

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 29 OCTOBRE 1998

VOLUME 6

**ODETTE GAGNON, JEAN LAROSE
Sténographes officiels**

COMPARUTIONS :

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

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

Me LISE DUQUETTE,
procureur de Gazoduc TQM

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

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

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

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

OBSERVATEURS :

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

TABLE DES MATIERES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES PIÈCES.....	4
LISTE DES ENGAGEMENTS.....	5
 JOHANNE PAQUIN CAROLE PERRON GÉRARD FORGET	
INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD	14
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me GUY SARAULT.....	23
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me PIERRE TOURIGNY.....	113
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOÎT PÉPIN.....	136
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR M. JEAN-PIERRE DRAPEAU.....	167
CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ROBERT MEUNIER	178
RÉINTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD.....	218
 DISCUSSIONS.....	 220

LISTE DES PIÈCES

PAGE

<u>SCGM-3, doc. 1.14.1</u> :	Analyses mentionnées à la pièce SCGM-3, document 1.14, page 3, à la colonne intitulée □ Disponibles en janvier 1998 □.....	10
<u>SCGM-13, doc. 13</u> :	Complément de témoignage - Pierre Despars, section 13 - étude lead-lag.....	11
<u>ACIG-42, doc. 1 à 7</u> :	Prévisions mensuelles de Gaz Métropolitain pour le tarif de fourniture (R-3307-94) d'avril 1998 à octobre 1998.	24

LISTE DES ENGAGEMENTS

<u>ENGAGEMENT NO 15</u> :	Ventilation des revenus de 2,5 M\$ budgétés dans l'optimisation des outils d'approvisionnement ainsi qu'une date des transactions projetées.....	49
<u>ENGAGEMENT 16</u> :	Modifier la pièce SCGM-4, document 1 en y ajoutant les détails nécessaires pour clarifier.....	63
<u>ENGAGEMENT NO 17</u> :	Indiquer à partir de la pièce SCGM-3, document 1.14.1, les calculs effectués pour en arriver aux chiffres indiqués à la seconde colonne, mai 1998, apparaissant à la pièce SCGM-3, document 1.14, page 3 de 3.....	112
<u>ENGAGEMENT 18</u> :	Déterminer ce qu'est la mention ☐ transmission électricité ☐ à la pièce SCGM-5, document 8, page 2, ligne 6 (révisée).....	166
<u>ENGAGEMENT NO 19</u> :	Estimé du comportement d'Hydro-Québec à l'égard du marché résidentiel fait par Gaz Métropolitain.....	178
<u>ENGAGEMENT NO 20</u> :	Fournir la séparation du 9 742 000 \$ de la ligne 15 entre volet 2 et volet 1B	192
<u>ENGAGEMENT NO 21</u> :	Fournir les revenus générés suite aux trois transactions de vente effectuées apparaissant à la pièce SCGM-5, document 2.6.....	195
<u>ENGAGEMENT NO 22</u> :	Fournir les documents équivalents à ceux de SCGM-42, document 1 à 7, pour les mois de janvier, février et mars 1998.....	220

(9 h 35)

L'AN MIL NEUF CENT QUATRE-VINGT-DIX-HUIT, ce vingt-neuvième jour (29e) jour du mois d'octobre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture, audience du vingt-neuf (29) octobre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), dossier R-3397-98.

Requête pour faire modifier les tarifs de Société en commandite Gaz Métropolitain à compter du premier (1er) octobre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), article 31, paragraphe 1, 32, 48 et 49 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* 1996 LQC-61 de la loi.

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

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

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

Je demanderais les intervenants de signifier leur présence.

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

Me GUY SARAULT :
Bonjour.

LE PRÉSIDENT :
Bonjour.

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

Me PIERRE TOURIGNY :
Bonjour.

LE PRÉSIDENT :
Bonjour.

LA GREFFIÈRE :
Fédération nationale des associations de consommateurs du Québec (FNACQ) et Option consommateurs, représentées par maître Benoît Pépin.

Me BENOÎT PÉPIN :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

Gazoduc TQM, représentée par maître Lise Duquette.

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

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

Regroupement national des Conseils régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ), représentée par maître Hélène Sicard (absente) et maître Charles O'Brien (absent).

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

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

Est-ce que leurs représentants sont dans la salle? Veuillez s'il vous plaît vous identifier.

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

Je demanderais, par ailleurs, aux intervenants de s'identifier à chacune de leurs interventions pour les fins de l'enregistrement.

Durant l'audience, la Régie met à votre disposition de l'eau. Nous vous rappelons que le café est interdit dans la salle. Nous vous demandons également de bien vouloir fermer les cellulaires. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour à tous. Nous allons commencer rapidement ce matin. Maître Allard, est-ce que vous avez des représentations ou de la part des intervenants ce matin?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Comme je pense qu'il est devenu coutume là, quelques questions d'intendance là, j'ai certaines pièces à déposer qui font suite à des engagements de madame Paquin qui est justement témoin ce matin. Alors c'est la pièce SCGM-3, on en a d'autres copies. Alors, c'est assez volumineux. SCGM-3, document 1.14.1 qui sont les documents d'engagement numéro 2, suite à une demande de l'ACIG lors du contre-interrogatoire de madame Paquin.

SCGM-3, doc. 1.14.1 : Analyses mentionnées à la
pièce SCGM-3, document 1.14,
page 3, à la colonne intitulée □ Disponibles en janvier
1998 □

Ensuite, le document que j'ai, que nous avons produit hier dans la section 13, la preuve complémentaire sur l'étude de lead-lag, SCGM-3, document, ce que j'avais identifié comme étant document 2, alors une petite correction à apporter à la cote du document. D'abord, c'est pas 3, mais 13, SCGM-13, document 13, parce qu'il y avait déjà un document 2.

LE PRÉSIDENT :

C'est pas 3, c'est 13 là?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, c'est ça, c'est section 13, vous allez voir d'ailleurs le 13 est à l'honneur parce que c'est SCGM-13, ça doit être document 13, et il est indiqué qu'il y a quinze (15) pages au document, eh bien non, c'est treize (13) pages. Alors, c'est des 13 partout.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

SCGM-13, doc. 13 : Complément de témoignage -
Pierre Depars, section 13 –
étude lead-lag

LE PRÉSIDENT :

Sur les autres engagements, est-ce que vous avez des...

Me JOCELYN B. ALLARD :

On ne m'a rien remis encore, on travaille sur le tout.

LE PRÉSIDENT :

Très bien.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Ça va? Alors...

LE PRÉSIDENT :

Allons-y.

Me JOCELYN B. ALLARD :

... comme vous pouvez voir dans la boîte aux témoins, nous avons monsieur Gérard Forget, qui sera le témoin sur la question des approvisionnements gaziers, la politique d'interruption.

Ensuite, madame Johanne Paquin qui est présente là à la demande, en tout cas, on avait compris à la demande de certains intervenants lorsque monsieur Forget témoignerait.

Et madame Perron, c'est à la demande, je pense, des procureurs de la Régie d'avoir madame Perron présente, mais madame Perron sera aussi témoin là dans les sujets suivants aujourd'hui, dont, notamment, le volume, volumes et revenus de ventes, dépenses d'exploitation, impôts fonciers et autres bases de tarification, frais reportés. C'est la même personne.

Alors, je pense qu'on va assermenter les témoins là, moi, je suis prêt.

LE PRÉSIDENT :

Alors on pourrait considérer que Mesdames Paquin et Perron là vous êtes sous la même assermentation que la semaine passée là, j'ai perdu mon calendrier, mais en tout cas, dans les jours derniers, et dans ce contexte-là, on va assermenter monsieur Forget.

L'AN MIL NEUF CENT QUATRE-VINGT-DIX-HUIT, ce vingt-neuvième (29e) jour du mois d'octobre, ont comparu :

JOHANNE PAQUIN

et

CAROLE PERRON

LESQUELLES témoignent sous la même affirmation solennelle déjà prêtée lors de ces audiences, déposent comme suit :

ET

GÉRARD FORGET, directeur des Approvisionnements gaziers, Gaz Métropolitain, 1717, rue du Havre à Montréal,

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

INTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

- 1 Q. Alors, Monsieur Forget, la première question, évidemment, et je vais en profiter, tout le monde pourra passer les documents là dont vous êtes responsable dans le dossier.

Alors, avez-vous préparé ou fait préparer les documents suivants sous votre contrôle ou supervision, fait préparer ces documents-là, donc SCGM-5, document 1, qui est votre témoignage en chef ainsi que les documents suivants, qui sont des réponses à des questions qui avaient été posées sur votre preuve écrite en chef. Alors document 1.1 a) à 1.1 h), SCGM-5, document 1.2 a) et 1.2 b), document 1.3 à document 1.11, document 2, document 2.1 a), 2.2 à 2.4, 2.6, 3, 3.1 a), 4 à 8, 8.1 à 8.3, 9, 9.1 et ensuite, les documents SCGM-18, document 1 pages 28 à 33, SCGM-18, document 1.5...

Me GUY SARAULT :

Document 1?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, c'est la politique de l'interruption. SCGM-18, document 1.5, document 1.6 et SCGM-18, document 5, et enfin, SCGM-20, document 1 page 8 qui est votre curriculum vitae.

M. GÉRARD FORGET :

R. Oui.

2 Q. Est-ce que vous adoptez le tout comme étant votre preuve écrite aux fins de la présente cause?

R. Oui.

3 Q. Avez-vous des corrections à apporter à un ou plusieurs de ces documents?

R. J'ai deux corrections à apporter au document SCGM document 1, qui est principalement le témoignage.

LE PRÉSIDENT :

4 Q. SCGM-5?

M. GÉRARD FORGET :

R. SCGM-5, document 1, à la page 11 de 15, à la ligne 21, on réfère ici à la politique sur les dérivatifs financiers. La dernière grille qui a été approuvée par la Régie ne date pas du dix-sept (17) décembre quatre-vingt-seize (96), mais bien du quatorze (14) juillet quatre-vingt-dix-huit (98), suite à la décision D-98-48.

Une autre correction, toujours à la SCGM-5, document 1, à la page 4, à la ligne 37. Ici, on réfère à la capacité supplémentaire sur le réseau de Nova, entre Echo et Empress, le trente-trois point sept (33.7) devrait se lire quarante et un point sept (41.7).

C'est l'ensemble des corrections que j'avais à apporter ce matin.

Me JOCELYN B. ALLARD :

- 5 Q. La dernière correction que vous avez apportée, est-ce qu'on doit comprendre que dans la pièce SCGM-5, document 2, page 1 de 2, le même chiffre doit être aussi corrigé à la ligne 23, colonne 1?

R. C'est exact.

- 6 Q. Alors, on doit lire quarante et un virgule sept (41,7) plutôt que trente-trois virgule sept (33,7) à la ligne 23, colonne 1, de la pièce SCGM-5, document 2, page 1 de 2.

Me GUY SARAULT :

Quarante et un virgule sept (41,7)?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Quarante et un virgule sept (41,7) plutôt que trente-trois virgule sept (33,7). C'est la ligne 23, Echo et Empress à compter du premier (1er) novembre quatre-vingt-dix-huit (98).

- 7 Q. Alors, Monsieur Forget, vous êtes prêt à être contre-interrogé sur l'ensemble de ces documents?

M. GÉRARD FORGET :

R. Oui.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Le témoin est prêt.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Il faudrait commencer par sa présentation.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Ah oui, c'est vrai! Je vais commencer par... je m'excuse. C'est pour ça qu'on est deux en avant.

- 8 Q. Alors Monsieur, c'est parce que Monsieur Forget, je comprends que vous n'avez pas de présentation là, d'acétate ou autres, mais il va nous faire un bref résumé des faits saillants de son témoignage en chef.

(9 h 49)

M. GÉRARD FORGET :

- R. Monsieur le Président, madame et monsieur les régisseurs, bonjour. Ça me fait plaisir ce matin de vous présenter le plan d'approvisionnement de Gaz Métropolitain. Je vais tenter d'être bref. Au cours de mon témoignage, je vais référer principalement à la pièce SCGM-5, document 3, qui fait l'état du plan d'approvisionnement de Gaz Métropolitain.

Essentiellement, cette année, le plan d'approvisionnement de Gaz Métropolitain n'est pas tellement différent des années dernières, si ce n'est que Gaz Métropolitain a contracté une capacité additionnelle

sur le réseau de transport de TransCanada Pipelines pour une capacité de 33.7 Mmpc par jour qui doit débiter le premier (1er) novembre quatre-vingt-dix-huit (98), qui amène la capacité totale de Gaz Métropolitain à 220.6 Bcf par année comparativement à 209.3 Bcf par année les années dernières.

Autre événement particulier, la mise en service de l'entreposage souterrain au Québec à Saint-Flavien, mise en service qui va permettre à Gaz Métropolitain de pouvoir soutirer .8 Bcf de capacité de gaz. Je vous rappelle que c'est une mise en service progressive. Les capacités vont être réajustées au cours des prochaines années.

D'autre part, Gaz Métropolitain a soumis au cours des derniers mois une demande à l'Office de l'Ontario, l'Office de l'énergie de l'Ontario pour prolonger son contrat d'entreposage avec Union Gas pour une capacité de 13.8 Bcf. Donc le contrat, théoriquement, devrait être prolongé pour une période de deux ans entre le premier (1er) avril quatre-vingt-dix-neuf (99) et le premier (1er) avril deux mille un (2001). J'aimerais attirer l'attention de la Régie sur ce dossier-là. L'Office de l'Ontario n'a pas encore rendu de décision quant à l'extension du contrat.

Élément important dans mon témoignage, on fait référence aux perspectives à moyen et à long terme. Je pense que c'est important de prendre en considération que l'ensemble du plan d'approvisionnement et la stratégie d'approvisionnement va être grandement influencée au cours des prochaines années. Énormément de capacités de transport viendront à échéance entre les années quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux mille trois (2003), principalement en deux mille trois (2003), pour près de 145 Bcf par année.

On comprend que, également, nos contrats d'entrepôt chez Union Gas, qui totalisent près de 21 Bcf viendront progressivement à échéance. Des contrats pour la fourniture de gaz de réseau qui sont présentement contractés viendront également à échéance pour une quantité importante en quatre-vingt-dix-neuf (99).

Donc, on est ici ce matin pour expliquer le plan d'approvisionnement quatre-vingt-dix-huit (98), quatre-vingt-dix-neuf (99). Mais, néanmoins, il faut toujours avoir en perspective les perceptions et les anticipations pour les années à venir. Naturellement, avec les contrats qui viennent à échéance, Gaz Métro a une opportunité, je dirais, exceptionnelle de pouvoir revoir son portefeuille d'approvisionnement.

Comme je l'ai mentionné, des contrats de transport viennent à échéance, des contrats de fourniture de gaz viennent à échéance à une période qui est, je considère, historique, qui coïncide avec la mise en place de certains projets de pipelines. On parle de projets de pipelines vers la région de Chicago, de projets de pipelines vers le sud de l'Ontario et de projets de pipelines en provenance de l'île de Sable. Ce qui permettra à Gaz Métro de vraiment, dans un contexte de marché nord-américain, de réévaluer son portefeuille d'approvisionnement dans une perspective de toujours tenter de tirer avantage des opportunités pour assurer une meilleure sécurité d'approvisionnement et des meilleures conditions d'approvisionnement.

Un élément fondamental également à retenir pour les années à venir, on va voir des changements importants dans les modes de réglementation. On se souvient que Union Gas devant l'Office de l'Ontario a demandé l'autorisation d'offrir ses services au prix du marché et non plus sur la base de tarifs réglementés. Donc, c'est des éléments qu'on va devoir prendre en considération.

Des changements importants également sur la tarification des pipelines. Tout récemment, une entente convenue entre Nova et l'Association des producteurs

de l'Ouest canadien qui modifiait la tarification intra Alberta, qui pourrait avoir éventuellement une influence sur la tarification de TCPL.

Il ne faut pas oublier également qu'en quatre-vingt-dix-neuf (99), suite à des récentes décisions de la Régie, Gaz Métro devra implanter ce qu'on appelle l'éclatement des tarifs, permettre aux clients le libre choix des outils de transport et d'approvisionnement qui pourra également changer drastiquement la conjoncture des outils d'approvisionnement de Gaz Métro.

Un dernier point si vous me le permettez. La mise à jour du dossier tarifaire nous a amenés à revoir le plan d'approvisionnement, la pièce SCGM-5, document 3, qui a été révisée le neuf (9) octobre quatre-vingt-dix-huit (98), fait un peu le lien entre le document qui avait été déposé à l'origine et le nouveau plan d'approvisionnement. Essentiellement, il n'y a rien de nouveau dans le plan d'approvisionnement. Les outils qui ont été mis en place pour le premier (1er) novembre quatre-vingt-dix-huit (98) sont essentiellement les mêmes.

La seule modification s'adresse principalement à la baisse importante de la demande. Donc, le plan d'approvisionnement étant un élément grandement affecté

par la demande. Rien ne se perd, rien ne se crée. Donc, une baisse de la demande se traduit par un impact sur les interruptions. Donc, cette baisse de demande-là s'est traduite par une réduction importante des interruptions en hiver, et, en été, par, je dirais, le passage d'une capacité qui était sous le seuil requis.

Dans le plan original, on devait acheter sur les marchés secondaires une capacité de près de 3.4 Bcf. Avec la révision de la demande, Gaz Métro se retrouve dans une situation de capacité excédentaire pour près de 3.1 Bcf. Ça fait plusieurs années que Gaz Métro ne s'est pas trouvé dans une situation semblable, ayant toujours eu un coefficient d'utilisation très élevé, près de cent pour cent (100 %). L'été prochain, on s'attend à avoir des capacités sous-utilisées.

D'autre part, la modification de la demande nous a amenés également à revoir la gestion de nos inventaires, réajustement des données et réoptimisation des inventaires qui nous ont permis également d'affecter à la baisse les interruptions. Donc, essentiellement, la mise à jour ne change pas les éléments fondamentaux du plan d'approvisionnement mais plus les éléments indirects par conséquence au niveau des éléments qui sont affectés par la baisse de la demande.

Ceci résumait l'essence, les éléments essentiels de mon témoignage. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Alors, là, c'est vrai, le témoin est prêt pour... est disponible pour contre-interrogatoire.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Allard. Combien d'intervenants sont intéressés à poser des questions? Trois. On a l'ACIG, la FNACQ, Corporation Approvisionnement-Montréal et le GRAME. On va y aller avec maître Sarault s'il vous plaît.

(9 h 58)

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me GUY SARAULT :

Avant de commencer le contre-interrogatoire, je voudrais déposer au dossier une pièce dont j'ai déjà annoncé la discussion lors des interrogatoires de la semaine dernière. C'est les prévisions mensuelles du coût du gaz de réseau et du prix de référence qui sont acheminés par Gaz Métro à la Régie à chaque mois.

Alors nous avons produit celle du mois d'avril quatre-vingt-dix-huit (98) à aller jusqu'au mois

d'octobre quatre-vingt-dix-huit (98) inclusivement
comme pièce ACIG-42, document 1 à document 7
inclusivement. Alors on pourrait faire la
distribution.

ACIG-42, doc. 1 à 7 : Prévisions mensuelles de Gaz
Métropolitain pour le tarif
de fourniture (R-3307-94)
d'avril 1998 à octobre 1998.

- 9 Q. Alors, écoutez, conformément à mon système de mettre
des papiers jaunes dans les sections du dossier au
fur et à mesure que j'avance avec des petits noms de
témoins dessus, alors je commence dans la section 1
et j'avance. Et il y a certaines questions que j'ai
formulées la semaine dernière pour lesquelles on m'a
dit que mon témoin serait monsieur Forget, mais qui
n'étaient pas nécessairement dans la section 5.
Alors, la première de ces pièces, c'est la pièce
SCGM-1, document 1.9c.

Ça va, Monsieur Forget, est-ce que vous avez pu
prendre connaissance du document?

M. GÉRARD FORGET :

R. Oui.

- 10 Q. Ça va. Alors c'est une demande d'information que nous
avons formulée au sujet d'un passage du témoignage de

votre président qui traitait du budget de quatre cent mille dollars (400 000 \$) que vous entendez consacrer à vos efforts d'amélioration de vos approvisionnements. Alors la question plus spécifiquement demandait de décrire les bénéfices que ce programme pourrait apporter aux filiales de Gaz Métropolitain ainsi qu'aux activités non réglementées. Et la réponse dit, et je cite :

Rien ne permet à ce stade-ci de conclure que les efforts qui seront consentis par Gaz Métro en matière de développement d'un réseau de gazoduc engendreront des bénéfices pour des filiales ou coentreprises de Gaz Métropolitain ou à ses activités non réglementées.

Fin de la première phrase. Ma question est la suivante. Est-ce qu'il n'est pas exact qu'il y a certains de ces efforts-là qui vont être consacrés à faire des représentations devant l'ONE relativement à des projets de gazoduc destinés à l'exportation?

R. Monsieur le Président, essentiellement, comme je l'ai dit dans l'ouverture de mon témoignage, Gaz Métropolitain se retrouve dans une position que je qualifierais d'historique. Gaz Métropolitain qui vient tout récemment de fêter ses quarante (40) ans a toujours été approvisionné via le pipeline de

TransCanada Pipelines à partir d'approvisionnement en provenance de l'Ouest canadien. Au cours des prochaines années, comme on vous l'a déposé à la pièce SCGM-5, document 1.10, à la page 2 de 2...

LE PRÉSIDENT :

- 11 Q. C'est la carte géographique?
- R. C'est la carte géographique. On vous présente sur cette carte-là les différents projets qui sont en réflexion dans le domaine du transport du gaz naturel. On comprend que certains projets pourront permettre à Gaz Métropolitain de diversifier son portefeuille d'approvisionnement et d'assurer par le fait même une amélioration de la sécurité d'approvisionnement de la franchise.

On comprend que Gaz Métropolitain a toujours été historiquement à l'extrémité du pipeline de TCPL et n'est pas nécessairement dans une position très avantageuse quand on parle de sécurité d'approvisionnement et non plus quand on parle de diversification.

Donc, le but premier de Gaz Métropolitain dans sa démarche et dans sa demande de budget additionnel, c'est effectivement de pouvoir intervenir dans les différents dossiers soit devant l'Office nationale de l'énergie ou soit devant d'autres offices si c'est

requis pour tenter de bien comprendre les orientations de ces pipelines-là, bien comprendre la dynamique de marché qui découlera de la mise en place ou non de ces pipelines-là.

On a parlé longuement des variations de prix, des anticipations, des incertitudes. Et c'est ce que la mise en place ou le changement drastique de l'industrie, je dirais, dans une convergence nord-américaine va nous amener à analyser, analyser l'impact de ces projets tant sur les capacités de production du bassin de l'Ouest canadien, tant sur le comportement des prix nord-américains et également bien comprendre la dynamique du bassin des Maritimes.

Donc, pour l'instant, la demande de budget additionnel vise principalement à faire des représentations et procéder à des études pour bien comprendre la dynamique avant de prendre une position à un endroit plutôt qu'à un autre. Il faut bien comprendre la dynamique et bien comprendre l'impact futur de ces projets de pipelines-là sur la dynamique des prix et sur la dynamique des capacités de production et de transport de chacun des bassins.

Donc, c'est essentiellement la raison pourquoi Gaz Métro demande aujourd'hui un budget additionnel de près de quatre cent mille dollars (400 000 \$).

Pourquoi aujourd'hui? Bien, parce que la majorité de ces pipelines-là vont voir le jour dans un horizon deux mille (2000), deux mille un (2001), deux mille deux (2002), deux mille trois (2003), quand on parle peut-être plus un peu de celui de l'île de Sable.

On comprend que Gaz Métro va devoir procéder à ces études-là, bien digérer l'essentiel de ces éléments-là et, éventuellement, prendre une position en demandant de la capacité additionnelle sur les pipelines. On comprend que la procédure veut qu'en général on prenne une position et on informe les pipelines dans un horizon de deux à trois ans avant la mise en service de ces pipelines-là.

Donc, de là la raison aujourd'hui de procéder immédiatement aux analyses pour être en mesure à la fin quatre-vingt-dix-neuf (99) de conclure et, éventuellement, de prendre une position dans un ou plusieurs de ces pipelines-là. Il n'en demeure pas moins que, dans le témoignage, il a été question de peut-être prendre une position en terme d'actionnaire dans les pipelines. Je vous dirais que ceci ne relève pas de mon champ de compétence. Je participe à l'analyse de ces projets-là dans une perspective d'assurer la sécurité d'approvisionnement de la franchise et de nos clients.

Naturellement, la dynamique veut que lorsqu'on veut influencer un pipeline plutôt qu'un autre ou une route plutôt qu'une autre, on peut prendre une participation active dans le projet via une mise de fonds en capital. Pour l'instant, c'est un élément qui pourrait éventuellement se conclure. Mais les fonds demandés ne visent pas des études de prise de participation mais essentiellement des études de compréhension et de participation comme Gaz Métro comme transporteur sur ces pipelines-là et non pas comme actionnaire de ces pipelines-là.

(10 h 40)

Me GUY SARAULT :

- 12 Q. À la pièce SCGM-1, document 1.23, qui a été produite en réponse à une question de la FNACQ relativement à ce budget de quatre cent mille dollars (400 000 \$) et l'emploi qui était projeté, alors on précise, dans cette pièce, que ce montant de quatre cent mille dollars (400 000 \$) ne couvre que des frais de consultation et de représentation devant les différents offices réglementaires et à l'item C de la réponse, vous énumérez cinq projets. Alors ces projets-là, je présume qu'on les retrouve, on en retrouve la description à la pièce SCGM-5, document 1.10?

M. GÉRARD FORGET :

R. Oui.

13 Q. Alors rapidement, le projet de Alliance, où peut-on le retrouver et en quoi consiste-t-il?

R. O.k. Le projet de Alliance, c'est le tracé rose qui traverse l'Alberta et qui a comme point de fin la région de Chicago. Il y a un petit carré à gauche, en haut, sur la pièce qui définit le projet, qui dit que ça va être pour la région de Chicago, qui fait état des participations, les actionnaires de ce projet-là, qui résume un peu le coût du projet et les capacités.

Donc ici, on parle d'un projet qui pourrait transporter un point trois (1,3) Bcf du bassin de l'Ouest canadien vers la région de Chicago, pour lequel on planifiait un horizon de mise en service à la mi deux mille (2000) donc probablement davantage au mois de novembre deux mille (2000). C'est un pipeline qui va être régi, du côté canadien, par l'Office national de l'énergie et du côté américain, par le Federal Energy Regulation Commission.

14 Q. Et votre budget de quatre cent mille (400 000 \$), c'est pour faire des représentations à l'ONE en rapport avec ce projet-là?

R. Je pense qu'il ne faut pas, il ne faut pas s'attarder à un projet plutôt qu'à un autre. Dans le fond...

15 Q. Non, mais entre autres, pas seulement ce projet-là, c'est un des premiers, on va voir les autres, mais il y en a cinq d'énumérés...

R. Monsieur le Président...

16 Q. ... entre autres projets, il y a celui-là pour lequel vous allez faire des représentations à l'ONE?

R. Monsieur le Président, il y a plusieurs projets, comme on a énuméré; ce qu'il est important de comprendre, c'est que ces projets-là vont avoir une incidence sur la production canadienne de gaz. Dans un premier temps, il faut bien être en mesure de procéder à des études pour voir l'impact de ces projets-là, que ce soit le projet Alliance, que ce soit les autres projets, l'incidence sur la dynamique de production canadienne, c'est-à-dire est-ce qu'on aura les niveaux de réserves et les prévisions requises pour pouvoir alimenter ces pipelines-là, voir l'impact sur les prix.

