il faut qu'il soit divisé par cinq pour l'amortissement parce que l'amortissement est fait sur une période de cinq ans. Donc, on arriverait à quelque chose de beaucoup plus petit que un point neuf million (1 900 000 \$), comme impact sur les tarifs.

302 Q. Mais par ailleurs, pour sa méthode, est-ce que vous voyez, ou pas dans sa méthode plutôt mais dans sa critique de votre méthode, est-ce que vous voyez d'autres erreurs?

R. Oui, j'en vois d'autres.

303 Q. Quelles sont-elles?

R. Par exemple, à la page 29, dans le tableau, et même si je me réfère au nouveau tableau qui a été déposé par votre expert, qui est la réponse numéro 54, on

parle encore, dans la colonne □ Amount □, de mètres cubes par degré-jour par consommateur. Selon moi, ce qu'on a repris là, c'est les résultats d'évaluation du bêta 0 de la régression, qui correspond aux volumes de base; puis ça devrait être des mètres cubes par jour par consommateur et non pas par degré-jour.

* *

O.K., ensuite, ce que je comprends de la preuve de votre expert, de l'expert de la FNACQ, c'est que parce que la méthode donne des coefficients bêta 0 dans des coefficients de volumes de base qui varient, et qui sont plus élevés l'été que l'hiver, ça invalide les résultats de la régression. C'est comme si l'expert disait : □ Bien, voilà, la méthode... □, selon ma compréhension, □... voilà, la méthode ne peut pas être retenue parce qu'elle évalue que les volumes de base aux mois de juin, juillet, août et septembre sont plus élevés que l'hiver alors qu'on devrait retrouver la relation inverse, on devrait... □, toujours selon l'expert, □ ... avoir des volumes de base qui sont plus élevés l'hiver à cause des besoins de chauffage de l'eau. □

Maintenant, c'est une mauvaise interprétation des résultats parce que les coefficients qu'on a là, les coefficients qui correspondent aux volumes de base, on ne peut pas les associer à chacun de ces mois

d'été-là. En fait, il faut les associer à un historique de douze mois se terminant ce mois-là. Parce que la régression, ce qu'elle fait, c'est qu'elle prend l'historique des douze derniers mois pour séparer l'effet entre les volumes de base et les volumes de chauffage.

Donc, n'importe quel chiffre dans cette colonne-là n'est pas associé à un mois en particulier, il ne vise pas à isoler le volume de base pour ce mois-là pour la consommation qu'il y a là. C'est seulement que le reflet de ce que la méthode de régression nous donne pour un historique de douze mois se terminant là. Nulle part dans la méthode de normalisation, ces coefficients-là de base pour les mois d'été vont être utilisés.

Également, dans ce tableau-là, ce qu'on devrait faire, je pense que c'est une erreur, là, c'est de... ce qu'on aurait dû faire, c'est comparer les deux méthodes aussi, regarder également ce que l'ancienne méthode aurait donné. Si on s'intéresse à la détermination du volume de base d'une méthode plutôt que de l'autre, bien, on devrait les comparer pour voir laquelle nous donne des résultats qui sont les plus cohérents. On ne devrait pas seulement que regarder une méthode mais mettre les deux en parallèle pour déterminer l'impact des consommations

sur l'évaluation du volume de base.

Et puis, il y a la question 52 qui visait à clarifier, avec des questions, j'espère, qui ont été assez précises, comment l'expert voit l'impact des simulations de quatre ans qu'on lui a données. Est-ce que ça va avoir un impact à la hausse ou à la baisse sur les tarifs? Ce n'est pas clair pour moi, comment ça ressort dans le témoignage.

(17 h 10)

Me BENOÎT PÉPIN :

304 Q. Je vous remercie. Alors, j'espère que vous serez là lorsque monsieur Drazen témoignera puis qu'on comprendra lequel a bien compris, finalement. Vous comprendrez que c'est fait dans l'hypothèse qu'on essaie d'aider à valider la méthode pour quelle soit bonne, alors, si vous êtes en mesure de démontrer qu'il y avait erreur, bien ce sera tant mieux.

R. Bien....

305 Q. Je vous remercie.

R. ... ce que je voulais dire à ça, c'est qu'en fait, j'ai besoin de la réponse à la question pour savoir si on est sur la même longueur d'onde.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Pépin. Est-ce qu'il y a d'autres questions de la part des intervenants? Non. Merci. Maître Turmel.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que vous avez quelques questions rapides?

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, ce sera très bref, Monsieur le Président, deux questions avec dix (10) minutes de préambule, alors...

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ANDRÉ TURMEL :

306 Q. Alors, bonjour Monsieur Lemieux, je pense, c'est ça.
Je vous amène à la page, dans votre preuve documentaire SCGM-4, document 2, à la page 15.