On comprend que le prix canadien est grandement affecté par la relation avec le prix américain, donc également, tout ce qui peut se passer sur le marché américain, c'est-à-dire est-ce que les pipelines américains vont réagir et est-ce qu'il va y avoir une concurrence gaz-gaz, est-ce que le prix canadien va se rapprocher du prix américain, c'est également des dynamiques qu'on va devoir examiner. Les tendances de forage, bien comprendre le développement du bassin de l'Ouest, où les forages vont-ils s'effectuer dans les prochaines années.

Donc ça fait partie des incidences indirectes des projets de pipelines, tant du bassin de l'Ouest canadien que de comprendre la dynamique de production des bassins américains ainsi que des bassins de l'île de Sable. On comprend qu'on va devoir faire des représentations lorsque ces projets-là seront déposés, d'ailleurs, le projet d'Alliance a déjà été déposé, Gaz Métro était un intervenant dans le dossier. Au fur et à mesure que les autres projets, on parle de Vector qui a été tout récemment déposé devant l'Office national, pour lesquels des audiences auront lieu probablement en janvier ou en février, nos intérêts sont, dans un premier temps, suivre de loin un peu ce qui se passe dans les audiences et intervenir s'il y a lieu.

LE PRÉSIDENT :

O.k. Juste pour clarifier votre réponse, vous avez parlé du contenu des études puis qu'est-ce que vous allez faire à l'interne, mais plus spécifiquement sur... pour revenir à la question sur le projet Alliance, les représentations, vous dites, ont déjà été faites, c'est ça?

R. Oui.

LE PRÉSIDENT :

O.k. Je pense c'était la question initiale?

Me GUY SARAULT :

- 17 Q. Oui, c'est ça, parce que dans le petit carré, à la pièce SCGM-5, document 1.10, il est indiqué que :

NEB hearings started January 6...

□ January 6 □, c'est mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), ça?

R. Oui.

- 18 Q. Et est-ce que les audiences sont terminées au moment où on se parle?

R. Les audiences sont terminées, l'Office a redemandé certaines précisions quant à, si ma mémoire est bonne, quant à l'impact environnemental. Il n'y a pas de décision formelle de rendue encore dans le projet.

- 19 Q. On voit que dans les... on voit là-dedans, dans ce carré-là, au sujet du projet Alliance, les noms de Fort Chicago, IPL, WEI Coastal, ce sont les promoteurs, ça, du projet?

R. Oui, ce sont les promoteurs.

- 20 Q. Alors pour la balance, on a la description de ces projets-là à 1.10, je les ai entourés, je les ai tous retrouvés pendant que vous parliez.

R. Oui, ils sont tous présentés sommairement sur cette pièce-là, qui... qui, je dirais, change régulièrement.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce qu'il y a d'autres, dans votre réponse, document 1, 1.23, vous mentionnez Alliance, o.k., les audiences sont déjà faites, quel est l'état des audiences pour les autres que vous mentionnez, Northern State, Vector? Vector, vous l'avez mentionné mais...

- R. Northern Border, les audiences sont terminées; le projet a été légèrement retardé, la capacité additionnelle sur Northern Border prévoit point sept (0,7) Bcf de capacité journalière additionnelle, qui devait être mis en service le premier (1er) novembre quatre-vingt-dix-huit (98), qui a été retardé de près d'un mois et on, de plus de plus dans l'industrie, on pense qu'il pourrait être retardé d'un petit peu plus. Le projet Vector, les audiences devraient commencer en janvier ou en février.

Il y a des projets sous-jacents, on voit que dans la dynamique, il y a une forte quantité de gaz qui va être déplacée de l'Ouest canadien vers la région de Chicago et de la région de Chicago, on voit qu'il y a un déplacement naturel vers l'Est, soit vers le sud de l'Ontario ou vers la région de la Nouvelle-Angleterre par des projets tels que Independence ou Millennium qui visent d'amener le gaz dans la région de New York.

Il y a d'autres projets qui ne sont pas encore présentés sur ces cartes-là mais on suspecte que les pipelines américains vont également réagir. Je pense entre autres à A & R Pipeline qui pourrait proposer des projets d'extension de son réseau pour éventuellement peut-être vouloir compétitionner certains de ces projets-là. Donc de là encore l'importance de bien suivre la conjoncture au niveau des projets du côté américain.

LE PRÉSIDENT :

Plus spécifiquement, Monsieur Forget, o.k., quand vous parlez du budget de quatre cent mille dollars (400 000 \$), vous avez dit que c'était nécessaire pour besoins de, pour intervenir devant les organismes et faire des études. Lorsque je regarde ces projets-là, quels sont les organismes devant lesquels vous avez encore à intervenir pour essayer de faire la distinction, le quatre cent mille dollars (400 000 \$), ce qui est portion études que vous avez décrites et quels sont les organismes qu'il vous reste à intervenir? Il y a Vector qui... probablement mais sans anticiper votre réponse, là...

R. Oui.

LE PRÉSIDENT :

... parce qu'il y en a deux qui sont déjà faits.

R. Disons que la grande majorité des argents vont servir à faire des études davantage que faire des interventions. Je dirais que si j'avais à établir une proportion, ce serait probablement quatre-vingt pour cent (80 %) des frais pour réaliser des études...

LE PRÉSIDENT :

O.k.

R. ... et vingt pour cent (20 %) pour faire des représentations auprès des offices, qui seraient essentiellement l'Office national de l'énergie et peut-être l'office de l'Ontario puisqu'il y a certains projets qui vont toucher le sud de l'Ontario. Des études, comme je l'ai dit, qui traitent de la compréhension des bassins de production mais qui traitent également des incidences sur la tarification des pipelines.

On comprend que TCPL se retrouve dans une situation où il va devoir affronter une certaine compétition. On peut présumer que le projet Alliance ou Northern Border, via les routes alternatives de Vector, pourrait permettre un contournement du réseau de TransCanada par une route du sud et éventuellement revenir au sud de l'Ontario vers Montréal. Donc ça va amener des changements au niveau de la tarification chez TransCanada donc on va devoir également suivre les incidences sur cette tarification-là.

Il faut également comprendre la dynamique dans notre propre marché. Quand on parle de diversification vers... en provenance de l'île de Sable ou en provenance de Chicago, il faut bien comprendre la dynamique des prix. La conséquence, c'est que c'est notre client qui va devoir s'approvisionner, c'est notre client qui va devoir payer un prix du gaz, donc comprendre la dynamique des prix pour s'assurer qu'il y ait un certain avantage également pour nos clients.

LE PRÉSIDENT :

D'accord. Et si je relis votre quatre-vingt pour cent (80 %) pour des études, en fait, des études internes, plus spécifiquement, comme vous mentionnez, ces frais couvrent des frais de consultation?

R. Oui.

LE PRÉSIDENT :

Donc on parle environ de, quoi, trois cent mille dollars (300 000 \$), trois cent vingt mille dollars (320 000 \$) de consultation...

R. Oui.

LE PRÉSIDENT :

... de frais de consultation pour vous permettre, à l'interne, de compléter vos propres études internes faites par vos analystes, je présume?

R. Exact.

LE PRÉSIDENT :

O.k., merci.

(10 h 22)

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Excusez-moi, Maître Sarault.

- 21 Q. L'île de Sable, c'est deux mille trois (2003), vous avez dit?
- R. L'île de Sable, c'est quatre-vingt-dix-neuf (99), premier (1er) novembre quatre-vingt-dix-neuf (99), on comprend qu'actuellement, la production de l'île de Sable est majoritairement réservée pour les Maritimes et la région de Boston, via le projet Maritimes and Nort-East, on comprend également qu'il y a une deuxième phase au projet de l'île de Sable où ils doivent augmenter la capacité de production des bassins qui vise un horizon deux mille trois (2003), deux mille quatre (2004).
- 22 Q. C'est ça que vous visez, vous?
- R. Oui.
- 23 Q. O.K. Et puisqu'on est sur le sujet, ce que vous dites, je suis assez d'accord avec vous, c'est relativement historique là, parce qu'il y a un changement important qui est en train de se produire dans toutes ces infrastructures-là, puis surtout sur les approvisionnements.

Le projet Alliance, il va transporter quand même du gaz de l'Ouest, essentiellement, c'est le même gaz qui passe par une autre route, comme vous avez dit, une route alternative?

R. Oui, c'est majoritairement..., c'est essentiellement du gaz de l'Ouest canadien.

24 Q. O.K. Et la question que j'ai en tête, c'est comme le TCPL est largement amorti, je sais qu'ils ont des nouveaux projets et tout, Alliance risque d'être pas mal plus cher, on peut imaginer, non?

R. Sur la base du tarif, à la face même du tarif, on peut comprendre que Alliance devrait être plus cher que TCPL. Ce qu'il faut regarder, par contre, c'est le projet Alliance pourrait, éventuellement, augmenter sa capacité à moindre coût.

Donc, étant donné que c'est un pipeline à haute pression, la capacité transportée sur ce pipeline-là pourrait être augmentée à moindre coût que le coût marginal de TCPL d'augmentation de sa propre capacité.

Encore là, c'est important de comprendre la dynamique dans deux, trois ans, si on a à demander des capacités additionnelles, qu'est-ce qu'on juge étant le coût le moindre pour augmenter cette capacité-là, on pense qu'Alliance pourrait avoir un coût moindre que TCPL, *a priori*.

Il faut comprendre également la dynamique du marché secondaire. Il se pourrait que ces pipelines-là, au départ, soient escomptés, la dynamique des marchés faisant que le différentiel de prix entre le bassin de l'Ouest canadien et la région de Chicago ferait en sorte que sur la base mathématique, le gaz de l'Ouest, plus le coût de transport sur Alliance, ferait un prix livré théorique de molécule plus transport, mais le marché ne payant pas ce prix-là, le transport pourrait se trouver escompté, donc représenter peut-être des avantages de transiger sur les marchés secondaires plutôt que de contracter directement sur les pipelines.

Donc, combien de temps cette dynamique-là va-t-elle perdurer avant que le marché se réajuste aux tarifs effectifs des pipeline.

25 Q. O.K. Merci.

Me GUY SARAULT :

26 Q. Dans la mise à jour qui a été déposée dans le cadre de la présentation globale du dossier, à la pièce SCGM-2, document 1.12, on retrouve à la page 6 de cette pièce, SCGM-2, document 1.12... Est-ce que vous avez la pièce devant vous, Monsieur Forget?

M. GÉRARD FORGET :

R. Oui, Maître Sarault.

27 Q. Alors à cette pièce on voit, comme partie de la mise à jour, un poste de revenus supplémentaires intitulés ☐ Optimisation des outils d'approvisionnement ☐. Pourriez-vous nous expliquer en quoi consiste ce poste de revenus supplémentaires prévu en fonction de la mise à jour?

R. Dans le préambule de mon témoignage, je mentionnais qu'on a dû revoir la dynamique au niveau de l'entreposage et également le fait que Gaz Métro se retrouverait dans une situation de capacité excédentaire l'été prochain plutôt que dans une situation inverse où on devait acheter du gaz sur les marchés secondaires.

Donc, on a revu les données au niveau de l'optimisation. L'optimisation, c'est l'utilisation optimale – ça, je fais un pléonasme en même temps, là – des capacités de transport, tenter de tirer avantage des conditions de marché pour accroître l'utilisation de nos capacités de transport ou d'en tirer le meilleur prix possible lorsqu'on doit céder cette capacité-là.

Donc, on a revu nos données en tenant compte qu'on devra libérer, l'été prochain, près de trois (3) Bcf de transport et on a anticipé récupérer cinquante sous (50 ☐) pour cette capacité-là.

Donc, on a revu nos données à la hausse. Dans le dossier de base, on prévoyait des revenus d'optimisation de près de deux point... de un point cinq million (1,5 M\$), on a augmenté ces revenus-là de un point quatre (1,4 M\$) pour tenir compte des revenus de cession de capacité pour un point quatre million de dollars (1,4 M\$).

28 Q. Alors, on parle de un point quatre million de dollars (1,4 M\$) additionnels de revenus de cession de capacité excédentaire, par rapport à un budget initial de un virgule six million (1,6 M\$)?

R. Un virgule cinq (1,5 M\$) ou un virgule six (1,6 M\$).

29 Q. Effectivement, si on va à la pièce SCGM-5, document 3, on voit que vous prévoyez, dans les trois colonnes de droite là, SCGM-5, document 3, version révisée en date du neuf (9) octobre quatre-vingt-dix-huit (98), on voit effectivement dans les trois dernières colonnes que vous prévoyez avoir trois virgule un (3,1) Bcf de capacité excédentaire de transport ferme là, □ ft □ excédentaire au cours de l'été, ce sera l'été quatre-vingt-dix-neuf (99), je présume?

R. Oui.

30 Q. Et c'est la cession de cette capacité excédentaire qui produit des revenus supplémentaires de l'ordre de un virgule quatre million (1,4 M\$)?

R. Exactement.

31 Q. Vous dites que le budget initial comportait également des revenus de l'ordre de un virgule six million

(1,6 M\$) pour de la cession de capacité excédentaire.
Est-ce que j'ai bien compris?

- R. Bien, je dirais à chaque année Gaz Métro tente d'optimiser l'usage de ses capacités. On comprend qu'on a une capacité qui est excédentaire sur le transport de Union, le tarif M-12, ça été relaté à plusieurs reprises dans les questions, tant de la Régie que des intervenants et on libère cette capacité excédentaire-là sur les marchés secondaires, pour en tirer le meilleur avantage.

À chaque année, on fait des estimations des revenus qu'on peut tirer des cessions de capacité, mais également des échanges. On a un excédent de capacité de transport sur le M-12, on a un entreposage qui est, je dirais très important dans le sud de l'Ontario.

On comprend que cet entreposage-là n'est pas toujours plein. Le gaz est entreposé progressivement en cours d'été et il est retiré en cours d'hiver, donc, il y a des périodes où l'entreposage n'est pas plein, ça nous permet d'offrir des services sur les marchés secondaires, pour offrir des services de stationnement à court terme dans les entreposages et ainsi récupérer certains frais.

C'est ce que j'appelle également de l'optimisation des outils d'entreposage, qui sont inclus dans les prévisions annuelles des revenus d'optimisation.

32 Q. Alors, si je comprends bien, c'est parce que ma prochaine question aurait été, compte tenu qu'on ne voit pas de Bcf de capacité excédentaire dans le budget original, à la pièce SCGM-5, document 3, d'où provenait ce un virgule six million (1,6 M\$), alors, je crois comprendre que c'est de la libération de capacité excédentaire de transport M-12 en amont de la franchise?

R. Exactement.

33 Q. Et vous avez dit que le un virgule quatre million (1,4 M\$) de revenus de cession de capacité excédentaire de transport ferme au cours de l'été prochain, vous l'avez calculé à raison d'un prix unitaire de cinquante sous (50 ¢); ces cinquante sous (50 ¢) de... qu'est-ce que ça représente, ces cinquante sous (50 ¢)?

R. C'est...

34 Q. En vertu de quelle unité, est-ce que c'est cinquante sous du gigajoule (50 ¢/GJ) ou...

R. Cinquante sous (50 ¢) du Mpc, je me fais souvent reprocher d'utiliser des unités de personnes qui sont en retard sur le reste de la population, mais je travaille encore en unités anglaises, j'ai énormément de difficulté avec les unités métriques et encore plus avec les gigajoules, mais sommairement, Monsieur

le Président, ce qu'on fait comme exercice, c'est qu'on tente d'évaluer la valeur marchande du transport et on fait l'exercice en comparant les prix sur deux marchés, c'est-à-dire le prix de l'Alberta par rapport au prix du marché du sud de l'Ontario, la région de Dawn en particulier, où il y a énormément de transactions de gaz et par différence entre les deux prix, ça nous permet d'évaluer la valeur marchande du transport sur TCPL.

C'est une donnée qui varie énormément. Actuellement, au vingt et un (21) octobre dernier, la capacité valait près de quarante-huit sous (48 ¢), elle a baissé à trente-cinq sous (35 ¢), voilà deux semaines à peine, la valeur du transport de TCPL valait absolument rien, le gaz se transigeait dans l'Est à moindre que le tarif de TCPL.

Donc, on anticipe, on a fait une prévision pour l'été prochain que je dirais assez conservatrice, en tentant de récupérer au moins cinquante sous (50 ¢) de notre capacité de transport. Tout va dépendre de la saison, de la saison d'hiver, si la saison d'hiver est relativement froide et qu'il y a une demande importante l'été prochain pour l'entreposage, on pourra récupérer une meilleure valeur du transport.

Par contre, à l'inverse, si l'hiver s'avérait plus chaud que la normale, les entreposages étant pleins, on risque de voir des valeurs de transport moindres que celles qu'on anticipe, mais on va... on va devoir vivre avec le marché et on va devoir prendre action, sans nécessairement attendre l'été prochain, tenter de voir et jouer sur les anticipations de prix et tirer le meilleur avantage des conditions de marché.

- 35 Q. Est-ce qu'il y a une pièce qui a été déposée pour ventiler ces revenus de un virgule six million (1,6 M\$) qui étaient prévus dans le dossier original?
- R. Non, il n'y a pas de pièce. En général, ce sont des estimés basés sur nos expériences passées, basés sur les anticipations de marché.

On comprendra que Gaz Métro procède à l'optimisation de ses capacités de transport depuis près de... je dirais depuis près de cinq ans. On comprend que lorsque la capacité de transport devient de plus en plus limitée, le transport prend énormément de valeur.

Dès qu'on rajoute de la capacité de transport, le transport, à ce moment-là, prend de moins en moins de valeur. On comprend que tout récemment, il y a eu la mise en place du projet de TCPL, l'augmentation de capacité sur TCPL pour près de point quatre (.4) Bcf, conjointement avec la mise en service de Portland

Natural Gas, système PMGTS qui va transiter près de cent soixante-dix (170) MMpc par jour, pratiquement à travers la franchise de Gaz Métro.

Il y a également la capacité additionnelle de Northern Border pour près de sept cent millions (700 000 000) de pieds cubes par jour. L'été prochain, ces capacités-là vont être disponibles sur les marchés, on comprend que le marché nord-américain – et principalement le marché canadien – c'est un marché d'hiver et moins un marché d'été, donc, on suspecte que l'été prochain, les capacités de transport vont perdre de la valeur par rapport à ce qu'elles étaient les années dernières.

Donc, à chaque année, on fait un peu l'exercice de voir, bon, on a fait des bons coups les années passées, est-ce qu'on est capable de les répéter, puis est-ce que la conjoncture va nous permettre de les répéter, et on établit des données sur cette base-là.

- 36 Q. Est-ce qu'il y aurait moyen, même si je comprends que c'est des projections là, de produire une pièce qui nous donnerait une ventilation approximative de ces prévisions de revenus et aussi des mois ou dates auxquelles cette capacité supplémentaire serait mise en marché? Là, on comprend que c'est des projections là, mais...

R. Oui.

37 Q. Oui?

R. Oui, je pourrais faire une certaine ventilation.

LE PRÉSIDENT :

Ce serait l'engagement...

Me GUY SARAULT :

Numéro je-ne-sais-pas-quoi, là.

LE PRÉSIDENT :

On est rendu numéro 15.

Me GUY SARAULT :

Alors engagement numéro 15, ce serait une pièce fournissant la ventilation des revenus de deux virgule huit millions (2,8 M\$) qui sont budgétés au niveau de l'optimisation des outils d'approvisionnement avec, si possible, une indication des dates approximatives là, au mois, des transactions projetées.

38 Q. Ça vous va, Monsieur Forget?

M. GÉRARD FORGET :

R. Oui.

ENGAGEMENT NO 15 : Ventilation des revenus de
2,5 M\$ budgétés dans
l'optimisation des outils
d'approvisionnement ainsi
qu'une date des transactions
projetées.

(10 h 38)

Me GUY SARAULT :

39 Q. C'est projection deux point huit millions (2,8 M\$)
qu'on retrouve à la pièce SCGM-2, document 1.12, page
6.

LE PRÉSIDENT :

40 Q. Juste à titre illustratif, si on prend le cinquante
sous (50 ¢) que vous projetez pour l'année qui vient
et prenant en considération tous les aspects de
température et de disponibilité qui existaient dans
les deux dernières années, par exemple, vous étiez
capable d'aller chercher combien sur l'entreposage,
l'année passée et l'autre année avant, qui sont deux
hivers différents?

R. Sur les capacités de transport, au cours des deux
dernières années, la valeur du transport sur les
marchés secondaires était supérieure au tarif de
TransCanada. ça pouvait aller du simple au double.
Les capacités d'entreposage, lorsqu'on offre des
services de stationnement à courte période, on
compétitionne davantage avec les tarifs de Union Gas.

C'est relativement des montants relativement faibles. On parle de dix (10 □), quinze sous (15 □) du Mpc. Les tarifs de transport, l'été prochain, Gaz Métro va se retrouver dans une situation, je dirais, plutôt exceptionnelle par rapport aux trois dernières années où Gaz Métro n'avait pas de capacité de transport ferme excédentaire.

41 Q. O.K. Merci.

Me GUY SARAULT :

42 Q. Merci. Je vous amène maintenant à la pièce SCGM-4, document 1, page 1, révisée en date du treize (13) octobre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998).

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Quelle page?

Me GUY SARAULT :

Il y a juste une page. SCGM-4, document 1, page 1 de 1.

43 Q. Ayant moi aussi des difficultés avec les données métriques, j'ai demandé lors d'un interrogatoire antérieur, à monsieur Laroche, de m'indiquer la règle de conversion, puis il m'a dit que si je divisais les chiffres en 10 3M3 par vingt-huit point trois (28,3), ça me donnerait des Bcf. Est-ce que ça a du bon sens comme facteur de conversion?

R. Oui, oui. C'est le bon facteur.

- 44 Q. Alors j'essayais de réconcilier les quantités...
- R. Moi, je l'ai écrit en arrière de ma calculatrice, comme ça, je l'ai facilement.
- 45 Q. Je vais essayer de m'en souvenir. Moi aussi, je devrais peut-être l'écrire. Je vais essayer de réconcilier les quantités de volume de retrait, c'est les volumes de retrait qui sont prévus, pour l'année-témoin, n'est-ce pas? Le dossier original mise à jour et dossier révisé.
- R. Volume de vente. Donc la demande totale.
- 46 Q. La demande totale?
- R. Oui.
- 47 Q. Mais, évidemment, nette des interruptions, je présume?
- R. Oui, oui, oui, j'imagine.
- 48 Q. Alors j'essayais de réconcilier les quantités. Effectivement, si je regardais la colonne numéro 2 pour les prévisions de retrait, au dossier original, là. Il est indiqué à la ligne pour le tarif 5, volet 1A, il y avait une note A majuscule qui disait que ça incluait cent quarante-trois virgule neuf cent six (143,906), 10 3M3, volet 2, j'ai divisé ça par vingt-huit point trois (28,3) et ça m'a donné 5.1 Bcf. Alors ça allait, là, j'étais... On est d'accord là-dessus. C'était 5 Bcf la prévision originale...
- R. Oui.
- 49 Q. ... de volet 2?

- R. On retrouve à la SCGM-5, document 3, à la ligne 28 le résumé des anticipations du volet 2 et du volet 1B où on estimait 5 Bcf.
- 50 Q. Alors, pour la mise à jour, effectivement, si on va à la pièce SCGM-5, document 3, on indique que la quantité totale volet 2, volet 1B, va être augmentée un peu. On passe de 5 Bcf à 6,6 Bcf?
- R. C'est exact.
- 51 Q. Toujours à la ligne 28.
- R. C'est exact.
- 52 Q. Alors j'ai essayé de refaire mon calcul en partant de la pièce SCGM-4, document 1, toujours en divisant par vingt-huit point trois (28,3), puis je n'arrivais plus aux mêmes chiffres, là.
- R. O.K.
- 53 Q. Je vais vous donner mes chiffres. À la ligne, pour le tarif 5, volet 1A, dans le dossier révisé, on a un millions (1 M)... bien, en fait un virgule quatre cent quatre-vingt-six virgule quatre cent soixante et un (1,486,461) 10 3M3 de volume, ça me donnait cinquante-deux virgule (52,5). Et au volet 1B, le soixante et un virgule sept soixante et un (61,761), ça me donnait 2,2 Bcf. Et au volet 2, le cinquante-neuf virgule cinquante-huit (59,58), ça me donnait 2,1 Bcf. Et, là, bon, j'essaie de réconcilier ces chiffres-là avec le 6,6 Bcf que je retrouve à votre pièce SCGM-5, document 3 puis je n'y arrive pas.

- R. Bien, vous avez trouvé deux énoncés sur trois. Le 2,1 Bcf, c'est ce qu'on a qualifié de volet 2.
- 54 Q. Oui.
- R. Le 2,2 Bcf, c'est ce qu'on a qualifié du volet 1B.
- 55 Q. Oui.
- R. Et à ça, on doit rajouter la variation à l'intérieur du volet 1A qui est le tarif 5 normal. Mais le fait d'avoir mis en place du volet 1B nous a permis d'avoir une capacité journalière supplémentaire pour le volet 1A de 2,3 Bcf. Donc, si on prend le volet 2 qui est de 2,1 Bcf, le 1B de 2,2 Bcf et le volet 1A de 2,3 Bcf, on va totaliser 6,6 Bcf. Et je comprends que le 1A, vous ne le retrouvez pas spécifiquement puisqu'il fait partie des données, là, tarif 5, volet 1A qui est l'ensemble du tarif normal.
- 56 Q. Donc, si je comprends bien, le volet 2 diminue?
- R. Bien, c'est parce que quand on fait l'estimé... quand on fait l'estimé du dossier tarifaire, on estime sur une base globale. On ne fait pas, en terme de plan d'approvisionnement, je ne fais pas de distinction, là, entre 2, 1, 1A, 1B. Je dis, j'estime la capacité de Gaz Métro de pouvoir aller chercher sur les marchés secondaires une capacité de transport additionnelle permettant de limiter les interruptions.

Donc, lorsqu'on a préparé le dossier, on estimait avec les capacités et la conjoncture pouvoir aller

chercher sur les marchés secondaires près de 5 Bcf. Vous comprendrez, Monsieur le Président, que Gaz Métro se retrouve à l'extrémité du réseau de TransCanada. Et la contrainte majeure sur le réseau, c'est entre Toronto et Montréal.

Donc, c'est important de bien comprendre les capacités qui transitent entre Toronto et Montréal pour pouvoir évaluer dans la mesure du possible, est-ce qu'il y a une capacité excédentaire, quelle est-elle, et est-ce que je pourrai pouvoir l'utiliser pour amener de la capacité additionnelle à Montréal. On l'estimait à 5 Bcf. Naturellement, au cours de l'été, on a mis en place les transactions qui se sont traduites par des volumes additionnels.

57 Q. À ce moment-là, est-ce qu'il n'aurait pas été plus exact à la pièce SCGM-5, document 3, de remplacer le chiffre de 5 Bcf pour le volet 2 plus le volet 1B, de remplacer, pardon, le chiffre de 6,6 Bcf par... ce serait 4,3 représentant le total du volet 2 puis du volet 1B que l'on retrouve à SCGM-4, document 1, colonne 7? Est-ce que je suis... Parce que si c'est du volet 1A, normalement, ça ne devrait pas être là?

R. Non, mais c'est parce qu'il faut faire la distinction. Le plan d'approvisionnement, la dynamique du plan d'approvisionnement, bon, on dit, écoutez, la demande est exprimée à tel niveau. Quels sont les outils que Gaz Métro détient sur une base

ferme pour approvisionner son marché? Il détient une capacité ferme de transport sur TCPL, il détient une capacité ferme d'entreposage en Ontario et la capacité de transport pour acheminer ces volumes-là. Et c'est les contrats qui sont de nature courante chez Gaz Métro.

Ce qu'on essaie d'exprimer à la ligne 28, c'est de dire, écoutez, si on n'avait pas d'autres capacités, on aurait des interruptions par voie de différence à 13,1 Bcf. Maintenant, qu'est-ce qu'on a pu rajouter comme capacités saisonnières? C'est les ententes qui ont été prises avec les clients pour les volets 1B, volet 2, et ainsi de suite. Donc, c'est pour refléter davantage les capacités saisonnières par rapport à celles qui étaient anticipées. Donc, on avait anticipé 5 Bcf. Et ça s'est traduit par la mise en place de capacités saisonnières totales de 6,6. On ne fait pas de distinction, nous, quant à l'allocation par tarif.

- 58 Q. Mais c'est parce que je trouve ça un petit peu mélangeant étant donné que le volet 2, le volet 1B puis le volet 1A, ce n'est pas le même prix.
- R. Oui, ici, Maître Sarault, je ne parle pas de prix. Je parle de volume.
- 59 Q. Non, non, je comprends. C'est parce que, évidemment, nous, on essaie de réconcilier ça avec les pièces qui sont en dollars, là, puis ça devient bien mélangeant

quand vous mettez ça tout d'un tas. Est-ce qu'il y aurait moyen de réconcilier ça de façon plus claire, la pièce SCGM-4, document 1 avec la pièce SCGM-5, document 3? Je vais vous dire, je comprends vos explications, mais il va falloir que je relise la transcription à tête reposée parce que, bon, je ne suis pas encore sûr que je comprends bien.

R. Je viens tout juste de parler avec ma collègue, madame Perron. Et il va s'agir juste de présenter une ligne qui va refléter la capacité qu'on a pu fournir aux clients traditionnels du tarif 5, volet 1A.

60 Q. C'est parce que, moi, j'avais compris, vous me corrigerez, que la capacité au volet 1A, qui est le tarif 5 régulier, cette capacité-là faisait partie des approvisionnements de base de Gaz Métro, tandis que dans le cas du volet 2, gaz d'hiver, et du volet 1B, qui est le service interruptible amélioré, que ça ne provenait pas des approvisionnements de base de Gaz Métro mais plutôt d'approvisionnements supplémentaires de transport qui n'étaient pas nécessairement au même prix que les approvisionnements de base qui sont contractés au tarif de base de TCPL. Alors c'est pour ça que ça me créait une petite confusion dans mon esprit, là, cette présentation-là.

R. Vous avez partiellement raison, Maître Sarault. Quand je fais une distinction entre les outils de base et les outils saisonniers, effectivement, il y a deux

outils qu'on retrouve. Il y a le volet 2 et le volet 1B. Le volet 2, juste pour résumer, c'est les clients qui désirent réduire leur nombre de jours d'interruption pour lesquels on va tenter d'acheter sur le marché secondaire des capacités de transport pour alimenter ces clients-là et réduire ainsi leur nombre de jours d'interruption.

61 Q. Donc, eux autres, dans leur cas, au lieu de 5 Bcf qui était planifié, il y en a eu seulement 2,1?

R. Oui. Pour les clients du tarif 1B, c'est le nouveau service qu'on a offert aux clients de garantir un maximum de vingt (20) jours d'interruption. Donc, ces clients-là s'apparentent beaucoup aux clients en service ferme. Donc, pour pouvoir garantir aux clients un maximum de vingt (20) jours d'interruption, compte tenu du volume quotidien du client, il faut aller contracter un volume supérieur. Il faut aller chercher le volume qui correspond à la froidure de ce client-là. Ce qui fait que le restant de la période d'hiver, il nous reste une certaine capacité qu'on peut mettre à la disposition des clients □ normal □ du tarif interruptible.

62 Q. Mais est-ce que... J'avais compris, moi, que le service interruptible amélioré, évidemment, il y avait un formulaire à remplir, là, pour les clients pour avoir accès à ça, et que ça leur était offert seulement si Gaz Métro parvenait à trouver de la

capacité de transport supplémentaire pour pourvoir à cette demande-là?

R. Oui, mais...

63 Q. Par capacité de transport supplémentaire qui n'était pas nécessairement au même prix que le tarif de base de TCPL. C'est comme ça que je l'avais compris.

R. Non, c'est l'économique. C'est l'exercice. On revient au dossier qui a été déposé à la Régie sur le tarif 5 amélioré.

64 Q. Exact.

R. C'était davantage la tarification qui était basée sur l'économique. On disait, s'il faut aller contracter de la capacité sur TCPL, on la contracte pour trois cent soixante-cinq (365) jours. Mais on comprend que ces clients-là vont l'utiliser essentiellement sur cent trente (130) jours en hiver avec vingt (20) jours d'interruption. Ça fait cent cinquante (150) la période d'hiver. Et en été, on dit, bien, on l'utilisera à peu près pas, on va devoir la céder. On faisait un économique puis on établissait la tarification.

Cette année, ce que Gaz Métro a fait, compte tenu de ce qui s'en vient dans le futur, compte tenu des contrats de transport qui viennent à échéance, plutôt que d'aller contracter spécifiquement pour ces clients-là sur TCPL et contracter pour une période de dix ans, on est allé contracter des capacités

saisonnnières uniquement pour l'hiver. On n'a pas pris le risque de s'embarquer sur un contrat pour dix ans.

On a tenté davantage d'examiner ce qu'il y avait de disponible sur les marchés secondaires. Compte tenu des changements qu'on anticipe, là, dans, je dirais, dans l'industrie au cours des prochaines années, il n'était pas à-propos de s'engager pour des capacités fermes. On va devoir réévaluer la situation l'été prochain.

(10 h 55)

65 Q. Si je comprends bien, ce n'est pas encore tout à fait clair dans mon esprit. Évidemment, au début, vous aviez planifié ce qui était prévu pour le volet 1B, les services améliorés, c'était de contracter de la capacité de transport supplémentaire mais lorsque les réponses sont rentrées, le client qui voulait se prévaloir de ces services-là, là évidemment, le dossier était en processus de mise à jour puis vous prévoyiez une chute de la demande en tarif industriel continu puis en tarif industriel interruptible 1A, normal, régulier. Et cette capacité supplémentaire ferme que vous aviez de trop, vous pouvez la rediriger vers les clients qui ont exprimé un intérêt pour le service interruptible amélioré, est-ce que ça ressemble un peu à la réalité?

R. Je m'excuse de vous décevoir, non, ça ne ressemble pas à la réalité.

- 66 Q. Bon.
R. Je vais tenter de reprendre mon explication.
- 67 Q. Ce n'est pas clair.
R. Ce n'est pas clair.
- 68 Q. Je ne sais pas si les autres comprennent...
R. J'ai bien compris que ce n'était pas clair. On va reprendre la pièce SCGM-5, document 3, s'il vous plaît. Ce qui est important, je reviens aux éléments fondamentaux, il y a une demande qui est exprimée à un volume dans le dossier de base à deux cent quarante-deux point 1 (242,1) Bcf.
- 69 Q. Oui.
R. Gaz Métro détient des outils de transport qui sont présentement contractés pour deux cent vingt-deux point 1 (222,1) Bcf, à la ligne 16.
- 70 Q. Oui.
R. Et a des capacités d'entreposage pour vingt-huit point cinq (28,5) Bcf.
- 71 Q. Où est-ce qu'on voit ça, vingt-huit point cinq (28,5)?
R. À la ligne 24.
- 72 Q. O.k.
R. Donc par définition...
- 73 Q. Qui est maintenant vingt-neuf point deux (29,2)?
R. C'est ça. Par définition, les capacités sont insuffisantes pour répondre à la demande donc – puis j'oublie les autres lignes – on dit par différence, il va devoir y avoir des interruptions...

74 Q. Oui.

R. ... à la ligne 27, soit dans le dossier original, à dix-huit point neuf (18,9), dans le dossier révisé, à treize point un (13,1), puis on dit : □ Bien, on va devoir avoir des interruptions de ce niveau-là. □ Maintenant, si les clients sont intéressés à avoir des capacités additionnelles cet hiver, sur une base saisonnière, par le volet 2 ou par le volet 1B qui garantit un maximum de vingt jours d'interruption, on va aller acheter de la capacité sur les marchés secondaires.

75 Q. Mais ça, il y en a juste quatre point trois (4,3) au total, pas six point six (6,6)?

R. Je m'excuse, laissez-moi finir s'il vous plaît. O.k., on est allé acheter de la capacité sur les marchés secondaires, o.k., pour répondre aux besoins des clients, en volet...

76 Q. Combien en avez-vous acheté?

R. ... en volet 2, on a acheté deux point zéro huit (2,08) Bcf, et en volet 1B, compte tenu du volume journalier de chaque client qui voulait avoir le volet 1B...

77 Q. Oui.

R. ... on a dû contracter, sur une base saisonnière, quatre point cinq (4,5) Bcf. L'exercice est simple : on prend la journée type d'un client puis on dit : □ Typiquement, il va consommer tel volume. □ Tel volume fois cent cinquante et un (151) jours, c'est

normalement le volume que tu vas devoir aller te contracter pour l'hiver parce que tu ne sais pas quand est-ce que la journée froide va se produire, donc tu te prémunis puis tu dis : □ Bien si ça arrive le deux (2) janvier, j'ai la capacité; si ça arrive le deux (2) avril, j'ai la capacité. □

On comprend que le client n'utilise pas tous les jours cette capacité-là. Et c'est par le biais de cette capacité-là qu'on a pu utiliser les excédents, si je peux m'exprimer ainsi, pour réduire, par le fait même, les interruptions des clients normaux du tarif 5.

- 78 Q. En tout cas, écoutez, je prends note de votre engagement de produire une pièce qui pourrait nous réconcilier les données apparaissant à la pièce SCGM-4, document 1, avec celles apparaissant à SCGM-5, document 3, ce serait l'engagement numéro quoi?

LE PRÉSIDENT :

Ça serait quoi, la pièce? J'ai cru comprendre que c'était peut-être juste une ligne à rajouter...

MME CAROLE PERRON :

- R. En fait, si vous me permettez, ce serait simplement d'ajouter une ligne sur cette pièce-là.

Me GUY SARAULT :

79 Q. Laquelle?

R. La pièce SCGM-4, document 1, qui donnerait □ tarif 5, volet 1A régulier et tarif 5, volet 1A supplémentaire □, où l'on verrait le deux point deux (2,2) Bcf.

80 Q. En tout cas, si vous pouviez nous clarifier ça, ça nous aiderait un petit peu.

R. Oui.

LE PRÉSIDENT :

Ça serait l'engagement 16.

ENGAGEMENT 16 : Modifier la pièce SCGM-4,
document 1 en y ajoutant les
détails nécessaires pour
clarifier

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que c'est un bon temps pour prendre une pause, Maître?

Me GUY SARAULT :

Oui, ah oui!

LE PRÉSIDENT :

Alors nous allons reprendre à onze heures dix (11 h 10).

(SUSPENSION DE L'AUDIENCE)

11 h 10 (REPRISE DE L'AUDIENCE)

LE PRÉSIDENT :

Allez-y, Maître Sarault.

Me GUY SARAULT :

81 Q. Alors j'en arrive maintenant dans votre témoignage, à la page, SCGM-5, document 1, page 8. Peut-être nous aider avec la mise à jour, vous avez des capacités excédentaires d'approvisionnements gaziers, à l'item 5.1, la capacité excédentaire annuelle, je me suis livré à un exercice en utilisant comme point de départ la pièce SCGM-5, document 3 révisé. Alors pour calculer la capacité excédentaire annuelle, j'ai calculé que le transport FT contracté pour la mise à jour demeurerait le même, à deux cent vingt point six (220,6), est-ce que c'est exact?

R. Oui, c'est exact.

82 Q. Et que la demande annuelle passait de deux cent quarante-deux virgule neuf (242,9) à deux cent vingt-huit point six (228,6)?

R. C'est exact.

83 Q. Ce qui laisse toujours une capacité déficitaire de moins huit (-8) Bcf, est-ce que ça a du bon sens? Deux cent vingt (220) moins deux cent vingt-huit (228), ça fait moins huit (-8).

- R. Je comprends la mathématique, Maître Sarault. Pour...
- 84 Q. Parce que j'ai fait le même calcul que celui qui était là avant mais avec les chiffres révisés.
- R. Sur une base annuelle, c'est un petit peu... c'est un petit peu difficile parce qu'il faut regarder davantage les saisons. On comprend qu'en hiver, lorsqu'il y a un déficit, ça va se traduire par un impact sur les interruptions; et en été, ça va se traduire par soit l'achat de capacité sur les marchés secondaires ou la vente de capacité excédentaire de transport. Et c'est l'avantage qu'on retrouve dans la mise à jour, je pense qu'au niveau de l'hiver, à la pièce SCGM-5, document 3, les données mises à jour, la mathématique fait qu'en théorie, lorsqu'on arrive à treize (13) Bcf d'interruption, c'est parce qu'on n'a pas suffisamment de capacité donc on est déficitaire.
- 85 Q. Hum, hum.
- R. Et en été, lorsque la demande est moindre que l'ensemble des outils disponibles, on se retrouve avec une capacité excédentaire dans ce cas ici de trois point un (3,1) Bcf.
- 86 Q. O.k. Est-ce que c'est la raison pour laquelle on... donc pour la capacité excédentaire annuelle, mon calcul arithmétique est exact mais ce que vous me dites, on est mieux de regarder finalement les chiffres de saison?
- R. C'est exact.

- 87 Q. O.k. Est-ce que c'est parce que vous... est-ce que c'est les prévisions de baisse au niveau des retraits qui font qu'il n'y a plus d'achat de gaz de l'Est pendant l'été?
- R. Oui, effectivement. On voit qu'en été, à la ligne 5, la demande de marché passe de cent sept point un (107,1) Bcf à quatre-vingt-dix-sept point huit (97,8), donc une demande de moins neuf point trois (-9,3) Bcf en été. Donc... alors qu'on devait aller chercher de la capacité sur les marchés secondaires, on aura au contraire un excédent.
- 88 Q. O.k.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Pendant que vous cherchez, Maître Sarault, pour, bon, je sais, c'est une question un peu, pas très précise, mais l'hiver dernier, c'était un hiver très doux, il n'y a pas de doute là-dessus au niveau de la chauffe, là vous projetez... comment vous faites pour projeter, en d'autres mots, tout le monde parle que l'hiver risque d'être assez froid, *et cetera*, est-ce que vous tenez compte de ce genre de donnée-là, où allez-vous chercher vos... ou si vous planifiez systématiquement le même hiver?

- R. En termes de plan d'approvisionnement, on planifie systématiquement qu'on doit rencontrer une journée froide à quarante-quatre (44) degrés-jours. Donc on s'assure de pouvoir répondre à une demande des

clients service continu avec une froidure de quarante-quatre (44) degrés-jours qui est basée sur la moyenne des quarante (40) dernières années où on extrait les journées les plus froides et on fait un exercice. Et on établit les plans d'approvisionnement pour au moins répondre à une demande de froidure à quarante-quatre (44) degrés-jours. Et on s'assure que les outils de transport, la puissance journalière, permettent de répondre à cette demande-là.

Parce que si on commence à regarder Météo Média ou les sites américains sur les facteurs météorologiques, on en perd notre latin. On s'assure, nous, sur une base constante, de pouvoir répondre à une journée froide. Dans la pratique, on va devoir gérer les approvisionnements en fonction de l'évolution, toujours en ayant le côté pessimiste en tête, c'est-à-dire que si j'encoure une journée froide au mois de février, au mois de mars, je dois toujours m'assurer d'avoir un niveau sécuritaire d'inventaire pour pouvoir répondre à cette demande-là.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Et très brièvement, si vous le savez, les cinq, six, sept, huit dernières années, traditionnellement, vous avez été dans quelle situation par rapport à cette moyenne de quarante (40) degrés-jours?

R. À des journées données, on a été très près de quarante-quatre (44) degrés-jours, on n'a jamais excédé mais on a été très près de quarante-quatre (44) degrés-jours. Ça peut arriver souvent, une journée, deux jours, mais l'important, c'est d'avoir la puissance pour ces journées-là.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Pour la journée?

R. Oui.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

O.k. Merci.

Me GUY SARAULT :

89 Q. J'en arrive maintenant à la pièce SCGM-5, document 1, page 10, qui est le sujet de la capacité excédentaire de l'approvisionnement de la journée de pointe. Alors je pense que pour fins de clarification, que... et vous me corrigerez, je pense que ce passage de votre témoignage doit être lu en parallèle avec des explications que vous avez... supplémentaires que vous avez apportées au niveau de la politique d'interruption, notamment à la pièce SCGM-18, document 1.5, qui expliquait la notion de capacité excédentaire d'approvisionnement de la journée de pointe par opposition aux autres formes de capacité

excédentaire, et l'usage que vous pouviez en faire.
Est-ce que ça va?

R. Oui.

90 Q. O.k. Et je pense, c'est vous qui avez préparé aussi cette pièce, SCGM-18, document 1.5, là je n'ai pas la liste de vos pièces?

R. Oui.

91 Q. Bon, o.k. Vous me corrigerez si je comprends mal, ça m'arrive souvent avec vous, je pense que j'ai compris que la capacité excédentaire d'approvisionnement de la journée de pointe, c'est la capacité ou la puissance qu'il reste une fois que vos outils d'approvisionnement en amont sont utilisés à cent pour cent (100 %), autrement dit, il y a du gaz, tout votre transport ferme sur TransCanada et tout votre transport STS en provenance de l'entreposage sont utilisés au maximum et la demande est telle qu'on utilise tout ce gaz-là mais on n'utilise pas la puissance supplémentaire qui pourrait être générée à l'intérieur d'outils qui sont dans la franchise, soit notamment le gaz naturel liquide, GNL, St-Flavien et Pointe-du-Lac. Et qui constituent ces trois outils intra-franchises de la puissance additionnelle qui est dédiée à la pointe. Est-ce que c'est pas mal ça?

R. Essentiellement, en termes d'approvisionnement, on ne fera pas de distinction entre l'entreposage St-Flavien ou l'entreposage du GNL. On prend l'ensemble des outils, la puissance journalière que chacun de

ces outils-là nous procure, et on fait la somme. Dans ce cas ici, ça totalise mille quinze (1015) MMpc par jour. Donc l'ensemble de nos outils nous permet d'avoir une puissance de mille quinze (1015). Par contre, la journée la plus froide, à quarante-quatre (44) degrés-jours, les clients... on anticipe que les clients en service continu vont consommer uniquement neuf cent soixante-neuf point neuf (969,9).

Donc on se retrouve avec une puissance supplémentaire qui constitue l'excédent de la journée de pointe. Il faut bien faire la distinction entre la puissance et l'énergie. On comprendra qu'à la lecture de la pièce SCGM-5, document 3, l'énergie est totalement utilisée sur la saison mais sur une journée donnée, la puissance n'est pas nécessairement pleinement utilisée.

(11 h 27)

92 Q. À la pièce SCGM-8, document 1.5, page 7, je vous demandais, au niveau des concepts, que :

Si, comme vous le suggérez, la capacité excédentaire de pointe est prioritairement disponible aux clients interruptibles, ne serait-il pas plus simple de ne pas les interrompre, et j'ajouterais : de ne pas rétablir le service lorsque cette capacité est disponible.

Et c'est là que vous avez fait cette distinction entre puissance et énergie et dans le troisième paragraphe de cette réponse SCGM-18, document 1.5, page 7, vous dites :

La capacité excédentaire de pointe, quant à elle, ne permet pas aux distributeurs de se procurer de la marchandise énergie additionnelle sur l'année ou sur les saisons. Par définition, la capacité excédentaire de pointe est la capacité résiduelle ou la puissance restante qui nous permettrait de retirer des volumes déjà entreposés en franchise.

Alors, ma question est sur le □ déjà entreposés en franchise □; est-ce que vous faites référence, là, aux volumes qui seraient disponibles à partir de GNL, de Pointe-du-Lac ou de Saint-Flavien?

M. GÉRARD FORGET :

- R. O.K. Je pense que c'est une formulation qui présume que *a priori*, on va utiliser les outils de transport fermes, les outils en provenance de nos entreposages en Ontario et on va garder les outils en franchise de façon à s'assurer d'une certaine sécurité au niveau des entreposages, pour avoir suffisamment d'énergie en fin de saison et, bien par définition, par

conclusion oui, si on utilise *a priori* nos capacités, nos puissances en amont, par preuve mathématique ce qui reste, c'est les puissances en franchise.

- 93 Q. Maintenant, je voudrais comprendre le système de mise en marché de cette capacité excédentaire que vous décrivez à la pièce SCGM-5, document 1 et la comprendre, cette mécanique de mise en marché, avec d'autres mécanismes qui sont décrits ailleurs.

Alors, ce surplus de capacité journalière que vous estimez à quarante-cinq virgule trois (45,3) MMpc, vous dites que ça va être, et là, je suis à la SCGM-5, document 1, page 10, que ça va être mis en marché en deux phases. La première aura lieu au début de l'été quatre-vingt-dix-huit (98) et la seconde, au début de l'hiver quatre-vingt-dix-huit, quatre-vingt-dix-neuf (98-99).

Pourriez-vous, s'il vous plaît, réconcilier ce système d'appel d'offres en deux phases là, avec la possibilité qui est prévue à SCGM-18, document 1.5, pages 12 e 13, de reporter une journée d'interruption à une date ultérieure?

M. GÉRARD FORGET :

- R. O.K., je reviens parce que c'est très important de faire la distinction entre l'énergie et la puissance. On comprend que le plan d'approvisionnement qui est

présenté à la SCGM-5, document 3 fait le bilan de l'énergie. On dit : Gaz Métro utilise, dans la saison d'hiver, toute l'énergie qu'il a à sa disposition, mais, malheureusement, compte tenu que la demande en énergie est plus grande que l'énergie que nous disposons, on va devoir interrompre les clients pour treize (13) Bcf.

La puissance, c'est l'énergie qu'on peut soutirer à une journée donnée. On peut soutirer à une journée donnée un point zéro quinze (1.015) Bcf, O.K., donc, un client qui ne voudrait pas être interrompu le deux (2) janvier, on pourrait ne pas l'interrompre et on va devoir l'interrompre une journée suivante parce que la somme d'énergie sur la saison est toujours la même elle.

Donc, la puissance nous permet un certain équilibrage. C'est un peu ce qu'on fait aussi lorsque les clients nous demandent un service de dépannage, on se sert de notre excédent de puissance pour offrir un service de dépannage.

Maintenant, le processus de mise en marché, pourquoi est-il en deux phases? On comprend que lorsqu'on établit les prévisions budgétaires, on est au mois de février et on avance dans le temps. On comprend également que la puissance contractée est là

essentiellement pour répondre aux demandes des clients en service continu, donc, on évite de vendre immédiatement cette puissance-là ou de l'offrir à des clients interruptibles, avant de savoir s'il n'y aurait pas des modifications dans la demande en service continu.

Donc, c'est pour ça qu'on le fait en deux phases. La deuxième phase, c'est davantage pour mieux comprendre la dynamique du marché secondaire : quelle est la valeur qu'on pourrait obtenir sur les marchés secondaires si on vendait cette puissance-là à l'extérieur.

94 Q. Oui, mais là j'essayais de comprendre, de faire la distinction entre ce système de mise en marché, de cette puissance excédentaire avec le report d'une interruption à une date ultérieure là, c'est ça ma question.

R. O.K. Ce qu'on va tenter de faire dans les prochaines années, mais principalement en été, on comprend qu'en été, c'est la période où on offre à nos clients la possibilité d'avoir du transport additionnel pour réduire leurs interruptions, d'accéder à du volet 1-B pour avoir maximum vingt (20) jours d'interruption, on pourrait, en même temps, demander à certains clients d'acheter un ticket de report d'interruption.

On pourrait mettre en marché une certaine quantité de puissance X et dire aux clients : est-ce que vous êtes intéressé d'acheter un ticket pour reporter vos journées d'interruption, un client pourrait dire : oui, j'achète une capacité de cinq et je me prévaudrai l'hiver prochain de mon ticket, la journée qui fera mon affaire. Donc, le trois (3) janvier, t'appelles le client et tu lui dis : □ Tu vas devoir être interrompu □ et le client dit : □ J'ai acheté un ticket l'été dernier et je demande de ne pas être interrompu, que mon interruption soit reportée à plus tard. □

Donc, c'est sous cette forme-là que la puissance pourrait être vendue pour reporter les interruptions. On comprend qu'on ne peut pas réduire les interruptions avec la puissance parce que l'énergie est complètement utilisée, donc, on peut juste reporter l'interruption.

95 Q. Donc, le report d'une journée d'interruption, c'est dans le cadre de la mise en marché de cette puissance excédentaire...

R. Oui.

96 Q. ... c'est vraiment ça qui constitue le report?

R. Exactement.

97 Q. Maintenant, est-ce que cette capacité excédentaire pourrait être mise en marché dans le cadre du programme d'optimisation du service interruptible qui

a été approuvé par la Régie au mois de juillet dernier?

- R. Je dirais, je pense que j'aurais plutôt tendance à définir quelle est la nature du service d'optimisation du tarif 5. Le service d'optimisation du tarif 5 fait en sorte qu'un client, pour lequel on a prévu interrompre cinquante (50) ou soixante (60) jours et le client a considéré que les conditions économiques étaient favorables à ce qu'il achète davantage d'huile, peut se permettre d'être interrompu un nombre de jours supplémentaire, et le processus veut qu'on mette en marché cette capacité-là à des clients qui veulent réduire leur nombre de jours d'interruption et faire le mariage au niveau des revenus de transport et de distribution, pour s'assurer que le distributeur soit tenu indemne des pertes de revenus qui seraient engendrées par le client qui dit : moi, j'ai assez d'huile cet hiver, je voudrais que tu m'interrompes vingt (20) jours de plus.

Les revenus escomptés de ce client-là doivent être théoriquement compensés par les revenus qui seraient engendrés par la vente de cette capacité-là à d'autres clients.

Donc, c'est un échange, l'optimisation c'est un échange de jours d'interruption d'un client à

l'autre, tandis que cette possibilité-ci là de mise en marché de la puissance excédentaire, employons ce terme-là, c'est le même client qui reporte à plus tard.

98 Q. Qui reporte à plus tard.

R. C'est ça.

99 Q. Et la troisième distinction, ce serait que le volet 2 soit l'hiver ou concurrence, qui lui représente vraiment de la capacité de transport supplémentaire qui a été acheminée en franchise par rapport aux besoins d'approvisionnement de base?

R. C'est exact.

100 Q. Je commence à comprendre!

R. C'est relativement complexe, c'est un sujet qui est complexe, je comprends souvent que quand on aux Approvisionnements, on a toujours l'impression que c'est simple, mais je peux comprendre que c'est souvent plus complexe.

Me GUY SARAULT :

Je m'excuse, Monsieur le Président, je suis juste en train de faire un □ check list □ s'il y a des questions là, si je feuillette c'est parce que j'avance, c'est que les questions ont déjà été répondues indirectement, via d'autres questions.