R. Oui.

307 Q. Alors, vous y faites mention là qu'il sera plus facile avec la nouvelle méthode d'utiliser, de normaliser les volumes par tarifs, par zones et modes de facturation. À l'égard des zones, est-ce que je comprends... pourriez-vous présenter sommairement quelles sont les grandes limites géographiques de celles-ci?

R. Je les connais plus côté comptabilité que géographique.

308 Q. O.K.

R. Dans le système comptable, on a, en fait, trois zones principes, on va parler de la zone nord, de la zone

est et de la zones ouest. La zone est et la zone ouest composent ce qu'on appelle aussi la zone sud, O.K., mais quand je parle ici des trois zones, je parle de la zone nord, de la zone est et de la zone ouest.

La zone ouest, en fait, c'est Montréal, O.K., c'est ce qu'il y a autour de Montréal, la zone est c'est quand on va vers Québec, puis la zone nord, bien... puis là, les régions, je pense que c'est Rouen-Noranda.

309 Q. L'Abitibi-Témiscamingue, dans ce coin-là.

R. Val-D'Or, oui.

310 Q. Très bien. Autre question, je vous envoie toujours dans votre preuve documentaire SCGM-4, document 2, aux lignes 27 à 29.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

Quelle page?

Me ANDRÉ TURMEL :

Excusez-moi, 25. Page 25.

R. Vous avez dit lignes 27 à 29?

311 Q. Oui, vous concluez en disant, donc je vous cite là :

Étant donné que le taux unitaire réel n'est disponible qu'en fin d'année seulement et

*que la normalisation débute au mois
d'octobre...*

Et plus avant là, vous mentionnez que :

*Il faut donc utiliser un taux unitaire qui
est calculé sur une base annuelle.*

Est-ce qu'il est possible pour vous de nous fournir, pour les années, les dernières années, je dirais quatre-vingt-quatorze (94), quatre-vingt-treize, quatre-vingt-quatorze (93-94), quatre-vingt-quatorze, quatre-vingt-quinze (94-95) et disons là les années qui partent de quatre-vingt-treize (93) à quatre-vingt-seize (96) là, à chaque année, le différentiel entre le taux unitaire moyen qui était budgété au budget et le taux unitaire réel, parce que je comprends que ce taux unitaire est une composante dans le calcul là.

R. O.K., alors je vais prendre l'engagement de vous fournir les taux unitaires moyens, réels, pour les années quatre-vingt-treize, quatre-vingt-quatorze (93-94) jusqu'à quatre-vingt-quinze, quatre-vingt-seize (95-96)?

312 Q. J'ajouterais quatre-vingt-seize, quatre-vingt-dix-sept (96-97), si c'est possible.

R. Quatre-vingt-seize, quatre-vingt-dix-sept (96-97) pour le tarif 5, volet 1 là?

313 Q. Oui. Donc un tableau, bien un tableau comprenant le
taux unitaire réel et le taux moyen du budget.

R. C'est ça.

314 Q. Pour dégager un comparatif, le cas échéant.

LA GREFFIÈRE :

Ce sera l'engagement 8.

LE PRÉSIDENT :

Je pense qu'on est rendu à 9 là. Lequel qui a été
enlevé? Moi, j'avais 8, l'étude de faisabilité de gaz
naturel, je pense qu'on est à 9. O.K. on est rendu à
9, madame Bellefeuille.

ENGAGEMENT NO 9 : Fournir le taux unitaire
moyen réel pour les années
93-94, 94-95, 95-96 et 96-97.

Me ANDRÉ TURMEL :

Ça va. Merci, je n'ai pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. Vous avez d'autres points,
Maître?

RÉINTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, j'ai juste deux à trois points de clarification
à partir du témoignage et des réponses de monsieur

Lemieux.

- 315 Q. Monsieur Lemieux, à une question de... ou à plusieurs questions de maître Pépin, concernant ce qu'il y avait de spécial dans les années quatre-vingt-quatorze, quatre-vingt-quinze (94-95), vous avez fait référence à des tableaux, à certaines pièces de réponses là, je ne me souviens pas par coeur quelles pièces qu'on avait comme références à ce moment-là; cependant, dans votre présentation principale, j'ai noté qu'à la page 3, SCGM-4, document 2.8, une des raisons de la modification de la méthode est le deuxième point qui est indiqué : □ Les résultats ne sont pas toujours cohérents □.

Pouvez-vous me rappeler ou rappeler au Banc là quel mois, à quel mois vous avez fait référence comme exemple là, à ce moment-là?

- R. Bien. Ce qu'on a regardé en détail là à la page 8, c'était l'exemple d'imprécision quatre-vingt-quatorze, quatre-vingt-quinze (94-95), c'était les mois d'octobre quatre-vingt-quatorze (94), janvier quatre-vingt-quinze (95) et mai quatre-vingt-quinze (95), ce sont donc les mois là où on a des grosses différences pour entre ce qu'on pense qui aurait dû être normalisé puis ce qui a été normalisé avec la méthode actuelle.