(11 h 40)

101 Q. J'en suis maintenant à la pièce SCGM-5, document 8, qui est une pièce révisée, qui a été déposée. C'est

peut-être le fruit d'une erreur, je ne sais pas. Est-ce que tout le monde a la pièce? À la ligne 11, on donne le prix du gaz de compression. Dans le dossier original, il est à deux et vingt-deux (2,22), colonne 3. Puis dans le dossier révisé, il est toujours à deux et vingt-deux (2,22). Je pensais qu'il avait augmenté ce prix-là, moi, suite à la mise à jour du dossier?

M. GÉRARD FORGET :

R. Ce qu'on comprend, c'est qu'on n'a pas changé la donnée de base ici puisque le gaz de compression va être exclu des éléments du coût de service pour être présenté via le mécanisme d'ajustement du gaz de compression. Donc, la donnée n'a pas d'incidence sur le coût du gaz.

102 Q. Maintenant, j'en arrive, je pense que c'est aussi votre sujet d'aujourd'hui, la politique, la nouvelle politique d'interruption dont on retrouve le texte à la pièce SCGM-18, document 1, pages 28 à 33. Ça va?

R. Oui.

103 Q. Alors, évidemment, on est d'accord que cette nouvelle politique d'interruption a pour objectif de clarifier les circonstances dans lesquelles les clients peuvent être interrompus à l'intérieur de la franchise. Et que cette tarification est effectuée conformément à une demande de la Régie à cet effet qui a été formulée dans sa décision D-9743, décision qui a été

rendue sur une plainte qui a été formulée par l'ACIG au sujet d'allégations d'interruption de service à l'intérieur de la franchise en raison de transactions effectuées à l'extérieur de la franchise. On est d'accord?

R. Ça découle d'une décision de la Régie, la décision D-9743 datée du vingt-six (26) novembre quatre-vingt-dix-sept (97), qui demandait à Gaz Métro de mieux informer ses clients sur les mécanismes d'interruption.

104 Q. Dans la pièce SCGM-18, document 1.5, page 4, en réponse à notre demande d'information. On vous demandait essentiellement ce qui suit. Et je cite :

Veillez préciser si, selon les circonstances d'interruption décrites à votre nouvelle politique d'interruption, il est toujours possible qu'un client, à l'intérieur de la franchise, soit interrompu pour les fins de, ou en raison d'une transaction de cession de capacité de transport ou d'entreposage avec ou sans vente de gaz à l'extérieur de la franchise?

Page 4. SCGM-18, document 1.5, page 4. Et votre réponse nous dit, et je cite :

Non, les clients, à l'intérieur de la franchise, ne seront pas interrompus en raison d'une transaction effectuée à l'extérieur de la franchise.

Est-ce qu'il serait possible de prévoir cette modalité expressément dans le texte de la politique d'interruption? Parce que c'est la préoccupation fondamentale des clients qui est à la source de la plainte qui a mené à la décision D-9743. Alors, ici, vous nous dites dans une réponse que ça ne se reproduira plus. Est-ce qu'il serait possible de clarifier le texte de votre politique d'interruption pour prévoir cette modalité précise?

R. Monsieur le Président, je pense que la politique d'interruption est claire de façon intrinsèque. Les conditions pour lesquelles les clients vont être interrompus sont stipulées à la pièce SCGM-18, document 1, page 30, qui traitent uniquement d'une restriction de disponibilité d'approvisionnement sur la saison, une demande de pointe et des variations de température importantes et un cas d'urgence. Donc, je pense que, intrinsèquement, la politique est claire à cet effet.

105 Q. Ma question est la suivante. Puisque c'est votre intention déclarée de ne pas interrompre les clients à l'intérieur de la franchise en raison d'une transaction à l'extérieur de la franchise, qu'est-ce

que ça ferait de mal de le préciser comme tel dans la politique d'interruption? À ce moment-là, ça éviterait tout malentendu à ce chapitre-là.

R. On a référé tantôt, Monsieur le Président, au tarif 5 amélioré, l'optimisation des clients en service interruptible. Il se pourrait très bien que le client puisse être interrompu alors que je vends la capacité à l'extérieur de la franchise. Le client qui voudrait volontairement augmenter son nombre de jours d'interruption, et que je ne trouverais pas preneur à l'intérieur de la franchise, je pourrais vendre cette capacité-là à l'extérieur de la franchise. Et, donc, implicitement, le client serait interrompu par des ventes à l'extérieur de la franchise.

106 Q. Là, à ce moment-là, il est d'accord avec l'interruption puisqu'elle est faite dans le cadre du service d'optimisation du tarif interruptible?

R. Je comprends. Par contre, la nature même du service, la nature même de la procédure fait en sorte que le client est protégé dans ce sens-là. Et il ne faut pas, je pense, embarquer dans des textes qui pourraient porter préjudice lors de gestes du même genre que le tarif 5 amélioré, l'optimisation du tarif 5.

107 Q. À ce moment-là, de façon à rencontrer votre préoccupation qui m'explique que, effectivement, des interruptions de service à l'intérieur de la franchise peuvent coïncider avec des transactions à

l'extérieur de la franchise, mais que ça se fait dans le cadre de programmes autorisés par la Régie et avec l'accord des clients, à ce moment-là, je vous suggérerais comme texte : les clients à l'intérieur de la franchise ne seront pas interrompus en raison d'une transaction effectuée à l'extérieur de la franchise, sauf dans le cadre de programmes autorisés par la Régie et pour lesquels les clients sont en accord? Ou quelque chose au même effet. Parce que, vous êtes d'accord avec moi que c'est vraiment la préoccupation qui est à l'origine de la plainte qui a mené à la décision D-9743 et que c'est ça que les clients voulaient corriger et voir clarifier avec votre nouvelle politique d'interruption?

LE PRÉSIDENT :
Maître Allard.

Me JOCELYN B. ALLARD :
Oui. Bien, je pense que le témoin a répondu à deux ou trois occasions aux questions de maître Sarault. Ça m'apparaît relever plus de l'argumentation sur le texte de la politique d'interruption. Donc, je pense que... On est rendu à la limite de ça.

LE PRÉSIDENT :
Effectivement.

Me GUY SARAULT :

108 Q. Pour les fins de mon argumentation, est-ce que je crois comprendre de vos réponses, Monsieur Forget, que vous refusez de modifier le texte tel que proposé?

LE PRÉSIDENT :

En fait, on n'est pas dans l'argumentation.

Me GUY SARAULT :

Non, je veux juste comprendre. S'ils refusent ou s'ils sont ouverts à le changer.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Bien, je pense que les réponses du témoin étaient assez claires.

LE PRÉSIDENT :

La réponse était que le texte était assez clair de la façon qu'il le percevait présentement

Me GUY SARAULT :

Donc ils refusent de le changer?

LE PRÉSIDENT :

Donc ils refusent. Et j'en conclus qu'ils refusent.

Me JOCELYN B. ALLARD :
Ce sera votre argumentation.

LE PRÉSIDENT :
Parce que le texte est assez clair, selon lui. C'est
ça qu'était la question et la réponse.

Me GUY SARAULT :

109 Q. J'aimerais maintenant, puisque madame Paquin est là, revenir à certaines questions sur les prévisions du coût du gaz pour l'année-témoin et c'est le dernier grand sujet que je vais couvrir aujourd'hui. Je vous amène à la pièce SCGM-18, document 1.9, qui a été produite le dix (10) juillet mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), fournissant le détail de la prévision du coût du gaz de compression apparaissant au dossier tarifaire mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999). Vous avez la pièce devant vous, Monsieur Forget?

R. Oui.

110 Q. Vous êtes au courant des approvisionnements de Gaz Métro en gaz de compression?

R. Oui.

111 Q. Ça relève de votre responsabilité?

R. Oui.

LE PRÉSIDENT :
C'est rassurant.

Me GUY SARAULT :

112 Q. Alors dans le premier item de cette prévision, on voit sous la rubrique □ fournisseurs de gaz de réseau □ 4 Bcf. La prévision est d'un prix de deux et dix (2,10) avec un □ price factor □ de quatre sous (4 □) du gigajoule. Ma question est la suivante. Ce 4 Bcf de gaz de compression sous la rubrique □ fournisseurs de gaz de réseau □ est-il inclus parmi vos contrats globaux d'approvisionnement en gaz de réseau?

R. Oui. On comprend que Gaz Métropolitain a des contrats avec des fournisseurs pour la fourniture de gaz de réseau. Et ces contrats-là stipulent que ces fournisseurs-là devront fournir proportionnellement le volume associé au gaz de compression pour les volumes sous contrat en gaz de réseau.

113 Q. J'ai produit plus tôt ce matin une pièce, ACIG-42, document 1 à document 7, constituant les prévisions mensuelles de Gaz Métro pour le tarif de fourniture pour les mois d'avril quatre-vingt-dix-huit (98) à octobre quatre-vingt-dix-huit (98) inclusivement. Ma question est la suivante. Est-il exact que la totalité des approvisionnements en gaz de réseau, incluant ce 4 Bcf dont nous venons de parler, vont être revendus aux clients dans la franchise au tarif de fourniture calculé conformément à ces prévisions mensuelles?

R. C'est exact.

(11 h 55)

114 Q. Très brièvement, pour une bonne compréhension par la Régie et les autres intervenants, pourriez-vous, succinctement, nous expliquer comment est effectuée la prévision mensuelle du tarif de fourniture, Monsieur Forget?

M. GÉRARD FORGET :

R. Il y a, je pense, une distinction fondamentale qu'il faut apporter avant d'expliquer le mécanisme de fourniture mensuelle. Il y a l'élément pour lequel on est ici pour témoigner ce matin, qui est le dossier tarifaire de Gaz Métropolitain, les anticipations de Gaz Métropolitain quant à sa situation concurrentielle et les prévisions que Gaz Métropolitain a déposées dans son dossier et je pense que c'est fondamental de bien faire la distinction.

Dans un premier temps, comme madame Paquin l'a dit, on fait des évaluations sur le comportement des prix, des anticipations sur le comportement des prix pour l'année tarifaire dans laquelle on propose d'avoir des tarifs.

Gaz Métro détient des contrats de fourniture auprès de ses fournisseurs réguliers qui sont indexés à un indice mensuel, Canadian Gas Press Reporter, CGPR, et cet indice-là évolue en fonction de la dynamique de

marché, de l'offre et de la demande, et évolue également en fonction, fondamentalement, de ce qu'on appelle les facteurs fondamentaux de réserve de gaz et de production.

Donc, lorsqu'on fait une prévision, on a tendance à examiner davantage les facteurs fondamentaux, puisque c'est sur cette base de prix-là que le gaz va être acheté sur une base mensuelle.

On comprend que sur une base mensuelle, une base journalière, les prix sont très près des facteurs fondamentaux; par contre, quand on regarde dans le futur, les prix sont davantage influencés par les anticipations, donc, c'est important de faire cette distinction-là et quand Gaz Métro fait ses prévisions, il les fait sur, davantage ce qu'il pense qui va prévoir dans l'industrie au niveau des facteurs fondamentaux et quels vont être les prix.

On comprend qu'on a un mécanisme mensuel pour facturer le client, mais lorsqu'on fait le dossier tarifaire, on est davantage là comme critique, on est là pour tenter d'émettre une opinion à savoir qu'est-ce que Gaz Métro pense de la situation des prix et quel prix Gaz Métro pense-t-il qui va prévaloir dans l'industrie.

Le mécanisme lui-même, c'est de s'assurer que le client ne subit pas de préjudice parce que Gaz Métro aurait pris une hypothèse X ou Y et que c'est fait avec le plus de... je dirais en excluant l'élément de jugement, la décision dit : vous prenez la prévision des institutions financières et vous extrapolez pour les douze (12) prochains mois et voici le prix que vous devez facturer.

Mais il n'en demeure pas moins que c'est deux horizons différents, c'est deux éléments différents et le contrat de Gaz Métro, le prix qui est acheté au jour le jour ou mensuellement, est davantage lié à des facteurs fondamentaux qu'à des facteurs financiers.

Les seuls éléments qui vont être liés avec des facteurs financiers ou des anticipations, ça va être l'usage des dérivatifs de Gaz Métro, Gaz Métro a le loisir, selon une politique qui a été soumise devant la Régie, de fixer ses prix via les dérivatifs financiers, avec les institutions financières.

Donc, dans cette perspective-là, seulement à ce moment-là la vision des institutions financières va prévaloir, le reste du temps, c'est davantage les facteurs fondamentaux qui vont prévaloir.

115 Q. Alors, maintenant que vous avez fait cette distinction-là, si vous voulez on va prendre comme exemple la prévision du mois d'octobre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) qui est à l'onglet 7 de la pièce ACIG-42.

Alors, pourriez-vous nous expliquer la mécanique de prévision du prix que l'on retrouve là-dedans; alors, on a une lettre là qui est signée par maître Lassonde, mais immédiatement après, on a un sommaire qui apparaît en page 1 et on voit que vous avez d'abord un premier bloc à prix fixes dont la quantité est estimée à un virgule soixante et onze pétajoules (1,71 PJ), c'est bien ça?

R. Oui.

116 Q. À un prix de un dollar et cinquante-six du gigajoule (1,56 \$/GJ). Alors, pourriez-vous nous expliquer en quo consiste cette première composante bloc 1, prix fixes?

R. Je voudrais ouvrir une parenthèse, demandez-moi pas c'est quoi un pétajoule s'il vous plaît.

117 Q. Non, non, ce n'est pas grave.

R. J'aime mieux m'exprimer en volumes anglais. On va... je vais présumer qu'on parle de soixante-deux (62) Bcf de gaz. Dans un premier temps on a fixé, par le passé via la politique des dérivatifs financiers, un certain volume avec des institutions financières à prix fixes, donc l'exercice ici, on dit : on a

soixante-deux (62) Bcf à fixer, on en a déjà fixé une partie à prix fixes, maintenant, il reste à évaluer le reste des volumes, comment ces volumes-là vont-ils s'étaler dans le temps. Donc, on prend sur la ligne 2...

118 Q. Bon, la première...

R. Oui.

119 Q. ... juste pour finir avec la ligne 1, je constate que le volume est très petit comparé aux deux autres, est-ce qu'il y a une raison particulière à ça?

R. Oui, parce que les dérivatifs financiers, la dernière fois que Gaz Métro a utilisé ces dérivatifs financiers pour fixer un volume, ça date du vingt-cinq (25) octobre quatre-vingt-quinze (95), la dernière transaction qui a été fixée pour un horizon se terminant, je pense...

120 Q. Trente et un (31) octobre quatre-vingt-dix-huit (98)?

R. ... trente et un (31) octobre quatre-vingt-dix-huit (98).

121 Q. Et c'est ce qu'on retrouve à la page de fax là, numéro 5 de l'onglet 7?

R. Oui, le statut des volumes qui ont été fixés via les dérivatifs financiers.

122 Q. O.K.

R. Donc, c'est un volume qui est minime comparé à ce qu'on a déjà vu dans le passé et qui va s'estomper, tant et aussi longtemps que Gaz Métro ne fera pas usage de nouveaux dérivatifs financiers.

123 Q. Donc, à compter du premier (1er) novembre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), la composante à prix fixes du bloc 1 va être à zéro?

R. C'est ça.

124 Q. Au niveau quantitatif?

R. C'est exact.

125 Q. Et le détail de cette première composante dont le prix moyen est évalué à un dollar et cinquante-six du gigajoule (1,56 \$/GJ), c'est ce qu'on retrouve à la page 5 fax, de l'onglet 7?

R. Oui.

126 Q. O.K. Bon, parlons maintenant du bloc numéro 2, c'est marqué □ Prix variables pour un an □ dont le coût moyen est de deux dollars et soixante-douze (2,72 \$). Alors ça, ici, on retrouve une explication en page 6 de l'onglet 7, intitulée □ Évaluation du coût du gaz du Bloc 2 et du Bloc 3 pour les douze mois débutant le 1er octobre 1998 □.

Alors le bloc 2, vous donnez le volume, vous donnez la période qui est du premier (1er) octobre quatre-vingt-dix-huit (98) au trente (30) septembre quatre-vingt-dix-neuf (99), donc douze (12) mois et là, on voit d'autres chiffres, alors, pourriez-vous nous expliquer ça?

R. Je pense que c'est important de comprendre la ligne 2 et la ligne 3 en même temps. Lorsqu'on établit la prévision pour ce qui va devoir être facturé au

client, on se met dans une situation comme si on fixait les prix via des dérivatifs financiers sur un horizon de douze (12) mois.

On comprend que les indices de prix dans le marché sont principalement sur des horizons d'un an, premier (1er) novembre, trente (30) septembre ou premier (1er) novembre, fin avril, premier (1er) mai, fin octobre.

Donc, la ligne 2 c'est davantage dans une prémisse où il n'y a pas d'indice d'un an, c'est les volumes qui vont être à moins d'un an, donc, on va chercher un indice pour une période qui est plus courte qu'un an.

127 Q. Le bloc 2, ça me semble, si je calcule c'est plutôt...

R. Excusez, pour un an, et le bloc 3 pour les volumes résiduels qui ne peuvent pas être couverts sur un horizon d'un an, pour lesquels on demande une prévision mensuelle de prix par les institutions financières.

128 Q. Commençons par le bloc 2 là, ça c'est une prévision des prix pour une période du premier (1er) octobre quatre-vingt-dix-huit (98) au trente (30) septembre quatre-vingt-dix-neuf (99) et là, on voit □ Banque # 1 □, □ Banque # 2 □, □ Banque # 3 □, alors, pourriez-vous nous expliquer exactement en quoi consistent ces chiffres-là?

R. Donc, à chacune, à chaque institution financière, on demande une prévision des prix pour la période entre le premier (1er) novembre quatre-vingt-dix-huit (98) et le trente (30) septembre quatre-vingt-dix-neuf (99). On prend les trois dernières journées du mois et chacune des institutions financières nous donne la prévision de la demande et de l'offre, donc, les institutions financières en général, lorsque vous voulez contracter un dérivatif, vont vous demander de payer, en général l'offre, mais ils nous font part également du prix qui est demandé pour un tel dérivatif.

Pour les fins de la procédure ici, on utilise la moyenne, donc on fait la moyenne de l'offre et de la demande de la banque 1, banque 2 et banque 3 et on tire la médiane des trois banques, pour établir ce qu'on retrouve à l'extrémité droite, le prix moyen qui va être utilisé pour ces institutions financières-là.

Donc, si on avait à fixer les prix via des dérivatifs financiers pour un volume d'un an, les institutions financières nous demanderaient en moyenne deux dollars et soixante-dix six (2,706 \$).

On comprend que les contrats de Gaz Métro sont associés à des...

- 129 Q. Est-ce que vous êtes dans le bloc 3 là, moi je suis dans le bloc 2. Restons dans le bloc 2.
- R. Oui, bien pour un an là, pour un an là. Pour un an. On rajoute à ça le facteur de prix, nos contrats de gaz de réseau sont associés à un indice de facteur de deux point dix pour cent (2,10 %), donc on rajoute à ça le facteur qu'on devrait payer normalement via nos contrats pour trouver un prix comparable pour la période d'un an.
- 130 Q. Donc, si je comprends bien, le vingt-quatre (24) septembre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), vous avez reçu de trois banques une estimation du coût du gaz à la frontière de l'Alberta, je présume?
- R. Oui.
- 131 Q. Pour une durée d'un an...
- R. Oui.
- 132 Q. ... débutant le premier (1er) octobre quatre-vingt-dix-huit (98) au trente (30) septembre quatre-vingt-dix-neuf (99) et la moyenne, le prix qui vous a été, moyen coté par la banque 1 c'était deux et soixante-cinq (2,65 \$), le prix moyen de la banque 2 c'était deux et soixante-sept (2,67 \$), puis le prix moyen de la banque 3 était de deux et soixante-quinze (2,75 \$). Puis là, vous reprenez un prix médian au bout, de deux et soixante-sept (2,67 \$), c'est ça?
- R. C'est ça.
- 133 Q. Et le vingt-cinq (25) septembre et le vingt-huit (28) septembre, vous avez répété l'exercice de recevoir

ces soumissions-là prévisionnelles, là, et ça vous amène à un prix médian en fin de colonne, duquel vous déduisez un prix moyen, j'imagine que vous faites la moyenne des trois prix médians, ça vous donne un prix moyen de deux virgule soixante-six huit (2,668 \$), c'est ça?

R. Oui.

134 Q. Et le □ term factor □ de deux point un pour cent (2,1 %), c'est le □ term factor □ qui est prévu dans vos contrats d'approvisionnement avec les fournisseurs de gaz de réseau, n'est-ce pas?

R. Exactement.

135 Q. Alors ça, ça se veut le...

(12 h 10)

136 Q. Alors ça se veut une prévision financière des coûts d'approvisionnement du gaz de réseau sur un horizon d'un an, le premier (1er) octobre quatre-vingt-dix-huit (98) au trente (30) septembre quatre-vingt-dix-neuf (99), avec le □ term factor □, ce qui vous donne deux virgule soixante-douze (2,72), c'est ça?

R. C'est une prévision, si on avait eu recours aux institutions financières pour fixer les prix, c'est les prix que les institutions financières nous auraient offerts.

137 Q. Et le bloc 3, c'est essentiellement le même exercice mais sur un horizon légèrement plus court, qui est une prévision de prix du premier (1er) novembre

quatre-vingt-dix-huit (98) au trente (30) septembre
quatre-vingt-dix-neuf (99)?

R. C'est exact.

- 138 Q. Alors revenons à la pièce SCGM-18, document 1.9, j'ai cru comprendre que cette prévision de deux et dix (2,10), que l'on retrouve sous la rubrique □ Fournisseur de gaz de réseau □, c'est celle qui était retenue par Gaz Métropolitain au mois de mai quatre-vingt-dix-huit (98), n'est-ce pas? Madame Paquin?

M. GÉRARD FORGET :

R. Je voudrais juste faire une parenthèse.

- 139 Q. Madame Paquin me fait signe que oui.

M. GÉRARD FORGET :

R. Monsieur le Président, j'aimerais faire une parenthèse. On n'a pas fini l'exercice encore quant à la pièce qui a été déposée par maître Sarault, puis c'est important de bien faire l'exercice et de bien comprendre. On est arrêté au prix de deux et soixante-dix-sept (2,77) et on dit : □ Voici, c'est le prix que les institutions financières nous offriraient via des dérivatifs. □ Mais le prix que nous offrons à nos clients en gaz de réseau, c'est deux dollars et quarante-quatre (2,44 \$). Ce qu'on doit comprendre, c'est qu'il y a une ligne qui est importante puis qui est écrite : □ Écarts de coûts

cumulatifs au 1er octobre 1998 qui totalisent seize millions de dollars (16 000 000 \$). □ Ce que ça veut dire, Monsieur le Président, c'est que le prix réel contracté dans le marché via nos contrats sur une base mensuelle est inférieur à ce que les institutions financières seraient prêtes à nous contracter pour. Donc...

140 Q. En vertu des prévisions antérieures?

R. ... on voit que la prévision des institutions financières reflète des anticipations qui ne sont pas avérées réelles dans le marché. C'est important de bien comprendre ça parce que tantôt, quand on va parler de prévisions de Gaz Métro et de prévisions des institutions financières, on va devoir bien comprendre ça. Donc l'exercice qui est ici, oui, c'est vrai, si on était allé utiliser des dérivatifs, ça aurait été le prix mais le marché a évolué autrement et dans les faits, nos clients paient les prix de nos contrats qui sont davantage sur des prix un peu plus faibles que les anticipations des institutions financières.

141 Q. O.k., alors ça, ce que vous dites, si l'écart de coûts cumulatifs au premier (1er) octobre quatre-vingt-dix-huit (98), c'est l'écart de coûts entre le coût vraiment encouru pour acheter le gaz par rapport aux prévisions qui étaient incorporées dans le tarif de fourniture pour les mois antérieurs?

R. Exactement.

142 Q. O.k. Alors revenons... Ce prix du mois de mai quatre-vingt-dix-huit (98), qui était à deux et dix (2,10), je vous amène maintenant à l'onglet 2 de la pièce ACIG-42. Alors pour ce mois de mai quatre-vingt-dix-huit (98), dois-je comprendre que les...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je m'excuse mais moi, je n'ai pas entendu la réponse du témoin puis je ne voudrais pas qu'on prenne les témoins par surprise, la dernière fois que madame Paquin a témoigné, si vous vous le rappelez, elle a bien parlé que les prix et les prévisions en question n'étaient pas faits au mois de mai mais elle a expliqué en long et en large c'était fait à partir de janvier quatre-vingt-dix-huit (98). Alors là mon confrère a fait une affirmation que c'était au mois de mai, je comprends que le dossier, la requête des avocats est signée le huit (8) mai mais là, je ne voudrais pas qu'on fasse dire au témoin ce qu'elle n'a pas dit. Peut-être qu'on peut vérifier avec le témoin.

Me GUY SARAULT :

Je vais vérifier immédiatement, je ne veux pas non plus induire le témoin en erreur du tout. Je réfère à la pièce SCGM-18, document 7.2, Monsieur le Président, parlant de cette prévision de deux vingt-deux (2,22), qui était basée sur le prix sous-jacent

MMES PAQUIN et PERRON et M. FORGET
Contre-interrogatoire
Me Guy Sarault

de deux et dix (2,10), et à la réponse A, on précise bien, et je cite :

Il est important de noter que cette prévision n'a pas été faite au moment du dépôt du dossier au mois de mai 1998 mais bien au mois de janvier 1998, au moment de la présentation des hypothèses devant servir à la confection du budget.

Et on ajoute :

Il va de soi que nous avons suivi la situation dans l'intervalle mais que nous n'avons pas jugé la tendance à la hausse assez marquée pour modifier nos hypothèses.

Donc moi, j'ai présumé que la prévision de deux et dix (2,10) avait été maintenue au mois de mai.

LE PRÉSIDENT :

Madame Paquin, oui?

MME JOHANNE PAQUIN :

R. Oui.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

Me GUY SARAULT :

143 Q. Donc je ne vous induis pas en erreur, ça va?

M. GÉRARD FORGET :

R. Ça va.

144 Q. Alors pour ce mois de mai, on est d'accord que la prévision qui était courante pour le gaz de réseau est celle que l'on retrouve à la pièce ACIG-42, onglet 2?

R. Oui.

145 Q. C'est ça? Qui parle d'elle-même, ça va. Êtes-vous d'accord avec moi, Monsieur Forget, si je vous suggère que la prévision mensuelle qui est envoyée par Gaz Métro pour le tarif de fourniture est également la même qui est utilisée aux fins d'établir le prix de référence qui est utilisé pour les contrats d'achats-ventes avec les clients qui sont en achats directs?

R. Je suis d'accord avec vous, Maître Sarault. Je pense que, Monsieur le Président, c'est important de faire le point, et je reviens à ce que je disais tantôt, il y a une distinction importante, on semble vouloir nous faire admettre que les prévisions de Gaz Métro s'éloignent de ce qu'on fait lorsqu'on fait la prévision du prix pour fins de facturation à nos clients. Et c'est deux exercices qui sont bien différents; dans un des exercices, Gaz Métro établit un exercice de jugement quant à savoir quel prix

pensent-ils payer pour sa fourniture; et dans l'autre, c'est de façon encadrée, quel prix doit-on facturer?

Et pour rajouter un élément, Gaz Métro, comme madame l'a précisé dans son témoignage, a toujours pensé que les prix évolueraient beaucoup plus près des fondamentaux et c'est pour la raison qu'on a maintenu nos données. J'aimerais rajouter un élément important, dans l'ouverture de mon témoignage, j'ai fait état d'une mise à jour, à la page 5, document 1, page 11, à l'effet qu'on avait demandé à la Régie l'autorisation de la politique des dérivatifs financiers le quatorze (14) juillet quatre-vingt-dix-huit (98).

Et encore là, Monsieur le Président, la politique des dérivatifs, c'est ce que Gaz Métro pense pouvoir fixer comme prix pour ses contrats de gaz de réseau. Et le prix que Gaz Métro demandait, dans cette grille de politique-là, c'étaient des prix toujours très près de ce qu'on appelle les fondamentaux. Encore là, Gaz Métro, dans sa grille de politique, prévoit que d'ici trois ans, les prix sur les marchés devraient être de près de deux dollars et huit (2,08 \$), un dollar et quatre-vingt-dix-neuf (1,99 \$) au maximum pour l'année prochaine et une et quatre-vingt-quinze (1,95 \$) pour cette année.

Donc encore là, Gaz Métro fait un exercice puis il dit : □ Demain matin, si moi j'allais fixer mes prix via les institutions financières, qu'est-ce que je pourrais me permettre de fixer et qu'est-ce que je pense qui seraient les prix acceptables? □ Et c'est ce qu'on a fait approuver par la Régie via la politique de dérivatifs financiers. Et encore là, je reviens en disant qu'on était convaincu que ces prix-là devraient prévaloir dans une situation, toutes choses étant égales. Aujourd'hui, on s'aperçoit que les marchés sont différents, ils sont très volatiles, beaucoup d'anticipation, mais qu'il y a des éléments distorsionnés entre les fondamentaux et les anticipations des institutions financières.

Et encore là, les prix courants aujourd'hui se transigent à la frontière de l'Alberta à deux dollars et huit (2,08 \$). Fondamental, ça, Monsieur le Président, c'est les prix qu'on voit aujourd'hui, le gaz se vend à deux dollars et huit (2,08 \$) et non pas sur la base de ce que les institutions financières prévoient. Il faut faire la distinction entre les anticipations et la réalité; par contre, la procédure se veut une procédure la plus neutre possible et c'est la raison pour laquelle cette procédure est là. Mais il faut faire vraiment la distinction.

LE PRÉSIDENT :

Merci, la Régie a compris.

Me GUY SARAULT :

146 Q. Lorsqu'on parle de dérivatifs financiers, Monsieur Forget, seriez-vous d'accord que vous faites ici référence à ce qu'on appelle communément, ou dans le jargon, des swaps?

R. Oui.

147 Q. Si je vous décris une transaction de swaps comme étant la suivante, où vous allez voir une banque et vous lui dites : « Moi, j'ai un contrat d'approvisionnement gazier d'un an commençant le premier (1er) novembre quatre-vingt-dix-huit (98) et se terminant le trente (30) octobre quatre-vingt-dix-neuf (99), à prix indexé; et moi, je voudrais échanger ce contrat-là avec vous contre un contrat à prix fixe que vous allez me garantir, où mon prix va être fixe sur la même période », est-ce que c'est ça, un swap?

R. C'est exactement un... c'est exactement ça, c'est l'échange d'un indice contre un prix fixe.

148 Q. O.k. Alors quand la banque vous revient, elle vous dit : « Moi, je suis disposée à remplacer, à prendre à ma charge votre contrat à prix indexé en échange d'un prix fixe que je vous consens », est-ce que vous seriez d'accord avec moi que le prix qu'elle vous donne correspond à sa perception à elle de

l'évolution des prix sur cette période de douze mois-là, plus évidemment, elle doit prévoir faire un petit profit en quelque part?

R. Oui, Monsieur Sarault, c'est exactement ça, les termes que vous avez utilisés sont précis, c'est sa perception à elle de ce que va valoir le gaz dans un an ou sur l'horizon d'un an.

149 Q. O.k.

(12 h 21)

150 Q. À votre connaissance, les banques qui se livrent à ce genre d'exercice-là, est-ce qu'elles font leurs prévisions de façon arbitraire ou bien ont-elles des analystes à leur emploi pour faire ces prévisions-là pour... à votre connaissance personnelle?

LE PRÉSIDENT :

Oui, mais je pense que... J'espère que les banques... J'ai de la misère à vous suivre, Maître Sarault, là. L'échange est intéressant. Mais j'aimerais ça être capable d'arriver à la conclusion de votre échange aussi.

Me GUY SARAULT :

C'est parce que le témoin a suggéré tout à l'heure qu'il y a tout un monde de différence entre la perception des marchés financiers et la réalité.

LE PRÉSIDENT :

Non, il a dit qu'il y avait deux types d'exercice. Il y avait un exercice de prévision et un exercice réel. Mais j'aimerais ça savoir le cheminement de vos questions, là, où vous voulez en venir.

Me GUY SARAULT :

Bien, écoutez, il arrive à un moment donné, lorsqu'on donne le cheminement complet des questions qu'on s'en va suggérer quasiment les réponses au témoin. Je pense que j'aimerais ça qu'on me fasse un petit peu confiance. Et en argumentation, je pourrai vous expliquer où je m'en allais. Je ne voudrais quand même pas tout donner mes cartes ouvertes sur la table au témoin, là, pour qu'il sache exactement. Je pense que c'est un témoin assez sophistiqué d'ailleurs, qui a l'air à comprendre très bien où je m'en vais.

LE PRÉSIDENT :

Sans mettre toutes les cartes sur la table, est-ce que vous pourriez accélérer votre jeu un peu?

Me GUY SARAULT :

Bien, je pense que...

LE PRÉSIDENT :

J'ai l'impression qu'on...

Me GUY SARAULT :

Je pense que ça va assez bien. Le témoin avait l'air à très bien comprendre mes questions, puis il répondait.

LE PRÉSIDENT :

Oui, mais c'est parce qu'il a répondu trois, quatre fois à la même... la même réponse.

Me GUY SARAULT :

Ce n'était pas la même question. Je m'excuse. Avec respect, ce n'était pas la même question.

LE PRÉSIDENT :

Mais, là, on argumente, là. Ce que je vous demande, c'est peut-être d'accélérer votre processus.

Me GUY SARAULT :

Je vais accélérer.

LE PRÉSIDENT :

Et le focusser.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Bien, moi, j'ai une objection à le faire témoigner sur la pratique bancaire, parce que monsieur Forget n'est pas quelqu'un de l'interne. Ça, ça va.

LE PRÉSIDENT :

C'est justement pour ça que j'ai intervenu, là, parce qu'on s'en va un peu trop loin.

Me GUY SARAULT :

151 Q. Vous êtes d'accord avec moi que la mécanique de prévisions mensuelles qui fait l'objet de la pièce ACIG-42 a été approuvée par la Régie dans la décision D-9544 qu'elle rendait en date du premier (1er) juin quatre-vingt-quinze (95)?

R. Oui.

152 Q. Dans cette décision, à la page 227, avant-dernier paragraphe, la Régie affirmait ce qui suit, et je cite :

La Régie est d'avis que c'est plutôt sur la base de l'écart entre le tarif de fourniture affiché par le distributeur et le prix que lui offre un fournisseur ou un courtier que le client arrêtera sa décision de choisir entre le gaz de réseau ou l'achat direct.

Êtes-vous d'accord avec cette affirmation?

R. Vous lisez textuellement...

153 Q. Oui.

R. ... la décision?

154 Q. Textuellement. Conceptuellement, selon votre connaissance des marchés gaziers?

O.K. Je retire la question. On reviendra en argumentation.

LE PRÉSIDENT :

Bien, c'est une décision de la Régie. Vous demandez à la personne de commenter sur la décision.

Me GUY SARAULT :

Non. Je lui demandais si sa perception des marchés gaziers était la même, là. Ce n'était pas un commentaire. Mais on va passer à d'autre chose.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que votre autre bloc est assez volumineux?

Me GUY SARAULT :

Non.

LE PRÉSIDENT :

Je regarde l'heure, midi et vingt (12 h 20)...

Me GUY SARAULT :

Ce n'est pas un autre bloc, c'est simplement une dernière question.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Donc, vous pensez être capable de finir pour midi et demi (12 h 30)?

Me GUY SARAULT :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

Me GUY SARAULT :

- 155 Q. Vous avez produit, Madame Paquin, une pièce, SCGM-3, document 1.14.1, fournissant les informations au soutien des prix disponibles au mois de mai quatre-vingt-dix-huit (98) que l'on retrouvait sur votre pièce SCGM-3, document 1.14, page 3 de 3. Je viens de recevoir cette pièce-là. Simplement pour nous aider à bien l'interpréter, là... Et si vous préférez, on pourrait le faire pendant la pause, parce que je ne veux pas faire perdre de temps à personne. Simplement me dire où dans ces pages-là on retrouve chacun des prix que l'on retrouve dans votre colonne?

LE PRÉSIDENT :

La référence?

Me GUY SARAULT :

SCGM-3, document 1.14.1. C'est ce que vous avez déposé ce matin. Je n'ai pas eu le temps de le lire. Ça a quand même plusieurs pages. Je voudrais juste savoir où on retrouve précisément quel passage de

chacune des pièces. Mais on peut le faire pendant la pause si vous préférez. Je m'en contenterais.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que c'est long? Si la question est posée, donc il y a peut-être une validité dans la réponse aussi, là, pour tout le monde.

MME JOHANNE PAQUIN :

- R. C'est parce que, pour chacun des documents, il y a un tableau de prix. Puis les prix sont tirés de ça. Ça fait que je peux passer à travers le document puis vous dire à telle page, il y a un tableau de prix, puis le prix correspond à la prévision d'Enerdata ou la prévision de McDaniel Associates. Si vous voulez, je peux faire ça, là.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que ça se fait assez vite ça?

Me GUY SARAULT :

Moi, je suis prêt à le faire pendant la pause. Je ne veux pas retarder personne.

LE PRÉSIDENT :

Mais est-ce que c'est votre question?

Me GUY SARAULT :

Oui, c'est ça, je voudrais savoir où là-dedans on retrouve ces chiffres-là.

LE PRÉSIDENT :

Donc, si on peut faire ça, puis éliminer ça avant la pause.

MME JOHANNE PAQUIN :

R. Ou je peux le produire par écrit aussi, si vous voulez.

Me GUY SARAULT :

Si ça demande des calculs, peut-être. Mais si ça n'en demande pas, ça va.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Bien, allons-y avec... Si c'est facilement faisable par écrit pour le mettre à côté, là, on pourrait donner ça à tout le monde.

MME JOHANNE PAQUIN :

R. C'est parce que vous ne retrouverez pas le chiffre exact. Évidemment que ça demande des calculs.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Bien, dans ce contexte-là, prenons la question...

Me GUY SARAULT :

Un engagement.

LE PRÉSIDENT :

On peut prendre un engagement puis, durant la pause...

Me GUY SARAULT :

Madame la greffière, engagement numéro 17 serait de nous indiquer, à partir de la pièce SCGM-3, document 1.14.1, les références ou les calculs qui ont été effectués pour en arriver aux chiffres indiqués à la seconde colonne, mai quatre-vingt-dix-huit (98), apparaissant à la pièce SCGM-3, document 1.14, page 3 de 3.

<u>ENGAGEMENT NO 17</u> :	Indiquer à partir de la pièce SCGM-3, document 1.14.1, les calculs effectués pour en arriver aux chiffres indiqués à la seconde colonne, mai 1998, apparaissant à la pièce SCGM-3, document 1.14, page 3 de 3.
---------------------------	--

Ça complète mes questions, Monsieur le Président.

MMES PAQUIN et PERRON et M. FORGET
Contre-interrogatoire
Me Guy Sarault

LE PRÉSIDENT :

Ça complète. O.K. Merci, Maître. Là-dessus, on va
ajourner pour le lunch et on va reprendre à deux
heures (2 h) avec maître Tourigny d'Approvisionnement
Montréal. Merci.

SUSPENSION DE LA SÉANCE

REPRISE DE LA SÉANCE

(14 h 00)

LE PRÉSIDENT :

Allons-y. À vous, Maître Tourigny.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me PIERRE TOURIGNY :
Merci.

156 Q. Alors bonjour, Monsieur Forget et Mesdames.

M. GÉRARD FORGET :

R. Bonjour.

157 Q. Monsieur Forget, j'ai quelques questions pour vous.
Je vous ramène au document 1 de la section 5 de votre
témoignage principal et plus particulièrement à la
page 10 de 15.

Il y a, le troisième paragraphe en partant d'en bas, vous parlez de la mise en marché. Vous nous dites que la mise en marché de cet excédent de la journée de pointe se fera sous la forme d'appels d'offres auprès des clients situés dans la franchise et ceux du marché secondaire.

Premièrement, je crois comprendre d'autres réponses que les clients en question, dans ce paragraphe-là, excluent les clients interruptibles. Regardez, pour vous aider et ne pas vous tendre de piège, référez-vous également à la... même à la pièce SCGM-18, document 1.5, page 7. C'est la réponse, maître Sarault vous en a parlé tout à l'heure, ce matin.

C'est dans ça que vous dites que la capacité excédentaire de pointe, parce qu'elle ne permet pas de rentrer plus d'énergie dans la franchise, ne peut pas être cédée aux interruptibles. SCGM-18, document 1.5 page 7.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :
Page 7?

Me PIERRE TOURIGNY :
C'est le grand paragraphe là qui commence par les mots suivants : □ La capacité excédentaire de pointe... □.

Me CATHERINE RUDEL-TESSIER :

O.K., c'est correct.

Me PIERRE TOURIGNY :

- 158 Q. Bon. Alors, vous nous dites là-dedans que ça ne peut pas être disponible pour des clients interruptibles parce que, évidemment, ça ne rajoute pas... cette puissance, comme vous l'avez mentionné, ne rajoute pas d'énergie au service de la franchise, évidemment. Ça, je suis bien d'accord avec vous.

Alors, je prends donc pour acquis que l'expression à la première ligne du paragraphe que je mentionnais tout à l'heure à SCGM-5, document 1, quand on dit □ appels d'offres auprès des clients situés dans la franchise □, j'ai cru comprendre que ça excluait les clients en service interruptible?

M. GÉRARD FORGET :

- R. Non, ça n'exclut pas les clients en service interruptible. Comme je l'ai expliqué ce matin...
- 159 Q. Non, sauf pour déplacer leurs journées, on s'entend là?
- R. Pour déplacer, parce que...
- 160 Q. Pour déplacer leurs journées.
- R. ... il n'y a pas d'énergie en tant que telle dans la puissance excédentaire.

161 Q. Bon, ça je le comprends et je suis bien d'accord. À moins, et là, j'ouvre une parenthèse, suivez-moi, à moins, évidemment, qu'on soit dans les derniers jours de l'hiver et que, effectivement, on réalise qu'on a gardé beaucoup de gaz liquéfié, qu'on a encore du gaz disponible à Pointe-du-Lac et à Saint-Flavien et que là, on peut se permettre effectivement de vider nos entreposages parce que bon, la saison finit quoi, c'est le premier (1er) avril ou le premier (1er) mai, vos cent cinquante et un (151) jours là de...

R. Premier (1er) avril.

162 Q. Premier (1er) avril. Bon. Alors, si vous êtes rendu au vingt-cinq (25) mars et que tout est encore plein, j'ai l'impression que vous n'hésiteriez pas, à ce moment-là, à faire des ventes à quiconque veut bien en acheter.

R. Je pense qu'il faut faire une distinction importante entre la mise en marché de la capacité excédentaire de pointe et l'effet saisonnier. Ce que maître Tourigny fait comme référence, dans la mesure où on s'apercevrait que l'hiver est plus chaud que la normale et qu'il nous reste de l'énergie, cette énergie-là serait vendue implicitement aux clients de la franchise par le biais d'une réduction des interruptions, sans passer par un processus d'appel d'offres.

163 Q. Je comprends. Je comprends. O.K., ça ça...
Maintenant, vous mentionnez aussi : ☐ Ceux... ☐ les

clients □ ... du marché secondaire □, j'ai cru comprendre dans ça que c'était ceux qui étaient à l'extérieur de la franchise?

R. Oui, la décision de la Régie qui fait état de la mise en marché des capacités excédentaires, j'ai pas la décision devant moi, mais de mémoire la décision fait référence à un prix, en autant que le distributeur peut avoir un prix équivalent à ce qu'il aurait eu sur les marchés secondaires.

164 Q. Oui, exactement. Donc, à prix égal, comme vous l'avez mentionné d'ailleurs dans une de vos réponses, on favorise les gens de la franchise?

R. Exactement.

165 Q. Ça me fait toujours penser à une certaine définition du □ bon patronage □, il y a très longtemps, parce qu'on disait : à prix égal, on favorise nos amis politiques. Enfin, une petite parenthèse que mon passé de fils de politicien m'oblige à faire ce genre de remarque.

Maintenant, pour ce qui est de ce marché secondaire, à l'extérieur de la franchise, Monsieur Forget, l'impression que j'ai c'est que lorsque effectivement, à cause de cette capacité excédentaire de pointe que vous avez, vous pouvez faire une vente à l'extérieur, si, par exemple, elle est à Parkway, ça va être non pas physiquement de l'entreposage qu'il y a au Québec que vous allez remettre à ce

client-là, mais c'est plutôt en détournant, et je n'emploie pas ça là de sens péjoratif là, mais je parle de détournement, mais il y a un autre mot qui ne me vient pas, en détournant de la capacité, en somme, qui pourrait venir à la franchise et en la mettant au service de cette personne-là, que ce soit de la capacité de retrait ou de la capacité de transport continu, ou même de la capacité, bah, de STS au moins pour le... non, parce que Parkway, c'est pas du STS, c'est du...

R. Du M12.

166 Q. C'est du M12 ça. Mais c'est cette capacité-là qui serait, en somme, utilisée, en d'autres mots?

R. Encore là, la règle, tant pour l'extérieur de la franchise qu'à l'intérieur de la franchise, c'est une puissance, c'est une capacité de puissance excédentaire, qu'on pourrait mettre en marché à l'extérieur de la franchise, mais qui n'inclut pas de molécule, donc, ça se ferait via un processus d'échange où on pourrait fournir à une tierce partie une molécule aujourd'hui, parce qu'on a la puissance pour leur fournir cette molécule-là, mais la tierce partie devrait nous retourner cette molécule-là avant la fin de la saison pour qu'on demeure en équilibre sur l'énergie disponible pour nos clients sur la saison.

167 Q. Alors, votre témoignage est à l'effet, si j'ai bien compris, que ce surplus de capacité qu'est l'excédent

de la journée de pointe, à l'extérieur de la franchise, ne sera, en fait, vendu au marché secondaire, donc extérieur à la franchise, que sous forme d'échange et que, en tout état de cause, en toutes circonstances, le client extérieur, le consommateur à l'extérieur de la franchise qui se fait prêter de la capacité ou de la capacité et des molécules, s'engage à remettre les molécules, s'il y a de la molécule avec, avant la fin de l'hiver pour que votre quantum d'énergie de la saison soit constant?

R. C'est exact.

168 Q. Bon. Voyez-vous, ça je ne l'avais pas compris.

R. Pour revenir à l'autre question que j'ai posée avant, encore une fois physiquement, c'est pas le gaz entreposé au Québec, j'ai bien dit au Québec, qui va être mis en possession de ce tiers, mais bien du gaz qui vient d'ailleurs, soit de l'entreposage, soit de l'Ouest par l'intermédiaire de vos contrats fermes ou également des États-Unis sur votre C5 et votre M12, mais pas de la franchise, c'est pas réversible ça là...

R. Bien c'est...

169 Q. ... vous allez, en fait, injecter un peu plus dans la franchise pour pouvoir vous priver d'une entrée de gaz qui viendrait d'ailleurs?

R. C'est un processus d'équilibrage, on a suffisamment de puissance avec les différents outils qu'on détient

tant à l'intérieur de la franchise qu'à l'extérieur de la franchise pour équilibrer nos besoins sur une journée donnée, et on fait un processus d'équilibrage. C'est des vases communicants, ça.

170 Q. Bon exactement. En d'autres mots, c'est en moins prenant sur le gaz qui vient de l'extérieur et en plus injectant, si vous voulez, du gaz qui est déjà dans la franchise en entreposage, pour ne pas perdre de la pression, sans ça, vous auriez une perte de pression.

R. On comprend que sur une journée... j'aimerais ça vous corriger, Maître Tourigny, c'est que rien nous empêche d'utiliser pleinement nos capacités de transport fermes de l'Alberta, c'est-à-dire la capacité de six cent sept point deux (607.2) MMpc par jour, l'utiliser pleinement pour alimenter la franchise.

On peut également utiliser pleinement le cent quarante et un point six (141.6) de transport en provenance de nos entreposages et le fait que nous ayons une capacité excédentaire sur le réseau de Union, nous permet d'effectuer des transactions dans le sud de l'Ontario, sans amputer l'énergie qui viendrait à Montréal.

171 Q. Vous dites que vous avez... ça vous parlez du C5 et non du M12?

R. Du M12.

172 Q. Vous avez plus de M12...

R. Que de STS.

173 Q. ... que de STS?

R. Oui, ça été mentionné dans quelques réponses à des questions.

174 Q. Parce qu'il y a deux ans, vous vous rappelez la diminution, on avait justement... □ on □ excluant nécessairement la personne qui parle, vous aviez diminué votre quantité de STS pour arriver au même chiffre que votre capacité de retrait. Donc, vous avez changé ça, vous avez augmenté votre capacité de Dawn à Parkway et c'est maintenant plus élevé que votre capacité de retrait de l'entreposage à Dawn?

R. Nous avons réduit, il y a probablement deux ans ou trois ans, la capacité de transport entre Toronto et Montréal, pour faire en sorte d'équilibrer cette capacité de transport-là égale à l'énergie que nous disposons dans nos entreposages, pour faire en sorte que nos entreposages, avec la capacité de transport, soient pleinement utilisés sur la saison d'hiver.

Si on prend le volume en entreposage divisé par cent cinquante et un (151) jours, on va arriver avec la capacité de transport qui est contractée entre Toronto et Montréal, sur le réseau de TCPL.

Nous avons une opportunité de réduire cette capacité-là puisque certains contrats venaient à

échéance; par contre, nous n'avons pas eu cette opportunité-là avec les contrats de Union qui n'étaient pas encore à échéance.

On a précisé qu'on avait retourné certaines capacités à Union, soixante-trois (63) MMpc par jour, sur une base volontaire c'est-à-dire Union nous avait demandé de retourner une certaine capacité, mais nous ne pouvions leur retourner l'ensemble de l'excédent.

Donc, c'est pour cette raison que nous avons demeuré avec un certain excédent de puissance sur le M12.

(14 h 15)

175 Q. Je vois. J'avais... bien vous me rectifiez parce que j'avais justement l'impression, ma question était assez évidente, j'avais l'impression que vous aviez réduit les deux, en fait, et le STS et le M12, mais voilà, I stand corrected, pour... comme on dit en latin.

Pour ce qui est de la pièce SCGM-18, document 1.5, à la page 7, à laquelle je faisais référence tout à l'heure, je prends l'explication qui est la deuxième partie du grand paragraphe en bas de la page, Monsieur Forget, les phrases qui commencent par :

Ces volumes entreposés en franchise....,

lorsque vous parlez du quantum d'énergie globale dont vous avez besoin pour la saison, ce raisonnement-là évidemment serait vrai si vous vendiez de la molécule à l'extérieur de la franchise sans que l'acheteur ait l'obligation de la remplacer, la molécule, vous êtes d'accord avec moi?

R. Je vais relire la phrase pour être...

176 Q. Oui, allez-y.

R. ... pour bien comprendre l'interprétation. Je pense que... je le relis et j'ai un petit peu de misère à faire le lien avec votre question, Maître Tourigny. Je pense que ce qu'il faut conclure, comme je l'ai dit précédemment, il y a une distinction entre la puissance et l'énergie. Un client qui se prévaudrait d'une capacité excédentaire de pointe à une journée donnée viendrait puiser de l'énergie dans nos inventaires, peu importe où ces inventaires-là se trouvent, et réduirait ainsi l'énergie qu'on aura de disponible sur la saison. Donc dans la mesure où on veut toujours être en équilibre, il faudrait que cette énergie-là nous soit retournée. Donc c'est pour ça ce matin où je faisais référence à un déplacement d'interruption...

177 Q. J'ai bien compris ça, il n'y a pas de problème, et c'est d'ailleurs, ce quantum d'énergie qui doit être là, c'est aussi ce qui vous amène à me répondre tout à l'heure : ☐ Oui, on serait obligé de dire à ces gens-là de nous remettre la molécule si on veut que

le quantum d'énergie disponible à la franchise soit le même □?

R. Exactement.

178 Q. Bon. Et là, je pense que je me dois de vous souligner une différence, c'est qu'il se peut que vous soyez capables... non, effectivement, la molécule doit toujours être remise alors ma question, c'est : ce qui est vrai pour le client interruptible dans la franchise serait aussi vrai pour un client à l'extérieur qui ne remettrait pas la quantité de gaz, de molécules, que vous lui avez remis, c'est la même chose?

Ce n'est pas... si vous prenez la molécule qui vous vient soit de l'Ouest soit de votre entreposage souterrain à Dawn, ou sur votre... le transport continu ferme sur TransCanada, par un détournement, là, manifestement, ça, c'est de l'énergie qui est perdue, elle n'est plus dans la franchise. Et c'est pour ça qu'il faut que ce client qui bénéficie d'une vente de capacité avec molécules, il doit remettre les molécules, sans quoi, la quantité totale d'énergie disponible à la franchise ne serait plus la même qu'avant?

R. C'est exact.

179 Q. On se comprend, bon. Et il serait de même vrai si vous vendiez de la capacité qui serait autre ou en surplus de votre capacité M12 qui dépasse votre

capacité STS. Celle-là, vu que vous avez — parce que j'ai les chiffres ici — vous avez, en STS, dix-neuf millions (19 000 000)... Oui, excusez-moi, oui, j'attire votre attention sur SCGM-5, document 2.1a, page 2. Oui, je pense que vous avez le même que moi.

On y voit, dans ça, que vous avez, de Dawn à Parkway, un service de cent quatre-vingt-onze point six millions (191 600 000) par jour?

R. Oui.

180 Q. De pieds cubes, évidemment.

R. Oui.

181 Q. Et on voit que de Parkway, Toronto, à Montréal, en STS, vous avez cent quarante et un point six (141,6), une différence de cinquante (50).

R. Donc c'est ce que je réfèrais tantôt, la puissance disponible sur le réseau de Union est excédentaire à celle qu'on détient entre Toronto et Montréal. C'est ce qui nous permet de transiger dans le sud de l'Ontario et on pourrait également céder cet excédent de capacité-là, uniquement la capacité de transport, ici, on parle de puissance donc c'est une capacité de transport qu'on se trouve à céder sur les marchés secondaires, sans nécessairement amputer l'énergie qui peut être acheminée à la franchise.

182 Q. Parfaitement, la quantité maximale que vous pouvez ainsi sous-louer ou vendre étant égale à la

différence que je viens de mentionner entre cent quatre-vingt-onze (191) et cent quarante et un (141)?