- 316 Q. O.K., mais dans la présentation, à la page 3 de votre

présentation principale, le premier tableau il est
indiqué :

*Pourquoi modifier la méthode, les résultats
ne sont pas toujours cohérents.*

Moi, j'ai pris en note là qu'il y avait une
incohérence là, il me semble que l'exemple que vous
avez donné, c'est le mois de janvier quatre-vingt-
seize (96), est-ce que je me trompe?

R. O.K., je m'excuse, c'est parce que j'ai de la
difficulté à vous suivre parce que je ne les ai pas
dans le même format.

317 Q. O.K., bien, je réfèrais surtout, bon, j'ai référé au
mois de janvier quatre-vingt-seize (96), qui avait
été plus froid, j'ai référé aussi à tous les mois où
on a des écarts dans la méthode, mais surtout là où
les facteurs de normalisation varient beaucoup, puis
c'est sur ceux-là que je suis revenu plus tard dans
ma présentation, pour vous l'illustrer.

318 Q. Donc, évidemment là janvier quatre-vingt-seize (96),
c'est pas dans les tableaux là auxquels on faisait
référence pour les années quatre-vingt-quatorze,
quatre-vingt-quinze (94-95), est-ce qu'il y a un
autre endroit dans la preuve, dans les réponses ou
dans la preuve principale...

R. Oui.

319 Q. ... qui illustrerait votre propos là concernant le

mois de janvier quatre-vingt-seize (96)?

R. Oui. Un instant, je vais vous dire c'est où.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :
Aidez-le.

Me JOCELYN B. ALLARD :
Monsieur Tanguay semble avoir trouvé la réponse, on
va lui donner une petite étoile. La page 31 de 34 de
votre témoignage.

M. FRANÇOIS TANGUAY :
C'est maître Tessier qui a été plus vite que moi, en
toute honnêteté, c'est elle qui va avoir l'étoile
puis l'ange.

Me JOCELYN B. ALLARD :
Alors, c'est à vous l'étoile!

LE TÉMOIN :

320 Q. Oui, c'est ça. Au haut de la page 31. Excusez-moi, je
commence à être moins en forme.

Me JOCELYN B. ALLARD :
321 Q. Alors, peut-être juste nous réexpliqué le propos que
vous aviez à la lumière là des données qu'on trouve
dans cette page-là, concernant le mois de janvier
quatre-vingt-seize (96).

R. Bien, ce qu'on peut voir, c'est que le mois de janvier quatre-vingt-seize (96) a été plus froid, on aurait donc dû normaliser des volumes et des revenus en moins, mais la méthode nous a fait ajouter des volumes et des revenus.

Pour le voir clairement, c'est au document 3 qu'on a les tableaux de simulation.

322 Q. 3.1 page 20?

R. Non, excusez-moi, document... SCGM-4, document 3, page 2 de 4. Alors, document 3 page 2 de 4 qui présente les simulations des deux méthodes. Alors, on peut voir en colonne 4 les résultats pour janvier, à la ligne 9 pour l'ancienne méthode, on aurait ajouté deux millions soixante neuf mille (2 069 000) mètres cubes et avec la nouvelle méthode, on aurait enlevé deux millions huit cent quarante-cinq mille (2 845 000) mètres cubes.

Et puis vous avez les effets qui sont détaillés en revenus, alors avec l'ancienne méthode, à la ligne 33, colonne 4, on a rajouté neuf cent dix-neuf mille dollars (919 000 \$) pour un mois plus froid que la normale.

323 Q. Avec la nouvelle méthode?

R. Alors qu'avec la nouvelle méthode, on aurait retranché ligne 60, trois cent onze mille dollars (311 000 \$), qui correspond au six degrés (6E)/jour,

je crois, qu'on avait d'écart entre le réel et la normal, six point trois degrés (6,3_E)/jour.

- 324 Q. Mais si j'ai bien compris là, l'incohérence à laquelle vous faisiez référence, c'est le fait que le mois de janvier ait été plus froid que la normale, c'est ça?
- R. Non, c'est le fait qu'il a été plus froid puis qu'on s'est ajouté des volumes avec l'ancienne, on se serait ajouté des volumes avec l'ancienne méthode au lieu d'en enlever.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

- 325 Q. On l'a sûrement fait, vous l'avez sûrement fait?
- R. Ce qui... les simulations qui sont là sont faites lorsqu'on se ramène à la normale de 30 ans en base 13. En quatre-vingt-quinze, quatre-vingt-seize (95-96), c'était pas cette normale-là qu'on utilisait, c'était l'exponentielle et c'était sur une base de degrés/jour qui était calculée à partir de dix-huit (18), alors ça ici, c'est vraiment des simulations de... si on avait les mêmes paramètres que ceux qu'on utilise aujourd'hui, qu'est-ce qu'on aurait eu comme différence.