R. Oui.

183 Q. Donc cinquante millions (50 000 000) de pieds cubes par jour?

R. Oui.

184 Q. Pour les... ça, évidemment, c'est pour les cent cinquante et un (151) jours de la saison, n'est-ce pas?

R. Si on avait, Monsieur le Président, si on...

185 Q. Excusez-moi, vous avez fait un signe de tête, là...

R. Oui, je... j'abordais la réponse. Je disais, Monsieur le Président, si on avait l'opportunité aujourd'hui de décontracter la capacité de transport que nous détenons sur le réseau de Union, nous pourrions la décontracter pour qu'elle soit équivalente à cent quarante et un point six (141,6). Malheureusement, ces contrats-là ne viennent pas à échéance avant fin quatre-vingt-dix-neuf (99), début deux mille (2000), et c'est notre intention d'ailleurs, dès que ces contrats-là seront à échéance, de ne pas les renouveler aux niveaux actuels.

186 Q. Je vous signale que je ne vous en fais pas reproche, là, et...

R. Non, je voulais juste...

187 Q. ... c'était pas le but de mes questions mais c'était tout simplement pour être capable de connaître clairement la situation qui prévaut. Venons

maintenant aux prévisions de prix du gaz de compression, mon collègue Sarault... Je signale à la Régie que c'est un sujet aussi qui est prévu pour demain, n'est-ce pas? Et auquel je vais assister, le gaz de compression.

Mon collègue Sarault vous a remis les prévisions que vous aviez fait circuler pour ce qui est des prévisions de prix du gaz de réseau. Il vous a donné certaines... certains mois. Et je suis allé un peu plus loin que lui dans le temps et j'ai réalisé, mais je n'ai pas fait, ne pensant pas que ce serait aujourd'hui qui serait la journée où on examinerait ça, je suis allé un peu plus loin et je suis remonté, en fait, jusqu'au mois de mars mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), pour le premier (1er) mars mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998).

Et je... bien je pense que vous les avez peut-être et il n'est pas nécessaire... je peux vous les donner mais je n'aurai plus de... je n'aurai plus rien pour faire mon contre-interrogatoire. Je vais vous les donner, c'est peut-être la meilleure chose. Alors vous les avez en main, Monsieur Forget, la seule feuille que j'ai cru bon d'utiliser, c'est la dernière feuille de ce rapport qui parvient à la Régie, c'est celui où on donne les indications, je n'appelle pas ça des cotations, c'est des indications

de trois institutions financières, et en particulier, j'attire votre attention sur le bloc 3 qui est celui qui est le gaz à terme.

D'abord, il est compris depuis le tout début, je crois, Monsieur Forget, et corrigez-moi si j'ai tort, que le gaz de compression était prévu comme un service qui débiterait le premier (1er) novembre? Pardon, ce n'est pas plutôt le premier (1er) octobre?

R. Vous parlez du service...

188 Q. Le service de gaz de compression.

R. D'offrir à nos clients...

189 Q. La possibilité...

R. ... l'option de fournir eux-mêmes leur gaz de compression?

190 Q. Oui.

R. C'est le premier (1er) novembre parce que nos contrats viennent à échéance le premier (1er) novembre et c'est l'option qu'on a prise de ne pas renouveler certains contrats et de les offrir aux clients.

191 Q. Maintenant, sur les feuilles que vous avez devant vous, en fait, vous pouvez prendre n'importe quelle feuille, j'en ai gardé une ici, celle du mois d'août, quand on regarde le bloc 3, c'est encore une fois à la dernière page des onglets que mon collègue Sarault vous a remis, quand on dit banque 1, banque 2 et banque 3, si je me rappelle bien de la cause à

l'époque et de l'ordonnance de la Régie, ce sont de véritables institutions financières et trois qui sont indépendantes les unes des autres, ce n'est pas... ce sont des chiffres réels qui sont le résultat de véritables indications que vous ont données des gens dans le commerce?

R. C'est des données qui nous sont fournies par des institutions financières indépendantes.

192 Q. Et pendant les trois jours, c'est un peu ce qu'on appelait le □ bid week □ anciennement pour le gaz au mois, mais c'est dans les derniers jours ouvrables avant la date du mois pour lequel évidemment vous demandez vos cotations?

R. C'est exact.

193 Q. Et évidemment, à travers les mois, on voit que ça va toujours du premier (1er) novembre à la date anniversaire, c'est-à-dire douze mois après le mois pour lequel on veut arrêter la valeur du gaz. Si, par exemple, vous êtes au mois de mai, bien ça va être du premier (1er) novembre au trente (30) avril, et ainsi de suite? Je parle toujours du bloc 3, le gaz à terme.

194 Q. C'est une période qui est coupée, ce n'est pas une période complète, douze mois.

195 Q. Non, non.

R. Puisque les contrats commencent à partir du premier (1er) novembre, les transactions sur les marchés financiers sont offertes en général à partir du

premier (1er) novembre donc c'est la période partant du premier (1er) novembre jusqu'à la fin de l'horizon visé par l'exercice.

(14 h 28)

196 Q. Ça dépend aussi évidemment de la fin de vos swaps, parce que ça, c'est le bloc qui fait le pont entre la fin des □ swaps □ et la fin des douze mois. C'est pour ça qu'il n'a pas douze mois lui-même.

R. Non, ce n'est qu'une période sur un horizon dans le temps. La question des □ swaps □ va faire varier les volumes associés à ce bloc-là. Mais les dates qu'on retrouve ici, ce n'est que pour l'horizon premier (1er) novembre, dans l'exemple que j'ai ici, pour celui du rapport du mois de... premier (1er) mars quatre-vingt-dix-huit (98). On cherche un bloc de gaz à ce moment-là qui va du premier (1er) novembre quatre-vingt-dix-huit (98) au vingt-neuf (29) février, parce que c'est la période douze mois commençant le premier (1er) mars quatre-vingt-dix-huit (98) et se termine au vingt-huit (28) février quatre-vingt-dix-neuf (99).

197 Q. Exactement. Mais quand le bloc 1, quand vous n'aurez plus de □ swaps □ qui seront en vigueur, le bloc 3 va tomber cependant? Il n'y en aura pas non plus? Il n'est là que pour faire le pont entre les □ swaps □?

R. Non, je pense que...

198 Q. Et l'année?

R. Non, non, il faut juste...

- 199 Q. Bien, si la quantité... Excusez-moi! Si la quantité □ swapée □ pour employer... échangée est zéro... En tout cas, c'était plus d'informations, je n'en tire pas d'argumentation non plus. Mais j'ai toujours eu l'impression que si la quantité de □ swaps □ était zéro, que le bloc 3, on n'a plus besoin de savoir quel prix est donné aujourd'hui pour du gaz à partir du premier (1er) novembre prochain? Mais, écoutez, pensez-y, là, ce n'est pas plus grave que ça.
- R. Je pense qu'il faut juste bien comprendre. Lorsque Gaz Métro utilise des dérivatifs, la période est connue, le prix est connu, il fait partie de la première ligne, de la prévision. Après ça, on tente de regarder les volumes qui sont plus courts qu'un an, et on obtient des prévisions de prix pour la partie des volumes plus courts qu'un an, et une prévision de prix pour le volume qui couvre un an au complet. Donc c'est ça la distinction des trois blocs.
- 200 Q. Parfaitement. Le seul point étant que ce volume de moins d'un an est lié aux échanges, aux □ swaps □ de prix?
- R. Il pourra être affecté lorsque...
- 201 Q. En tout cas, pensez à ma question. L'impression que j'ai eue, et je vous suggère que c'est ça la réalité, quand il n'y aura plus de □ swaps □, vous n'aurez plus besoin d'aller chercher des cotations autrement que pour les douze mois qui suivent. Mais répondez

pas tout de suite, prenez le temps. Si je me suis trompé, bien, vous me le direz et puis ce ne sera pas pire que ça. Ce n'est pas important, là, c'est juste pour les fins de compréhension. Alors ces institutions financières qui vous donnent ces prix-là, vous avez répondu tout à l'heure à maître Sarault, qui avait bien choisi son terme quand il avait dit que c'était des prévisions de ces gens-là. C'est ce que j'osais appeler à l'époque les □ market views □. Ces prix-là qui vous sont donnés par les trois institutions financières, c'est l'impression qu'ils ont de ce que eux... de ce dont ils ont besoin pour se protéger dans un marché qui commence le premier (1er) novembre, n'est-ce pas?

- R. Je ferai une analogie, Monsieur le Président, avec les cotes en bourse. Le gaz est maintenant une commodité. Les institutions financières font des prévisions quant à savoir quels seront les prix du gaz dans un an, dans deux ans, dans trois ans. Et je dirais que c'est un peu la même chose qui pourrait être faite avec une cote de Alcan. Si vous anticipez acheter, ils pourront vous dire, dans un an, peut-être qu'on prévoit que la cote va être à tel prix ou à tel prix. C'est des anticipations. Et le jour où vous décidez d'acheter un action ou le gaz, le prix est fonction du marché.

LE PRÉSIDENT :

202 Q. C'est des □ futures □?

R. C'est des □ futures □, exactement.

203 Q. Qu'on appelle un chat un chat.

Me PIERRE TOURIGNY :

204 Q. Mais encore une fois, ça devrait, et ça fait écho à leur □ market view □ pour l'époque touchée évidemment. Quand on dit □ market view □, c'est ça que je veux dire. C'est un mot qu'on connaît dans le commerce, mais quand on disait tout à l'heure les prévisions, ça, c'est ce que ces banquiers-là prévoaient comme prix aux époques, c'est-à-dire, par exemple, du premier (1er) novembre au... celui que vous regardiez tantôt, là, au trente (30) avril?

R. C'est leur anticipation, oui.

205 Q. C'est ça. Et quand vous avez estimé le prix du gaz de compression, vous avez regardé, entre autres, ce que vous avez mentionné des critères fondamentaux de l'offre et de la demande, et vous avez donné votre prévision quant à ce que ces prix-là devraient être au premier (1er) novembre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998)?

R. Oui, nous avons établi notre propre perception du marché, nous avons établi un exercice de jugement basé sur ce qu'on connaissait, ce que ma collègue a précisé lors de son témoignage et on a établi un

consensus sur ce que Gaz Métro pense être le prix pour le prochain exercice.

206 Q. Bon. C'est parfait. Alors je n'ai aucune autre question. Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Tourigny. Maître Pépin.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Pendant que maître Pépin avance, j'aurais juste une précision à vous demander.

207 Q. Sur la carte, la grande carte avec tous les pipelines qu'on a regardés ce matin. Les dollars sont cotés US ou Canada là-dessus? Parce que je n'arrive pas à savoir exactement. Sur TCPL, il y a un \$ C \$ avant le montant. Mais sur les autres, il n'y en a pas, y compris dans les projets canadiens. Alors j'essaie juste de savoir si on parle de dollars canadiens ou américains. Je ne vois pas de référence ni dans la question ni nulle part.

R. J'aurais tendance à vous dire que c'est majoritairement en dollars américains, sauf exception. Dans le cas de TransCanada, c'est principalement...

208 Q. C'est indiqué en dollars... J'ai supposé que c'était le seul qui était en dollars canadiens puisqu'il y avait un \$ C \$ devant.

R. Et c'est le seul pipeline canadien.

- 209 Q. Non. East-Hereford, TQM, je crois sur la carte, ce n'est pas un pipeline américain ça.
- R. Oui, vous avez raison. Je pense que c'est canadien ça aussi.
- 210 Q. J'allais dire, c'est pour ça que je suis régisseur mais c'est trop prétentieux. Mais en tout cas, c'est pour ça que je vous pose la question, parce que j'en voyais qui étaient effectivement canadiens puis qui n'avaient pas □ dollars signs □ dessus. En tout cas, pourriez-vous me préciser ça quand ça vous adonnera?
- R. Oui.
- 211 Q. Ça a une certaine importance, vous vous imaginez bien, le dollar étant ce qu'il est. Merci.

LE PRÉSIDENT :

En fait, si je regarde en haut de la carte □ tolls comparison □, c'est marqué □ US dollars □. Ça fait que je présume que c'est probablement...

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Moi, j'en ai déduis que c'était surtout américain. Mais ce qui m'a mis la puce à l'oreille, c'est le □ C □ en avant du pipeline canadien. Puis, là, je me suis dit □ woups □.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Maître Pépin.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me BENOÎT PÉPIN :

- 212 Q. Alors bonjour. Quelques petites questions généralement sur vos approvisionnements gaziers et l'Est, le bassin de l'Est. Les questions, vous allez voir, sont relativement générales et certaines sont purement de compréhension. Le premier élément, c'est que, dans votre prévision avant la révision, vous affichiez un excédent de capacité, vous pensiez devoir faire des achats l'été sur le marché de l'Est. Est-ce que je dois comprendre que ce sont uniquement des achats □ spots □ ceux-là?
- R. C'est uniquement des achats □ spots □. Et quand on parle du marché de l'Est, on parle du sud de l'Ontario.
- 213 Q. Oui.
- R. C'est là où il y a le plus de liquidité actuellement à l'exception de l'Alberta. Donc, étant donné que nous n'avons pas de capacité de transport disponible entre l'Alberta et Montréal, lorsqu'on se retrouve en déficience de capacité, on doit acheter sur les marchés libres. Et le seul endroit où on peut se permettre d'acheter, c'est dans le sud de l'Ontario, parce que c'est là qu'est notre plus gros site d'entreposage. On n'a pas besoin à ce moment-là de le transporter, on l'achète sur le point d'entreposage.
- 214 Q. D'accord. Quant au budget que vous demandez pour les études, est-ce que, justement, ce n'est pas d'examiner la possibilité de faire des achats dans

l'Est à d'autres endroits que uniquement dans le sud de l'Ontario où vous avez de l'entreposage?

R. Oui, c'est autre chose. Ici, les études, c'est vraiment de permettre à Gaz Métro un repositionnement de son portefeuille d'approvisionnement de transport et de molécule. On comprend que Gaz Métro a hérité de contrats de transport et d'approvisionnement qui ont été contractés avant la déréglementation. C'est la première fois dans l'histoire de Gaz Métro où ces contrats-là arrivent à échéance. Donc c'est la première fois que Gaz Métro a vraiment à faire un choix quant à la diversification de son portefeuille. En même temps, il y a des projets de pipeline qui voient le jour. Donc la conjoncture fait qu'on a une opportunité vraiment exceptionnelle de pouvoir réévaluer l'à-propos de notre portefeuille d'approvisionnement tant géographiquement que le choix quant aux fournisseurs de molécule également. Donc, c'est une conjoncture, des contrats qui viennent à échéance, des pipelines qui vont amener du gaz davantage dans le sud de l'Ontario, et des pipelines qui vont amener du gaz en provenance de l'île de Sable. Une conjoncture qui permet à Gaz Métro de vraiment se repositionner par rapport à son portefeuille traditionnel d'approvisionnement qui était essentiellement cent pour cent (100 %) en provenance de l'Ouest canadien.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Excusez-moi, Maître Pépin, une petite seconde!

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

- 215 Q. Donc ça présuppose une chose. C'est que les contrats que vous aviez, étaient des contrats à long terme. En tout cas, un gros morceau de ce que vous aviez était du long terme. Et à l'avenir, la question que je me pose instinctivement, est-ce que ça se répétera ce genre de contrat-là ou est-ce qu'on s'embarque plus vers un marché sinon □ spot □ du moins un, deux, trois ans?
- R. Les contrats que Gaz Métro détient effectivement, c'était des contrats à long terme. Les contrats que Gaz Métro détient actuellement auprès de TransCanada, ces contrats-là, lorsqu'ils viendront à échéance, ont un droit de renouvellement sur une base annuelle. Donc, on pourra à ce moment-là choisir un portefeuille avec une moyenne pondérée si on peut s'exprimer ainsi, c'est-à-dire que je pourrai choisir de ne pas recontracter un certain volume et le contracter sur un autre pipeline soit dans le sud de l'Ontario ou en provenance des Maritimes.

Ces nouveaux contrats-là risquent d'être encore des contrats pour une période de dix ans. En général, dans l'industrie, c'est encore des contrats de dix ans. Lorsqu'un pipeline est construit, on exige des engagements pour près de dix ans. Celui de PNGTS vers Boston, on exigeait des engagements pour vingt (20) ans. Mais le fait que j'ai des contrats importants qui viennent à échéance sur TransCanada me permettra de rééquilibrer mon portefeuille également dans le temps, donc d'avoir une moyenne pondérée. Je pourrai avoir dix ans en provenance de Chicago, mais je pourrais décider d'avoir une moyenne pondérée autre en provenance de l'Ouest, et toujours me laisser une certaine opportunité de déplacer géographiquement mon bassin de fournitures.

216 Q. Puis, donc, quand vous allez pondérer, comme vous dites, sortir des morceaux de contrats pour aller vous placer ailleurs, là, vous ne revenez plus en arrière sur ces morceaux-là?

R. Non.

217 Q. Merci.

Me BENOÎT PÉPIN :

218 Q. Je vous remercie de l'information. Toutefois, la question initiale, je voulais vous amener sur un terrain légèrement différent. C'est-à-dire que, parmi les études que Gaz Métropolitain désire effectuer,

est-ce que le marché à court terme fait partie des études que vous désirez faire faire?

R. Oui. Dans notre stratégie d'approvisionnement, c'est des éléments qu'on va devoir prendre en considération. On comprend qu'on a un volume important de transport qui vient à échéance en deux mille trois (2003), près de 150 Bcf de capacité annuelle. On pourra choisir de diversifier notre portefeuille, prendre 10 Bcf de transport du sud de l'Ontario ou 10 Bcf de transport en provenance des Maritimes, et on pourra choisir aussi de ne pas contracter une capacité demeurée sur un marché ouvert, un marché □ spot □.

On pourrait se permettre de ne pas contracter de capacité ferme sachant qu'il y a une multitude de pipelines qui peut maintenant nous être disponible sur lesquels on peut acheter de la molécule et l'acheminer vers Montréal, on pourrait choisir d'avoir une partie de notre portefeuille qui serait ouvert, c'est-à-dire sans engagement à long terme et ainsi jouer sur les marchés □ spots □.

219 Q. Donc c'est oui?

R. Les analyses vont nous amener à prendre ces éléments-là en considération, évaluer le risque associé à une position à court terme par rapport à une position à long terme. Et les facteurs fondamentaux dans ça,

c'est toujours le prix et la valeur des marchés secondaires.

220 Q. Maintenant, quant à ces marchés-là, court terme, que vous désirez examiner, quels sont-ils?

R. J'aimerais ça que vous précisiez votre question s'il vous plaît.

221 Q. Est-ce que c'est des marchés qui vont se développer à Toronto? Est-ce que c'est des marchés qui vont se développer à Chicago? C'est des marchés que vous pensez voir émerger à quel endroit?

R. Bien, je pense, juste par l'observation de la pièce SCGM-5, document 1.10, à la page 2 de 2, on s'aperçoit qu'il y a une multitude de projets comme je le mentionnais ce matin qui vont amener un volume important dans la région de Chicago, et de la région de Chicago vers le sud de l'Ontario et vers la région de New York. Naturellement, sans oublier le projet en provenance des Maritimes qui va amener du gaz, là, dans la région de Boston, et on l'espère un jour jusqu'à la frontière du Québec. Naturellement, l'essence même de nos études qu'on va devoir effectuer via l'assistance de consultations externes va nous amener à tirer des conclusions pour bien maîtriser l'échiquier des pipelines, l'échiquier des bassins de production pour prendre une position la plus éclairée. Est-ce qu'on va laisser tomber TransCanada, la capacité de transport que nous détenons sur TransCanada pour contracter uniquement

du transport de Chicago en passant par Vector, en passant par Union vers Montréal? Ou est-ce que, non, au contraire...

222 Q. Je ne veux pas vous interrompre, Monsieur Forget. En fait, l'idée, ma question, je pense qu'elle était beaucoup plus petite que ça.

R. Oui.

223 Q. Je comprends que vous devez examiner quelles sont toutes les options, et je ne vous demande de dire ce que vous choisirez dans le futur, ce qui en est l'objet de l'étude. Je me demandais juste où étaient les marchés émergents que vous désirez examiner?

R. Géographiquement, les marchés émergents, c'est la région de Chicago, la région du sud de l'Ontario et les Maritimes. C'est clair.

224 Q. Parfait. Quant au bassin des Maritimes, vous avez indiqué que l'accès pour Gaz Métropolitain pourrait se réaliser dans le cadre d'une phase II d'exploration qui se concrétiserait vers deux mille deux (2002), deux mille trois (2003). Quand on parle de ces dates-là, est-ce qu'on parle de date pour laquelle le gaz pourrait commencer à couler dans un pipeline, c'est-à-dire que les phases de développement seraient complétées?

R. C'est ce qu'on comprend des discussions qu'on a eues avec les promoteurs. On comprend que les promoteurs de l'île de Sable veulent procéder à une deuxième phase d'augmentation de la capacité, la capacité

□ off shore □ du bassin jusqu'à Halifax. La capacité de transport, elle, qui est prévue être mise en service par Maritime and Northeast pourrait suffire à transporter plus de volume qu'il n'en transporte au début. Donc, ce qui est important dans ce projet-là, c'est de voir dans quel horizon, les promoteurs du projet du bassin pourront augmenter la production du bassin.

225 Q. On parle donc des mêmes producteurs que les promoteurs actuels de SOEP?

R. Oui.

226 Q. O.K. Et quant aux choix que doit faire, que doit exercer Gaz Métropolitain afin de se positionner pour avoir accès à ce marché-là, à quel moment pensez-vous devoir faire des choix?

R. Probablement d'ici la fin quatre-vingt-dix-neuf (99). C'est pour ça qu'on veut entreprendre les études en cours d'année, en cours d'année réglementaire, pour être prêts à exercer un choix à la fin quatre-vingt-dix-neuf (99) compte tenu des délais qui sont requis en général sur les pipelines pour prendre un engagement. Donc, on parle en général d'un délai de deux à trois ans. Donc, si on pense que la capacité de l'île de Sable va être prête en deux mille trois (2003), logiquement, il faut être prêts au tout début de deux mille (2000) pour prendre un engagement. C'est un exemple que je vous donne. On n'a pas conclu de positionnement...

227 Q. Manifestement.

R. ... mais en principe, il faut réagir deux à trois ans d'avance.

228 Q. Et est-ce que cette période de temps aussi courte va vous permettre de compléter les études et les soumettre à la Régie, donc vous prêtez au jeu dans le processus d'audience avant que ces choix-là soient concrétisés, que des contrats soient signés?

R. Bien, c'est sûr que le temps... Je pense que le temps va nous permettre de faire des bonnes études, d'exercer des bons choix et de faire en sorte que la Régie soit bien informée du positionnement de Gaz Métro dans la nouvelle orientation du marché du gaz naturel.

229 Q. D'accord. Vous comprendrez évidemment que ce que ma question insinuait, c'était non seulement l'information de la Régie mais aussi l'information des autres intervenants devant elle. Enfin, quant aux études que vous entendez faire, est-ce que ça s'étend aussi loin que d'examiner les potentiels de production en sol québécois ou si ça dépasse le cadre de ce que vous entendez réaliser?

R. On vise essentiellement les grands bassins de production. Naturellement, on est toujours à l'écoute de ce qui se passe au Québec. On est conscient qu'il y a du forage à l'Île-d'Anticosti. Et on suit ça de façon attentive. Mais je ne crois pas, pour l'instant, que ces bassins-là démontrent un potentiel

aussi grand que les bassins canadiens de l'Ouest, des bassins américains du Golfe, et ce qui a été trouvé à date à l'île de Sable. Donc, on va suivre l'évolution de ces projets-là. Naturellement, c'est dans notre intérêt. Mais, au fur et à mesure, on va devoir s'ajuster avec les situations et les résultats des études.

230 Q. Dans la politique que vous avez pour les contrats de gaz, le gaz de réseau notamment, est-ce que Gaz Métropolitain donne ouverture à ce que des petits clients aient accès à leur propre... puissent fournir leur propre gaz? Si oui, par quel moyen?

R. Je pense qu'il y a... La politique est prévue que les clients peuvent se prévaloir des services d'achat-revente, je pense que ce n'est pas disponible pour les clients de petit tarif, je pense, que c'est disponible à partir des... Je n'ai pas le détail par tarif. Mais je sais qu'il y a une limitation quant au volume minimum.

231 Q. Savez-vous qui serait à même de m'informer là-dessus?

R. Probablement les gens de la tarification.

(14 h 46)

LE PRÉSIDENT :

Est-ce qu'il y a un autre témoin pour répondre à ça ou...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, les gens de la Tarification, sections 17 et 18.

LE PRÉSIDENT :

O.K., ça fait qu'on pourra revenir avec la question,
Maître Pépin?

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est ce que j'ai noté.

- 232 Q. Enfin, toujours pour revenir au budget là de quatre cent mille dollars (400 000 \$) qui est demandé par la Société en commandite, est-ce que je peux vous demander s'il s'agit là d'une opération, une circonstance exceptionnelle et donc d'un poste de dépense exceptionnel, pour la Société en commandite?

M. GÉRARD FORGET :

- R. Je... sans entrer dans le détail de la définition de □ poste exceptionnel □ au traitement comptable...

- 233 Q. Non, je...

- R. ... je dirais que la situation est vraiment exceptionnelle.

- 234 Q. Non, pour être sûr qu'on se comprenne bien, ce que je voulais faire comme distinction c'est : est-ce que c'est une opération, c'est un montant qui va entrer dans les opérations courantes et qu'on va revoir à chaque année ou c'est une situation particulière qui implique un déboursé particulier non récurrent?

- R. Ma compréhension c'est que le... cette nature d'études-là qui vont être entreprises ne seront pas

entreprises sur une longue période, mais sur une courte période.

235 Q. D'accord.

LE PRÉSIDENT :

236 Q. Mais juste pour clarifier la réponse, vous avez mentionné ce matin que quatre-vingts pour cent (80 %) de ce montant-là, autour de quatre-vingts pour cent (80 %) serait pour des consultants, ce qui amène, d'un autre côté, une planification, on regarde : est-ce que l'expertise existe à l'interne présentement pour faire ce genre d'études-là ou l'expertise dans votre département n'existe absolument pas, et là, il faut aller chercher des consultants pour faire cette expertise-là?

M. GÉRARD FORGET :

R. Il faut aller chercher des consultants pour faire cette expertise-là. Les gens sous ma responsabilité aux Approvisionnements sont davantage des gens qui ont une expertise opérationnelle. On comprend que pour réaliser ce genre d'études-là, il faut être davantage spécialisé sur la compréhension des bassins de production, la compréhension du niveau de production, l'analyse des réserves, la prévision quant aux tendances, il y a des firmes spécialisées qui offrent des services pour procéder à ce genre d'études-là, c'est vraiment des firmes qui se

spécialisent dans les analyses de prévisions de production des bassins, tant du côté canadien que du côté américain.

Il y a des firmes également qui se spécialisent sur l'analyse conjoncturelle là des deux bassins et les...

- 237 Q. Disons, je comprends la définition des termes, mais je suis aussi peut-être allergique à la définition □ consultant □ là, celui qui emprunte votre montre pour vous dire qu'elle heure qu'il est là, est-ce qu'à toutes les fois que Gaz Métro...

Me BENOÎT PÉPIN :

Je vais essayer de ne pas le prendre personnel!

LE PRÉSIDENT :

Pardon?

Me BENOÎT PÉPIN :

Je vais essayer de ne pas le prendre personnel, ce commentaire-là.

LE PRÉSIDENT :

Non, je parlais de consultant là et non pas d'avocat là.

238 Q. Mais dans un contexte, est-ce à dire qu'à toutes les fois, pour revenir à la question de maître Pépin, à toutes les occasions où Gaz Métro a à faire une étude pour évaluer la multitude de sujets que vous avez identifiés, c'est qu'il n'y a aucune expertise qui existe dans le... dans Gaz Métro actuellement, dans votre département, et de façon non pas exceptionnelle et ponctuelle, c'est que régulièrement, à tous les ans, il y a une industrie de... comment je dirais ça d'études là, qui peut être acheminée là à travers ces consultants-là et que cette année, on parle de quatre cent mille dollars (400 000 \$) pour ce sujet-là, l'année prochaine on pourrait parler de cinq cent mille dollars (500 000 \$) pour un autre sujet et dans dix (10) ans, on parlera de cinq cent mille dollars (500 000 \$) pour d'autres sujets.

J'essaie de savoir où est le besoin spécifique et maintenant, si c'est des firmes qui sont spécialisées et centralisées, est-ce qu'aussi vous avez... puis si les expertises n'existent pas à l'intérieur de votre boîte là, appelons ça, de votre département, est-ce que vous avez considéré aussi l'approche d'études conjointes avec d'autres clients pour partager les coûts de façon à ce que le quatre cent mille (400 000 \$), le trois cent mille dollars (300 000 \$) soit maximisé là, parce que c'est peut-être dans le sens là de ne pas ravoir cette charge-là de façon

tellement régulière que dans cinq ans, bien c'est devenu, c'est toujours là, puis dans dix (10) ans on se demande pourquoi on a dépensé trois cent mille piastres (300 000 \$) par année pendant dix (10) ans, trois millions (3 000 000 \$) pour des études, sauf pour rendre un consultant plus riche qu'avant.

M. GÉRARD FORGET :

- R. O.K. Dans un premier temps, il y a une certaine expertise naturellement, chez Gaz Métro. On a des gens qui font ce que j'appelle un peu du monitoring du marché, tentent de bien comprendre la dynamique, qu'est-ce qui peut influencer le prix, madame Paquin, au niveau de l'analyse prévisionnelle. Mais les études auxquelles je fais référence, c'est vraiment des études beaucoup plus en profondeur, c'est des études qui demandent de relever des statistiques de production des dernières années, comprendre la dynamique des bassins, comprendre, il y a du forage qui se fait en Alberta, qui se fait dans des puits peu profonds, il y a du forage qui se fait dans des puits plus profonds, quel est le niveau de production de chacun de ces puits-là, quelle tendance les producteurs, est-ce que les puits peu profonds sont en train de s'assécher et on va s'en aller dans des puits plus profonds, qui sont plus coûteux, qui peuvent influencer le prix?

C'est ce genre d'études-là qu'on demande pour avoir une bonne compréhension de la durée de vie des réserves canadiennes par rapport à ce qui se fait aux États-Unis, est-ce que la production américaine est en déclin ou en croissance? On parle de plus en plus de forage □ off shore □ dans le golfe du Mexique, ils ont développé des nouvelles technologies, est-ce que le bassin américain est en croissance ou en décroissance par rapport à celui canadien, c'est toute cette expertise-là qu'il faut bien comprendre. Voir l'utilisation des plates-formes de forage, est-ce qu'on utilise davantage des plates-formes de forage pour l'huile, pour le gaz, il y a différents types de plates-formes.

Donc, c'est une compréhension beaucoup plus spécifique et pour adresser votre question en termes de partage des coûts, oui, c'est un exercice qu'on est en train d'examiner.

Il y a une firme de Calgary qui nous propose de contribuer à une de leur étude, l'étude coûte un million de dollars (1 000 000 \$)...

239 Q. Bien en fait, c'est...

R. Donc, c'est multiclient, quelques clients se mettent ensemble, des distributeurs, des transporteurs, des courtiers, qui partagent les frais de l'étude.

240 Q. Parce qu'il y a beaucoup des points que vous avez mentionnés qui sont aussi fournis par les Canadian Petroleum Association ou Canadian Drilling Association, il y en a déjà beaucoup sur la tablette et ça coûte quelque chose d'avoir accès à ces études-là?

R. Oui.

241 Q. Ça, j'en conviens. Mais là où j'ai certaines réserves, c'est de repartir l'étude à zéro avec un consultant qui développe sa business en même temps que vous payez pour lui là.

R. Soyez assuré qu'on va mandater des spécialistes, mais on va aussi examiner les études qui sont disponibles. On sait très bien que l'Office national de l'énergie est en cours de préparation d'une étude sur l'équilibre de l'offre et de la demande sur l'horizon deux mille vingt-cinq (2025) qui devrait être disponible en cours de quatre-vingt-dix-neuf (99), il y a l'Association des producteurs de l'Ouest qui, en général, publient de temps en temps des données, CERI produit des données, donc, on va être quand même, ces études-là coûtent un montant forfaitaire en général, pour les obtenir, mais il y a d'autres études qui sont un petit peu plus dispendieuses.

Donc, naturellement, avec un budget de deux (200 000 \$), trois cent mille dollars (300 000 \$), on ne peut pas se permettre là de faire une multitude

d'études et d'étaler, là, nos argents à gauche et à droite. Naturellement, ça va être fait avec prudence.

242 Q. Ça va être pour vous donner accès à plusieurs études...

R. Oui.

243 Q. ... qui vont être intégrées à l'interne, je présume...

R. Oui.

244 Q. ... ou intégrées par un consultant?

R. Intégrées à l'interne.

245 Q. Intégrées à l'interne. Merci.

Me BENOÎT PÉPIN :

246 Q. Maintenant, je vais vous amener sur un sujet légèrement différent, celui du stockage dans la franchise et notamment à IntraGaz puis Saint-Flavien. J'aimerais vous poser une situation hypothétique.

Si vous n'aviez pas accès à ces deux endroits de stockage-là, qu'est-ce que ça aurait comme influence sur votre... sur vos activités?

M. GÉRARD FORGET :

R. Les capacités de stockage à l'intérieur de la franchise, dans une situation géographique comme Gaz Métropolitain, c'est très important. Très important parce que Gaz Métropolitain est relié avec un seul

cordon ombilical avec la production de l'Ouest canadien, qui est le réseau de TransCanada.

Le jour où il arrive un problème sur le réseau de TransCanada, Gaz Métro est isolé. Il a accès à son entreposage dans le sud de l'Ontario, mais ne pas avoir d'entreposage au Québec, ce serait mettre Gaz Métro dans une situation vulnérable.

On comprend qu'en général, lorsque des situations peuvent arriver sur des pipelines, on comprend que la situation est rapidement résolue, mais il ne faut pas prendre quand même ça pour acquis et le fait d'avoir de l'entreposage à l'intérieur de la franchise nous donne de l'oxygène pour survivre pendant une dizaine de jours, ce qui n'est pas beaucoup sur un hiver.

Donc, c'est davantage un élément de sécurité en plus d'un élément de portefeuille, d'approvisionnement, de diversification des approvisionnements.

C'est également vrai dans le processus normal des opérations en hiver. Lorsqu'on veut s'assurer de toujours avoir le niveau sécuritaire d'inventaire pour affronter un froid qui pourrait arriver en fin de février, début mars, ce qu'on fait souvent c'est qu'on déplace du gaz qu'on a en entreposage en Ontario pour l'amener en entreposage au Québec,

renflouer nos entreposages souterrains, pour toujours avoir le maximum de puissance possible sur une journée froide.

Donc, deux éléments importants, la sécurité d'approvisionnement s'il y avait un problème dans l'Ouest canadien et une puissance suffisante pour affronter une journée froide en fin de saison.

247 Q. Et ça, cet élément de puissance-là, ne pourrait pas vous être accordé par l'entrepasage chez Union Gas?

R. Pas nécessairement, parce que l'entrepasage chez Union Gas, comme on l'a vu sur la carte géographique des capacités de Gaz Métro, on doit transiter sur un réseau dans le sud de l'Ontario et entre Toronto et Montréal.

Advenant un problème sur le réseau de TCPL entre Toronto et Montréal, nous n'aurions pas accès à nos réserves d'entrepasage dans le sud de l'Ontario, donc, d'autant plus important d'avoir un poumon au Québec nous permettant de pouvoir soutirer du gaz de l'entrepasage.

248 Q. À ce moment-là, j'aimerais juste au moins vous faire constater que c'est un poumon qui coûte relativement cher quand on compare aux autres, à l'entrepasage à Union Gas ou à Dawn. Vous êtes d'accord avec moi sur cette estimation-là?

R. Je... bien écoutez, ce sont des projets qui ont été présentés à la Régie, qui ont été autorisés à la Régie sur la base des coûts évités et ces coûts-là ont été justifiés.

249 Q. Oui, non ça, c'est pas là qu'était mon propos. Je comprends aussi de la preuve que vous avez déposée que l'un de ces contrats, celui d'IntraGaz, pourrait être renouvelé, terminé ou renégocié en l'an deux mille un (2001), c'est bien ça?

R. Oui.

250 Q. Est-ce que Gaz Métro entend examiner quelles sont les alternatives ou les modalités afin de réduire les coûts relativement à cet entreposage?

R. Gaz Métro prend chaque opportunité à sa disposition pour réévaluer, dès le moment opportun, chacun de ses outils de transport et d'entreposage.

(15 h 00)

251 Q. Qu'est-ce que vous prévoyez faire comme... afin de minimiser ces frais dans le futur?

R. On va...

Me JOCELYN B. ALLARD :

Je m'excuse, il y a une chose que je veux faire préciser ici, parce que là, je ne veux pas qu'on fasse parler le témoin sur une question du tarif, si je comprends bien, de St-Flavien et de Pointe-du-Lac parce que ce sont des tarifs reconnus par la Régie donc c'est déjà réglementé, ces tarifs-là. On n'est

pas en train de faire la cause de St-Flavien ou de IntraGaz, on a assez de la nôtre.

Me BENOÎT PÉPIN :

Ce n'est pas mon objectif du tout sauf qu'un des contrats va venir à échéance, c'est un coût de Gaz Métropolitain, je veux être sûr que ce soit le juste coût. S'il y a des modalités qui permettent de faire en sorte que ce prix-là soit moins dispendieux dans le futur par l'examen d'entrepôts alternatifs, de modes alternatifs de gestion du réseau, de renégociation de contrats, que ces modalités-là soient à l'esprit de Gaz Métropolitain et qu'ils prennent les démarches nécessaires le cas échéant. C'est juste ça, je...

LE PRÉSIDENT :

Je pense que la réponse de monsieur Forget était à l'effet qu'effectivement, lorsque ces contrats-là viennent à échéance, le renouvellement et les études...

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui, j'ai eu une réponse assez vague, effectivement, de sa part, je voulais savoir s'il y avait des modalités plus précises ou plus concrètes...

LE PRÉSIDENT :

Le type d'études qu'ils font ou quoi?

Me BENOÎT PÉPIN :

Non, non, mais quand il me dit : □ On prend toujours tous les moyens... □, qu'est-ce qu'ils entendent faire pour celui-là en particulier? Juste ça.

LE PRÉSIDENT :

Peut-être juste clarifier le genre, mettons, de processus ou qu'est-ce que vous entendez faire dans ce contexte-là.

- R. Que ce soit pour l'entreposage dans le sud de l'Ontario ou l'entreposage au Québec, et autant pour les contrats de transport, je pense qu'il est opportun, lorsque les contrats viennent à échéance, d'évaluer les alternatives. Il faut faire attention, par contre, quand on s'arrête aux coûts de ces alternatives-là; comme je l'ai dit tantôt, le cas des entreposages à l'intérieur de la franchise ne peuvent pas être comparés un pour un avec les alternatives à l'extérieur de la franchise, compte tenu de la problématique associée au fait que lorsque vous détenez de l'entreposage à l'extérieur de la franchise, vous êtes beaucoup plus vulnérable. Donc ça va être des éléments qu'on va devoir prendre en considération, quelle valeur donne-t-on à un entreposage à l'intérieur de la franchise

comparativement aux opportunités qui auront cours à l'extérieur de la franchise.

Me BENOÎT PÉPIN :

- 252 Q. Je vous remercie. Ma question toutefois, Monsieur Forget, ce n'était pas nécessairement sur ces principes-là mais c'est de savoir, lorsque vous allez vous poser la question : ☐ Renouvelle-t-on ou non le contrat d'IntraGaz? ☐, quelles sont les alternatives que vous pourrez envisager?
- R. Je vais plutôt vous donner l'exemple actuel, on sait qu'on a... on avait un contrat qui venait à échéance avec Union Gas. On a fait des démarches auprès de l'Office de l'Ontario pour que Union reconnaisse qu'on ait un certain droit sur cet entreposage-là, on a fait des démarches auprès de l'Office de l'Ontario pour reconnaître qu'on devait être maintenu sur la base des tarifs basés sur les coûts, et jusqu'à maintenant, on a eu gain de cause. Donc on verra, avec les alternatives et les orientations futures, on prendra des décisions au moment opportun, basé les opportunités qui se présenteront.
- 253 Q. Et je ne m'acharnerai pas plus longtemps sauf une dernière petite question : vous avez dit ☐ au moment opportun ☐, ce sera quand, le moment opportun de se poser ces questions-là relativement au contrat d'IntraGaz?

R. Bien je pense que dans un premier temps, il faut vraiment comprendre la dynamique au niveau du marché, au niveau de ce qui se passe dans le sud de l'Ontario. On comprend que l'entreposage, on détient de l'entreposage vingt-cinq (25) Bcf dans le sud de l'Ontario, et l'entreposage nous permet d'optimiser nos capacités de transport en été et les utiliser pleinement et garder suffisamment de réserves pour les hivers.

Dans une perspective où on revoit notre portefeuille d'approvisionnements, l'entreposage peut également être remis en question, donc ça fait partie de la réflexion totale, l'entreposage n'est qu'un outil à travers le portefeuille d'approvisionnements. Et dépendant des scénarios qu'on va mettre en place, il va y avoir plus ou moins d'entreposage, donc c'est une réflexion globale, on ne peut pas examiner uniquement un élément parmi les autres.

254 Q. Alors je vous remercie, j'en prends note puis je vous reposerai les questions l'an prochain à ce moment-là. Quant aux capacités de transport et l'estimé révisé de la demande, j'ai cru comprendre, de votre pièce SCGM-5, document 3, révisée, que vous prévoyez maintenant une capacité excédentaire de transport de trois point un (3,1) Bcf, c'est bien ça?

R. Oui.

255 Q. J'ai cru comprendre de votre témoignage plus tôt aujourd'hui que cette capacité excédentaire-là, c'est une capacité qui n'est pas durant l'hiver, les journées de pointe, mais plutôt pendant l'été, n'est-ce pas?

R. C'est effectivement ce qu'on voit à la pièce SCGM-5, document 3, la colonne □ Été □, on voit, à la ligne 30, un excédent de trois point un (3,1) qui vient d'une sous-utilisation de la capacité de transport ferme en été.

256 Q. Et pour vous, la période d'été, c'est de quand à quand?

R. C'est le premier (1er) avril au trente (30) septembre – trente (30) octobre.

257 Q. Enfin, j'ai deux petites questions qui tombent plutôt dans le varia, en terminant. Le premier, c'est relativement à l'estimé révisé de la demande à deux cent vingt-huit (228) quelque Bcf – vous me pardonnerez s'il me manque... je suis un petit peu à côté – est-ce que ça, c'est fait en fonction de l'estimé qu'Hydro-Québec sera moins présente dans le marché résidentiel?

R. Je ne suis pas qualifié pour répondre à cette question-là, ces données-là nous sont transmises par les gens des Ventes et du Marketing.

258 Q. Alors je comprends donc que ça aurait été monsieur Roy, c'est ça? Est-il possible, à ce moment-là, qu'il nous donne une réponse par écrit, si l'estimé de deux

cent vingt-huit (228) était basé sur une prédiction à l'effet qu'Hydro-Québec serait moins présente dans le marché résidentiel?

LE PRÉSIDENT :

Je pense qu'il y avait eu plusieurs questions durant la présentation et il tenait en considération le marché global. Ça fait que je présume que... je ne veux pas répondre à sa place mais si monsieur Roy aurait oublié, dans ses calculs, de prendre en considération la présence ou la moins présence d'Hydro-Québec...

Me BENOÎT PÉPIN :

Je m'exprime, à ce moment-là, probablement mal. En fait, ce que je veux savoir, c'est est-ce que, lorsqu'il estime la présence d'Hydro-Québec, est-ce qu'il estime qu'Hydro-Québec veut tendre à se retirer du marché résidentiel ou être moins présent, ou s'il maintient sa politique actuelle quant à la pénétration du marché résidentiel, c'est uniquement ça, je veux dire, je veux juste comprendre comment ils ont fait...

LE PRÉSIDENT :

Sur quelles prémisses d'évaluation...

Me BENOÎT PÉPIN :
C'est ça, c'est ça.

LE PRÉSIDENT :
... du positionnement d'Hydro-Québec?

Me BENOÎT PÉPIN :
Oui, c'est ça, c'est ça.

Me JOCELYN B. ALLARD :
Il a déjà tout fait un témoignage, développement résidentiel, la tentative de percer de Gaz Métro dans ce domaine-là, je pense que le sujet a été traité amplement dans cette section-là à l'effet que c'était une percée très restreinte dans la première année, on parlait de quoi, de sept cent cinquante (750) nouveaux clients. Donc je pense que par déduction, on a déjà dans le dossier la preuve que... Et si on revient à chaque fois sur chaque témoin passé...

Me BENOÎT PÉPIN :
Mais attention...

Me JOCELYN B. ALLARD :
... à moins que ça vraiment très, très important pour un point sur leur témoignage.

Me BENOÎT PÉPIN :

La pertinence s'évalue en fonction de la preuve. Si c'est un élément pertinent de la preuve, parce que Gaz Métropolitain veut percer le marché résidentiel, j'ai le droit d'avoir la réponse. Je m'excuse si je n'ai pas réussi à poser la question au bon témoin...

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que je peux...

Me BENOÎT PÉPIN :

... mais pour les fins de ce que mes clients ont à faire comme preuve, comme prétention, je vous sou mets que c'est véritablement fort peu de choses à demander à Gaz Métropolitain.

LE PRÉSIDENT :

Mais disons, avant de leur demander, est-ce que je peux suggérer, parce qu'on a eu effectivement une présentation qui a été assez longue puis... est-ce que je peux suggérer que vous révisiez les notes sténographiques, voir si votre réponse ne se trouve pas à l'intérieur de ça?

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

J'ai l'impression que... parce que je ne veux pas répondre pour monsieur Roy mais j'ai l'impression que la réponse est probablement déjà dans les écrits, là, au lieu de...

Me BENOÎT PÉPIN :

J'étais présent, je n'ai pas compris ça, alors je vais réviser.

LE PRÉSIDENT :

O.k., et vous nous reviendrez.

Me BENOÎT PÉPIN :

- 259 Q. Et puis finalement, une dernière question uniquement de précision. Monsieur Forget, si je peux attirer votre attention sur la pièce SCGM-5, document 8, révisée au treize (13) octobre, à la page 2, à la ligne 6, vous avez □ transmission électricité □, un demi-million (500 000 \$) environ. Seriez-vous assez aimable de m'indiquer de quoi il s'agit?
- R. A priori, je pense que c'est des frais de compression pour des compresseurs électriques. Gaz Métro, sur son réseau de distribution, a actuellement deux compresseurs électriques qui permettent la compression vers la région du Saguenay et vers la rive-sud de Québec. Essentiellement, d'après moi, c'est ça.

260 Q. Est-ce que je peux juste vous demander de faire la vérification, si je n'entends pas parler de vous, c'est que vous serez satisfait de la réponse?

R. Ma compréhension est à l'effet que c'est les deux compresseurs électriques mais on va vérifier.

261 Q. Faire la vérification.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Engagement 18.

Me BENOÎT PÉPIN :

C'est de déterminer ce qu'est la mention

□ transmission électricité □ à la pièce SCGM-5, document 8, page 2, ligne 6 (révisée).

<u>ENGAGEMENT 18</u> :	Déterminer ce qu'est la mention □ transmission électricité □ à la pièce SCGM-5, document 8, page 2, ligne 6 (révisée)
------------------------	---

Me BENOÎT PÉPIN :

Alors, merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Pépin. Monsieur Drapeau, est-ce que vous avez des questions? Pendant que monsieur Drapeau

s'avance, Maître Corriveau, vous n'étiez pas ici ce matin, vous n'avez pas de questions?

Me YVES CORRIVEAU :
Pas de questions.

LE PRÉSIDENT :
O.k.

(15 h 10)

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :
Alors Jean-Pierre Drapeau, pour GRAME-UDD.

- 262 Q. Monsieur Forget, vous avez témoigné relativement aux approvisionnements gaziers et à la politique d'interruption. Mes questions concernent deux documents que je vais vous citer mais vous pouvez probablement me répondre sans même les consulter, c'est SCGM-18, document 1, pages 28 à 33, qui porte sur le service interruptible; puis document SCGM-5, document 1, page 8, qui porte sur l'interruption, ou la politique d'interruption. Je cherche à savoir, à la pointe, quand vous faites des interruptions, est-ce que les clients interrompus passent du gaz à l'hydroélectricité ou du gaz au mazout?
- R. Sans connaître la nature même du bilan énergétique des clients, je pense que la question pourrait être très bien adressée à mes collègues des Ventes et du Marketing mais ce que je comprends, c'est que la

majorité de nos clients interruptibles passent à l'huile.

263 Q. Quand vous dites □ la majorité □, vous ne savez pas du tout le chiffre à peu près, le pourcentage?

R. Non.

264 Q. Si je comprends bien, même si je devrais peut-être aussi poser la question aux gens de Ventes et Marketing, quand vous avez l'intention de percer le nouveau résidentiel à des fins de chauffage, des résidences qui autrement se chaufferaient à l'électricité, à quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) hydroélectriques, est-ce que ça veut dire que ça augmente, je ne sais pas si je dois dire le niveau ou le risque de besoins d'interruptions, puis vous augmentez en même temps le volume de ceux qui chauffent, à ce moment-là, à l'huile en cas d'interruptions?

R. Sans rentrer dans le détail de la pénétration du marché résidentiel, je vous dirais que dans la mesure où la base de clients fermes augmente, ça requiert de Gaz Métro de contracter de la capacité additionnelle. Et cette capacité additionnelle-là normalement va bénéficier aux clients interruptibles, c'est-à-dire à faire en sorte qu'il y ait moins d'interruptions.

Parce qu'en général, on va contracter pour une demande de pointe accrue pour toujours rencontrer la journée la plus froide, donc ça va nous prendre en

général une capacité de transport additionnelle qui est, elle, disponible sur tout l'hiver, donc qui n'étant pas utilisée généralement tout l'hiver, va permettre de réduire les interruptions chez les clients susceptibles d'aller à l'huile. Donc un impact favorable.

- 265 Q. O.k. Vous avez parlé tout à l'heure d'entreposage, vous avez dit, je pense, que vous avez jusqu'à dix jours d'entreposage au Québec, c'est bien ça?
- R. C'est une... la capacité de l'usine de liquéfaction dans l'Est de Montréal totalise deux (2) Bcf, sa capacité, sa puissance journalière étant de deux cents (200) Mmpc par jour, ça nous prend dix jours pour la retirer.
- 266 Q. Je connais, remarquez, je connais plus le domaine hydroélectricité que gaz, je veux voir, en hydroélectricité, je pense qu'on dit qu'il faut gardes des réservoirs au moins cinquante (50) térawatts sur les cent cinquante (150) qu'on fournit, est-ce que pour le gaz, c'est suffisant d'avoir une... c'est un tiers dans l'autre, de n'avoir que dix jours d'approvisionnement, est-ce que vous pensez que c'est suffisant, j'essaie de...
- R. Je pense qu'il ne faut pas l'examiner comme étant un seuil minimum, il faut examiner l'ensemble des outils. Ce qui est exprimé à la page... ce qui est exprimé à la page 10 de SCGM-5, document 1, entre la ligne 8 et la ligne 13, c'est l'ensemble des outils

de puissance que Gaz Métro détient. Donc l'exercice qui est fait ici, c'est : □ Avons-nous suffisamment de puissance pour répondre à une demande de froidure pour les clients en service continu? □ Et la réponse, c'est oui. Et même, on en a en excédent un peu.

267 Q. Ça m'amène un peu à vous parler, en termes d'approvisionnement, en réponse à une question de maître Sarault ce matin, vous avez dit : □ On ne fait pas la distinction entre St-Flavien, Pointe-du-Lac, Union Gas, *et cetera, et cetera...* □ Est-ce que c'est bien ça, en matière d'approvisionnement, vous voyez toujours ça sans le désagréger?

R. De façon globale... de façon globale, on ne fait pas de distinction en termes d'outils de puissance. Dans l'opérationnel, on va en faire une distinction; dans l'opérationnel, on va s'assurer de garder les réserves au Québec les plus élevées possibles, épuiser les réserves du sud de l'Ontario, en termes pratiques.

268 Q. Si, mettons en termes d'approvisionnement de façon globale, vous ne faites pas ce type de distinction-là quand on parle de gaz, pourquoi est-ce que les représentants de Gaz Métro l'ont faite en ce qui concerne Tracy quand on parle d'autres sortes de filières?

R. Je m'excuse...

LE PRÉSIDENT :

Je pense qu'il venait de dire que... je n'ai pas compris la réponse et je n'ai pas compris la question.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

C'est que dans les réponses que m'ont données le président de Gaz Métro la première journée puis de monsieur Roy, où on disait : □ Tracy, qui est la pointe, égale chauffage □, on faisait une distinction, on faisait, comment je pourrais dire, une désagrégation... on disait, on était capable de différencier, en approvisionnement, ça, ça sert à ça.

Or là, dans le gaz, on nous dit qu'en matière d'approvisionnement, on ne peut pas le faire. Alors j'essaie de comprendre si on peut... pourquoi est-ce qu'on ne peut pas le faire en matière de gaz si on le fait... si on affirme qu'on peut le faire, de la part de Gaz Métro, en matière d'autres filières? Me comprenez-vous mieux?

LE PRÉSIDENT :

Absolument pas.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Non?

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Moi, je comprends.

LE PRÉSIDENT :

Pouvez-vous nous l'expliquer?

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Essentiellement, je pense que ce que monsieur Drapeau essaie de dire, c'est que quand il s'est agi de déterminer des degrés-jours et des besoins de gaz dans le secteur domestique, on a été capable de dire : □ À la marge, ce qui va servir, c'est Tracy. □

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

C'est ça.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

□ Parce que c'est Tracy qu'on va remplacer. □ Or là, ce que je crois que vous dites, Monsieur Drapeau, je ne veux pas vous le faire dire, c'est essentiellement, ça, c'était vrai puis ce n'est plus vrai aujourd'hui puisque vous ne faites plus de discrimination entre les différentes sources. Si j'ai bien compris, c'est là où vous en êtes...

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

C'est exactement ce que je dis.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

... et ce que je comprends de l'explication de Gaz Métro, c'est que c'est difficile de comparer les deux items. Mais là, je ne veux pas me... je ne veux pas me mettre à votre place, là, mais en tout cas, est-ce que j'ai bien traduit votre pensée?

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

Absolument.