Alors, peut-être que l'écart là de six degrés (6_E)/jour, qui est un écart qui est assez faible, peut-être qu'il n'était pas là au mois de janvier quatre-vingt-seize (96), quand on a fait la

normalisation.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Ça va, je n'ai pas d'autres questions.

(17 h 20)

LE PRÉSIDENT :

Merci Maître Allard, merci Monsieur Lemieux. On va
ajourner...

Oui, vous avez une question de logistique? Approchez-
vous juste pour la logistique, là.

Merci, Monsieur Lemieux, vous êtes libéré.

ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Jean-Pierre Drapeau GRAME UDD. Nous avons remis hier
matin à onze heures vingt-deux (11 h 22) à la
greffière et à la secrétaire de la Régie, nos
demandes d'intervention de temps, puis sur le
calendrier, bien, on est disparu, on n'existe plus,
on n'y est plus sauf pour la présentation de notre
preuve.

Alors, j'ai ici le nombre de temps qu'on avait

demandé, je peux vous les donner, remarquez c'est ma seule copie, on peut... (interrompu)

LE PRÉSIDENT :

Non, on l'a Monsieur Drapeau, puis je pense que...

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Mais rendu là-dessus c'est tout biffé... (interrompu)

LE PRÉSIDENT :

Non, non, inquiétez-vous pas, parce que vous avez quelques minutes, quelques minutes et... (interrompu)

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Oui, mais quand il y a trois affaires concentrées, là, nous, on vous a mis le nombre de minutes, là.

LE PRÉSIDENT :

Là, vous l'avez en détail, là?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Bien là, on l'avait...

LE PRÉSIDENT :

Mais est-ce que vous avez des minutes qui sont plus que des demi-heures?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Non, non, non, c'est quelques minutes ici, quinze (15) minutes là. Mais là, je l'ai mis en détail mais ce que je voulais surtout c'est que GRAME UDD ne disparaissent pas du calendrier visuellement... (interrompu)

LE PRÉSIDENT :

Je peux vous assurer, Monsieur Drapeau, qu'on n'a jamais pensé à ça, vous voyez des complots.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Non, non, je ne vous ai pas accusé de complot, j'ai cru que quelques minutes, le chiffre n'étant pas précis, là, le chiffre est précis.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Mais disons c'était pour nous donner un ordre de grandeur des discussions et vous avez vu cette semaine comment ça fonctionne.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Oui, j'ai vu très bien, oui.

LE PRÉSIDENT :

Et lorsqu'on va commencer, c'est pour nous autres, nous aider à savoir combien de temps chacun va parler. Mais c'est aussi, - puis je vais le faire, il

en manque un peu dans la salle - c'est aussi pour rappeler aux gens que lorsqu'ils nous disent qu'ils vont prendre peut-être une heure ou une demi-heure, qu'ils commencent à se sentir coupables quand ils en prennent quatre ou cinq.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Oui, je suis d'accord, mais ce que j'aimerais c'est que, bon, s'il y avait moyen de réamender ce papier-là, le distribuer avec votre nombre de minutes...
(interrompu)

LE PRÉSIDENT :

Non, on ne le réamendera pas, Monsieur, ce n'est pas nécessaire. Ou dire qu'on va faire le même détour, quand vous aurez des questions à poser, vous nous aviserez puis vous allez avoir votre tour, je vous le garantis. Si je vous oublie, vous me appellerez à l'ordre.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Ça va.

LE PRÉSIDENT :

A cet effet, Monsieur Drapeau, si vous allez à la page 2, vous voyez qu'au cinq (5) novembre, votre nom apparaît, vous avez des heures et c'est un gros... trente (30) minutes. C'est ça, c'est juste quelques

minutes, ça ne valait pas la peine de marquer dix, quinze minutes, puis vous vous sentiez coupable parce que vous en preniez vingt. Mais faites-vous en pas, on ne vous oubliera pas.

O.K. Là-dessus, on va ajourner et on va se retrouver mardi prochain à neuf heures (9h) pour continuer avec monsieur Demanche et monsieur Morin.

Très bien. Je vous souhaite une bonne fin de semaine.

AJOURNEMENT

Je, soussigné, JEAN LAROSE, sténographe officiel dûment autorisé à pratiquer en français, avec la méthode sténotypie dans les districts judiciaires de Montréal, Laval, Longueuil, certifie sous mon serment d'office que les pages ci-dessus sont et contiennent la transcription exacte et fidèle de la preuve en cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et j'ai signé :

.-
.-
.-

JEAN LAROSE
Sténographe officiel