M. GÉRARD FORGET :

R. Monsieur le Président, il y a un terme qui est important, c'est □ à la marge □. Effectivement, dans l'opération quotidienne, à la marge, on va utiliser l'usine de liquéfaction. Donc on va utiliser, comme je disais ce matin, tous les outils qui sont disponibles en amont de la franchise, le transport sur TCPL et l'entreposage de Union Gas avant d'utiliser les réservoirs au Québec. Donc à la marge, quand tous les outils en amont sont utilisés et qu'on a besoin encore d'une puissance ou d'une énergie pour combler la demande de pointe, on va utiliser l'usine de liquéfaction et les réservoirs au Québec. En termes de bilan énergétique, on n'en fait pas de distinction.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

- 269 Q. Et à la marge, vous allez utiliser l'interruption de service, et à la marge, ceux qui se feront interrompre le service vont, pour la majorité, comme vous avez dit tantôt, est-ce que j'ai bien compris, chauffer à l'huile, donc à la marge du chauffage au gaz, on retrouve de l'huile?
- R. J'aimerais ça revenir sur la définition d'un client interruptible parce que c'est important, vous semblez dire, bien pour permettre aux clients résidentiels de prendre du gaz, on va faire en sorte que les clients industriels s'en aillent à l'huile. C'est une mauvaise perception de la définition d'un client interruptible et de la définition des capacités de transport.

Gaz Métropolitain contracte ses outils de transport en fonction d'une puissance requise pour répondre à une demande des clients en service continu à une journée la plus froide possible. On comprend que, si on faisait une courbe d'utilisation des capacités, on aurait une courbe exponen... qui arrive le plus froid ici, ce qui ferait en sorte que les capacités ici de transport ne seraient pas utilisées.

Donc Gaz Métro a un marché qui est un marché interruptible mais en fait qui est un marché ponctuel, on dit au client : □ Écoutez, dans cette

période-là, j'ai de la capacité de transport, est-ce que tu veux du gaz? □ Le client dit oui. C'est une mauvaise interprétation, on ne dit pas aux clients : □ On vous coupe pendant cinquante (50) jours □, □ On vous offre un service pendant cent (100) jours, cinquante (50) jours chaque côté. □ Donc on permet aux clients de consommer du gaz pendant une plus grande période alors que théoriquement il consommerait durant tout l'hiver peut-être de l'huile; donc on a un effet bénéfique sur la réduction de consommation d'huile.

270 Q. La centrale de Tracy, si... bon là, je vous pose une question hypothétique, vous me direz si je suis hors d'ordre. La centrale de Tracy, si elle était utilisée, les années passées jusqu'à récemment, elle n'était pas beaucoup utilisée, si elle était utilisée sur une très longue période, est-ce que vous seriez capable de l'approvisionner en gaz, est-ce que vos, je veux dire, votre capacité... est-ce que votre capacité d'approvisionnement, est-ce qu'elle est capable de répondre à une opération de Tracy ou si votre tuyau est déjà plus que plein au niveau du transport?

R. Je ne peux pas répondre techniquement à une question de la sorte mais en général, Gaz Métro augmente ses capacités de transport périodiquement. On a vu dans mon témoignage qu'on avait passé d'une capacité de transport de deux cent neuf (209) Bcf à deux cent

vingt (220) Bcf pour répondre à une demande additionnelle. Donc moi, je ne fais pas de distinction, en tant que directeur des Approvisionnements gaziers, d'un marché plutôt que d'un autre, ou d'un client plutôt que d'un autre. Si les gens des Ventes et du Marketing jugent que tel projet peut être converti au gaz, dans mon plan d'approvisionnement, je vais devoir réagir et aller chercher la capacité de transport requise si l'économique est démontrée.

271 Q. Avez-vous un ordre de grandeur de ce que ça pourrait représenter en termes de Bcf additionnels, avez-vous...

R. Non, malheureusement, non. Je ne suis pas qualifié pour quantifier des projets comme ça.

M. JEAN-PIERRE DRAPEAU :

C'est tout.

LE PRÉSIDENT :

Je présume ça serait un bon client, en termes de volumes. Merci, Monsieur Drapeau. On va... la Régie... Est-ce qu'il y a d'autres questions des intervenants? Non? La Régie a quelques questions, on va prendre une pause puis on va revenir à quatre heures moins vingt (15 h 40).

SUSPENSION

(15 h 42)

REPRISE DE LA SÉANCE

LE PRÉSIDENT :

Maître Pépin, vous avez sûrement quelque chose?

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui. J'ai eu l'occasion, avec madame Manon Lacharité là, l'analyste pour la FNACQ, de m'aider à passer à travers les notes sténographiques du panel sur le Marketing et bien honnêtement, je n'ai pas trouvé réponse à ma question.

J'aimerais demander donc, comme engagement à Gaz Métropolitain de nous indiquer lorsqu'ils ont fait leurs projections de demandes, quel était leur estimé du comportement d'Hydro-Québec à l'égard du marché résidentiel.

C'est uniquement afin de comprendre leur perception de la demande, ça se répond simplement.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Ce serait engagement numéro 19, à moins qu'il y ait un problème là. Non. 19.

MMES PAQUIN et PERRON et M. FORGET
Contre-interrogatoire
Me Robert Meunier

Me BENOÎT PÉPIN :
Je vous remercie beaucoup.

LE PRÉSIDENT :
Merci.

ENGAGEMENT NO 19 : Estimé du comportement
d'Hydro-Québec à l'égard du
marché résidentiel fait par
Gaz Métropolitain.

LE PRÉSIDENT :
Maître Larocque, s'il vous plaît.

Me ROBERT MEUNIER :
Merci, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :
Vous me faites penser à quelqu'un d'autre. Excusez-
moi, Maître.

Me ROBERT MEUNIER :
Ça va.

CONTRE-INTERROGATOIRE PAR Me ROBERT MEUNIER :

272 Q. Bonjour Madame Paquin, Madame Perron que je ne vois
pas beaucoup et Monsieur Forget, je pense qu'on n'a
pas besoin de présentation, mais pour les fins des

notes sténographiques, mon nom est Robert Meunier, je représente la Régie.

M. GÉRARD FORGET :

R. Bonjour.

273 Q. Bonjour. Je voulais, Monsieur Forget, au départ parler de l'aspect marchandise un peu, particulièrement à votre témoignage en page 13 de 15. Vous disiez tout à l'heure que c'était une année relativement comme les autres, mais je trouve que si je lis le paragraphe 8.2, le premier paragraphe, je pense qu'il y a une bonne commande qui s'en vient, plus particulièrement, et je lis que :

La Société a une opportunité de remanier son portefeuille au cours des prochaines années, car plusieurs contrats de transport, d'achat de gaz de réseau et d'entreposage seront à renouveler au cours des prochaines deux ans. En effet, des contrats couvrant près de 40 % de l'approvisionnement en gaz de réseau viendront à échéance le 1er novembre 1989.

Fin de la citation. Quatre-vingt-dix-neuf (99), j'ai bien dit? Quatre-vingt-dix-neuf (99), excusez-moi. Je voulais plus particulièrement parler du gaz de réseau, Monsieur Forget, et vous amener à la page 11 de 15 de votre témoignage où vous dites, dans une

réponse à une question, que lorsqu'on regarde le tableau il y a deux contrats, et vous me corrigez, qui viennent à échéance le trente et un (31) octobre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), soit NOVA Gas et Wascana, pour sept point un (7.1) Bcf?

R. Oui, c'est exact.

274 Q. C'est exact?

R. Oui.

275 Q. Donc, c'est douze pour cent (12 %), c'est ce que je lis, de la part de marché, du marché désigné ou gaz de réseau, communément appelé. J'aimerais savoir de votre part, premièrement je regarde le tableau, NOVA Gas, est-ce que ça n'a pas changé de nom, est-ce que c'est Dynegy maintenant?

R. NOVA Gas, c'est rendu PanAlberta Gas, on comprend que NOVA Gas était une filiale de Nova et qui a été retournée comme une entité indépendante et qui s'appelle maintenant PanAlberta Gas qui était historiquement PanAlberta Gas, qui a changé de nom à NOVA Gas et qui est revenue PanAlberta Gas.

276 Q. Mais ça n'a rien à avoir avec NOVA Gas, l'ancien Nova Gas Clearing House?

R. Ça été partie de la famille de NOVA Gas Clearing House, il y a eu une chicane avec les producteurs, les producteurs ne reconnaissaient pas l'acquisition de PanAlberta Gas par NOVA Gas Clearing House, donc, ils ont reformé une nouvelle entité, PanAlberta Gas.

277 Q. Bon. Ceci dit, l'échéance c'est le trente et un (31) octobre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), donc, c'est après-demain. Je voulais que vous nous parliez de l'état des négociations pour renouveler ce sept point un (7.1) Bcf de gaz de réseau et plus particulièrement, évidemment, est-ce que ce sera, est-ce que les fournisseurs ont été choisis, si oui lesquels, est-ce que c'est un prix indexé, bref, sans rentrer dans les détails, bien sûr, la Régie aimerait connaître l'état des négociations. Comme c'est après-demain, bien j'ose croire que ces contrats-là ont été renouvelés?

R. Effectivement, Maître Meunier, les contrats ont été renouvelés. Gaz Métro a procédé, Monsieur le Président, à une révision avec l'opportunité qui nous était présentée, avec des contrats de fourniture qui venaient à échéance, nous en avons profité pour faire un appel d'offres auprès de l'ensemble des fournisseurs qui étaient actifs au Québec, pour solliciter leur participation à la fourniture de gaz de réseau.

Il y avait près de vingt-neuf (29) fournisseurs identifiés, trois fournisseurs ont été retenus sur la base du meilleur prix.

Naturellement, on a demandé, *a priori*, d'avoir des contrats sur la base des indices connus, reconnus,

les indices CGPR. Donc, le seul élément qui différenciait ces fournisseurs-là, c'est ce qu'on appelle l'indice de prix, le "price factor", donc, on a sélectionné les fournisseurs sur la base du plus bas "price factor".

On en a profité également pour établir une stratégie d'approvisionnement, compte tenu que ces contrats-là venaient à échéance, c'était encore des contrats à long terme qui venaient à échéance, on en a profité pour structurer un portefeuille d'approvisionnement dans la mesure où on pouvait structurer un portefeuille d'approvisionnement avec certaines flexibilités, plutôt que de recontracter l'ensemble des besoins sur une durée d'un an ferme, nous avons étalé notre portefeuille sur une portion un an, une portion saisonnière et une portion à très court terme qui est une... sur la base de ce qu'on appelle "spot".

Ceci nous permet d'avoir une certaine flexibilité pour réagir aux variations de la demande. Si on s'était commis pour un an, nous aurions été pris à devoir prendre les volumes et devoir les revendre si la variation de marché était à la baisse; on a conclu de prendre un certain volume fixe pour l'année, couvrir les besoins pour la période d'hiver et laisser les besoins de la période d'été ouverts,

renégociables au cours des mois de janvier et février.

Donc, ça été des... ça été une approche assez simple là, un appel d'offres, sur la base des prix. On a sélectionné les fournisseurs sur la base de leur sécurité financière, leur capacité d'approvisionnement et sur la base du moindre coût.

On est en train de finaliser les contrats avec ces fournisseurs-là et je crois qu'il est prévu dans le prochain dépôt de l'indice du prix pour le mois de novembre de vous déposer l'information quant aux fournisseurs et aux composantes de prix.

278 Q. Merci, Monsieur Forget, c'est noté. Est-ce que dans ces fournisseurs dont le nom demeure à dévoiler, est-ce qu'il y aura, est-ce que vous pouvez me dire s'il y aura des compagnies affiliées?

R. Il n'y a aucune compagnie affiliée, ce sont trois nouveaux fournisseurs qui ne sont pas présentement fournisseurs de gaz de réseau, mais qui sont quand même actifs au Québec, via les achats-ventes.

279 Q. Je n'ai pas tout à fait bien saisi la durée ou les durées de ces contrats-là. Est-ce qu'il y a une durée dans le temps, bon, ça se termine le premier (1er) novembre, ça se débute plutôt le premier (1er) novembre prochain, donc, dans deux jours, est-ce qu'il y a une durée, au moins un bloc fixe de durée?

R. On a un bloc fixe pour un an. On n'a pas jugé bon d'aller au-delà d'un an, compte tenu qu'on entame une réflexion globale du portefeuille d'approvisionnement, il aurait été prématuré de conclure des contrats de deux, trois ans, dans une perspective où Gaz Métro doit, au cours de la prochaine année, revoir sa stratégie d'approvisionnement, donc, se laisser le plus d'opportunité possible de pouvoir renégocier selon la répartition géographique, s'il y a lieu, du portefeuille de Gaz Métro.

On voulait au moins s'assurer d'avoir une sécurité d'approvisionnement pour l'année et pour la saison d'hiver et bénéficier de plus de flexibilité possible.

280 Q. Bon. C'est un contrat relativement à court terme, un an, donc, j'en déduis que... vous avez mentionné qu'il y avait un $\square$ price factor $\square$, est-ce que c'est habituel de retrouver un $\square$ price factor $\square$ sur un contrat relativement à court terme?

R. Aujourd'hui, les contrats se vendent généralement toujours associés avec un $\square$ price factor $\square$. Le facteur de prix est fonction de la flexibilité que vous allez demander à votre fournisseur. On comprend que historiquement, on a toujours eu un $\square$ price factor $\square$ de près de deux (2 %) à trois pour cent

(3 %) au-delà du prix, ces contrats-là nous donnaient énormément de flexibilité.

Aujourd'hui, en ayant réparti notre portefeuille différemment, on a créé nous-mêmes cette flexibilité-là, donc, les contrats que nous avons négociés, certains contrats n'ont pas de □ price factor □, d'autres contrats ont un très petit □ price factor □.

On comprend que certains fournisseurs mettent sous le □ price factor □ un peu la marge opérationnelle là, pour le courtier là, c'est des courtiers avec qui on a transigé, donc, c'est très faible comparativement à ce que Gaz Métro a connu dans le passé.

281 Q. Oui, parce que j'avais compris que la position de Gaz Métro dans le passé c'était que si un contrat était à long terme, ça pouvait, je dis bien ça pouvait peut-être justifier un □ price factor □, mais pas à court terme. C'était la position que j'avais comprise, est-ce que je suis confondu ou...

R. Non, c'est exact. Quand on négocie un contrat à long terme, l'élément □ price factor □ est toujours plus important, il est également associé à la flexibilité du contrat, certains de nos vieux contrats nous donnaient une flexibilité de l'ordre de plus ou moins vingt pour cent (20 %) de variation par jour avec une certaine flexibilité sur l'année, il y a un prix à ça.

Aujourd'hui, on a bâti un portefeuille pour nous donner nous-mêmes cette flexibilité-là en contractant moins à un an, un petit peu plus sur une base saisonnière et un petit peu sur une base journalière, donc, on a bâti notre propre flexibilité, ce qui a contribué à baisser, de façon importante, le facteur de prix.

282 Q. Vous avez également parlé que ces contrats-là comportaient une capacité ou enfin, une certaine sécurité d'approvisionnement, c'est sûr, parce que... mais ils sont relativement à court terme, un an, mais c'est quand même quelque chose que vous avez regardé dans vos critères, même si le contrat est très court, cette sécurité d'approvisionnement a été néanmoins regardée?

R. Oui, elle a été regardée dans le choix des fournisseurs, le type de fournisseur, sa sécurité financière, le niveau d'activité de ce fournisseur-là, donc ça a été examiné et je peux vous dire que Gaz Métro a transigé avec, je dirais probablement dans les fournisseurs les plus gros au Canada.

283 Q. Donc, est-ce que, par comparaison – et je pense que c'est aux règlements tarifaires –, quelqu'un qui est dans le marché désigné s'il veut avoir du gaz doit avoir une sécurité d'approvisionnement, je pense de cinq ans, renouvelable d'année en année. Est-ce que, je comprends que le contrat est d'un an, mais est-ce que c'est quelque chose que vous établissez vous-même

comme critère pour être en parallélisme complet avec les gens d'achats-ventes, mais qui sont, seraient achats-ventes sous le marché désigné?

R. Oui. On comprend que les clients qui sont en achats-ventes, il y avait un critère qui existait là de cinq ans de facteur de sécurité, je pense que ça n'existe plus ce facteur-là, mais c'est un élément que Gaz Métro prend en considération dans sa négociation et principalement dans les clauses contractuelles, face à des défauts de livrer potentiels.

Donc, on s'assure que le fournisseur est un fournisseur sérieux, une capacité financière appropriée et des clauses contractuelles nous protégeant contre les défauts de livraison.

(15 h 55)

284 Q. À savoir si ça existe ou non, enfin, moi, je le lis, là, il est dans le règlement tarifaire de Gaz Métro, mais peut-être que les panels 17 et 18, ce n'est pas important. J'avais cru comprendre que tout client qui est en achat-vente dans le marché désigné doit prouver à la compagnie, SCGM, qu'elle a un approvisionnement de cinq ans renouvelable d'année en année. Article...

R. Oui, oui.

285 Q. ... 4 des dispositions générales. Monsieur Forget, avec le prix du gaz qu'on connaît aujourd'hui, deux dollars soixante-cinq (2,65 \$), les projections,

enfin du moins le chiffre qui a été mentionné, la correction à la requête, qui parlait d'un prix initial de deux dollars dix (2,10 \$), c'est quoi la tendance? Est-ce qu'il y a un retour au gaz de réseau? Je notais que dans le rapport annuel de l'an dernier, soixante-neuf pour cent (69 %) des clients étaient en achat-vente. Donc, ça laissait, quoi, trente quelque pour cent ou vingt-neuf pour cent (29 %) en gaz de réseau. Est-ce que, avec les prix qu'on connaît, si on se fie à l'histoire, est-ce qu'on peut s'attendre à un retour au gaz de réseau? Je parle évidemment pour les petits clients, là, qui seraient dans des regroupements.

- R. L'an dernier, on a constaté un retour important de clients qui étaient en achat-vente et qui se sont prévalus de leur droit de revenir en gaz de réseau. On parle de volume important. Je pense de l'ordre de près de 10 Bcf. On comprend que Gaz Métro, avec l'usage de ces dérivatifs financiers, avait établi un prix de référence pour son gaz de réseau sur une base très avantageuse par rapport aux conditions de marché qui prévalaient.

Compte tenu de la grille de dérivatifs que nous avons actuellement, Gaz Métro n'a pas contracté de nouveaux dérivatifs financiers. Son indice sur les contrats de gaz de réseau reflète les conditions de marché au

jour le jour, la moyenne des transactions □ spots □ dans un mois. Donc, on est sur le marché.

Donc, il n'y a pas d'intérêt pour un client pour l'instant de partir d'un achat-vente au gaz de réseau. Les conditions sont à peu près similaires pour chacune des parties. Cette année, on ne note pas de retours importants vers le gaz de réseau. Et on n'anticipe pas de déplacements importants au cours de la prochaine année.

286 Q. Si je comprends le raisonnement, le client serait indifférent compte tenu que le prix serait... le prix du bloc 1 allant disparaître bientôt, par exemple, le prix du marché serait le prix de référence jusqu'à un certain point?

R. Jusqu'à un certain point, oui.

287 Q. J'aimerais passer à un autre sujet, Monsieur Forget, ou peut-être Madame Perron sur l'optimisation des outils d'approvisionnement. J'aimerais revenir brièvement sur la projection de revenus eu égard à l'optimisation des outils. Dans une réponse à l'ACIG au mois d'août, vous nous aviez dit qu'au moment de préparer les données financières de la cause tarifaire quatre-vingt-dix-neuf (99), vous n'aviez aucune indication quant au volume, aux revenus qui pouvaient provenir, là, de chacune des catégories. Mais vous aviez tout de même estimé un montant de un point six millions (1,6 M\$). Il y a eu des

conversations ou des discussions plutôt en contre-interrogatoire avec monsieur Sarault là-dessus ce matin. Ce montant a été révisé évidemment à quatre millions quarante-cinq (4,45 M\$) si je ne m'abuse. Et il y a eu un engagement, je pense, l'engagement 15, de produire un détail, je pense, de ces revenus. Donc, aujourd'hui, vous êtes en meilleure position pour nous dire la justification de ce montant?

R. Oui, comme...

288 Q. C'est ce que je comprends en tout cas.

R. Oui, exactement. Comme je le disais ce matin, il y a naturellement à l'intérieur de ces revenus d'optimisation la prévision de la cession de la capacité de transport excédentaire pour l'été prochain, et également l'optimisation de la capacité de transport excédentaire elle aussi sur le contrat de Union Gas, le tarif M-12. Donc on est en mesure de mieux prévoir à cet égard-là.

289 Q. Maintenant, je voudrais aborder un autre sujet, également le transport additionnel. J'avais une question ou deux sur le transport additionnel dans le cadre du volet 2 du service interruptible. Et je vous référerai à SCGM-5, document 8.

R. Oui.

290 Q. Vous êtes plus rapide que moi, là. On a maintenant un montant de neuf millions sept cent quarante-deux mille (9 742 000 \$).

R. Oui.

291 Q. Si je vais à la ligne 15 de la page 1 de 2.

R. Oui, Maître Meunier, à la ligne 15.

292 Q. Je voulais juste vous demander, Monsieur Forget. Je m'aperçois que, maintenant, cette ligne fait l'addition du volet 2 et 1B pour arriver à neuf millions sept cent quarante-deux (9 742 000 \$). Est-ce que vous pouvez... Dans le neuf millions sept cent quarante-deux mille (9 742 000 \$) qu'est-ce qui est volet 2 et qu'est-ce qui est 1B? Est-ce que vous avez ce détail?

R. On peut prendre votre requête. Le détail existe effectivement.

293 Q. Oui.

R. Comme je vous l'ai expliqué précédemment, on a regroupé ça sous une seule ligne parce que ça constitue la capacité additionnelle saisonnière. Mais on peut départager les coûts.

294 Q. Peut-être qu'on peut en faire un engagement subséquent, 21. Je ne me souviens plus.

LE PRÉSIDENT :

20. L'engagement serait, Maître Meunier?

Me ROBERT MEUNIER :

De fournir la séparation, si vous voulez, du neuf millions sept cent quarante-deux mille (9 742 000 \$) de la ligne 15 entre volet 2 et volet 1B.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

ENGAGEMENT NO 20 : Fournir la séparation du
9 742 000 \$ de la ligne 15
entre volet 2 et volet 1B.

Me ROBERT MEUNIER :

295 Q. Monsieur Forget, toujours sous ce même item du volet 2, saisonnier, je voulais vous référer à SCGM-1, document 1.14, qui est une réponse que vous aviez donnée à la Régie le quatorze (14) août dernier.

R. Oui, Maître Meunier.

296 Q. Alors, dans votre réponse à la question, enfin vous répondiez dans un paragraphe, aux deux sous-questions a) et b). Alors j'aurais aimé avoir une réponse peut-être un peu plus précise sur le a), à savoir les revenus et les coûts de transport pour le tarif 5... saisonnier, on vous demandait de démontrer que le coût de service n'était pas affecté par le transport additionnel qui serait contracté dans le cadre du volet 2, saisonnier. Mais je ne suis pas sûr si j'ai compris la réponse écrite. Et je voulais que vous puissiez élaborer un peu, parce que, en fin de paragraphe, vous nous dites que :

La prévision du volet 2, gaz d'hiver, est incluse au présent dossier, génère le même

*revenu de transport et de distribution que
les clients au tarif 5 régulier.*

Mais le coût de service en lui-même est-il affecté ou non par ça?

R. On comprend que le volet 2, il y a une décision de la Régie, je ne me souviens pas du numéro de la décision, mais lorsqu'on a mis le programme de gaz d'hiver, moi j'appelle ça le programme de gaz d'hiver, le volet 2, la décision de la Régie stipulait que Gaz Métro ne pourrait s'engager à contracter des capacités saisonnières avant d'avoir l'engagement des clients. Donc, c'est pour ça que le coût de service n'est pas affecté. On procède dans un premier temps à un appel d'offres, un sondage auprès de nos clients qui se montrent intéressés à contracter pour de la capacité additionnelle pour réduire leur nombre de jours d'interruptions. On les informe de la fourchette de prix qu'ils doivent payer. Et on s'assure par la suite d'aller contracter les capacités requises en fonction de la fourchette de prix qui est proposée par les clients. Donc, le coût de service n'est pas affecté. On s'assure que l'ensemble des coûts sont absorbés par les revenus générés par cesdits clients.

297 Q. Dites-moi, Monsieur Forget, les clients au volet 2, est-ce qu'ils ne sont pas un peu privilégiés par rapport au tarif 5 régulier?

R. Ici, je pense que la réponse fait référence davantage aux revenus... la marge normale générée par le tarif 5 régulier. On ne fait pas référence ici aux coûts supplémentaires que le client encoure pour le frais de transport supplémentaire. Les frais de transport supplémentaires sont pleinement assurés par ces clients-là. La marge de distribution générée par le volet 2 est relativement similaire à celle générée par le tarif 5. C'est ma compréhension de la réponse.

298 Q. Par contre, la personne en volet 2 a moins d'interruptions?

R. Bien, la personne en volet 2 a moins d'interruptions, mais elle paie spécifiquement les coûts additionnels associés à sa capacité de transport lui permettant d'avoir moins d'interruptions.

299 Q. Donc, d'après vous, les deux clients, régulier 5 et volet 2, sont sur un même □ level playing field □ pour employer l'expression habituelle?

R. Mais le client du volet 2 paie plus cher pour réduire son nombre de jours d'interruptions en général.

(16h 10)

300 Q. Monsieur Forget, j'aimerais vous amener maintenant dans... j'aimerais examiner la vente des surplus de transport M12 qui ont été effectués l'an dernier, il y a eu trois transactions qui apparaissent dans une réponse fournie à la Régie. Et cette réponse, elle est au SCGM-5, je pense, document 2.6, si je ne m'abuse. Alors cette année, vous indiquez qu'il y

aura cinquante (50) MMpc, je pense, de surplus, c'est-à-dire cent quatre-vingt-onze (191) moins cinquante (50), c'est ça qui donnait cent quarante et un virgule six (141,6). Et l'an dernier, il y a eu une vente, on le voit ici, il y a eu trois transactions, pour prendre les mots :

*... concernant la vente de capacité de M12
ont été effectuées durant l'année 97-98...*

et une pour, la première qui est indiquée à cette liste pour quinze (15) MMpc-jours et trois (3) respectivement pour les deux dernières. Ma question était : est-ce que vous pourriez fournir les revenus qui ont été générés suite à ces ventes, pour chacune de ces trois transactions?

R. J'imagine que mes collègues des Finances peuvent fournir cette information-là.

301 Q. Très bien, c'est parce qu'on avait noté qu'il y avait eu une transaction donc on voulait simplement connaître le revenu qui en était découlé. Alors très bien, ça pourrait faire l'engagement numéro 21.

ENGAGEMENT NO 21 : Fournir les revenus générés suite aux trois transactions de vente effectuées apparaissant à la pièce SCGM-5, document 2.6

Me ROBERT MEUNIER :

302 Q. Maintenant, Monsieur Forget, je vous réfère à la page... SCGM-1, document 2, je voulais traiter des tarifs de TransCanada très brièvement. Alors SCGM-1, document 2, page 5 de 12. Aux lignes 12 à 15 plus particulièrement, je vais lire de 10 à 15 parce que ça va nous mettre un peu en contexte puis moi-même, je suis un petit peu perdu alors vous allez sûrement, avec votre compétence, m'aider à me débrouiller. Alors dans un premier temps – est-ce que vous avez le document?

R. Oui.

303 Q. Bon alors, on dit à la ligne 10 :

Dans un premier temps, l'Office national de l'énergie, dans ses décisions A02-TG1, 4-97, et A03-TG1, 4-97, a modifié les tarifs de TCPL à compter du 1er septembre 1998 et ce, jusqu'au 31 décembre 1998.

Et là, vous rajoutez, ou il est rajouté plutôt, ce n'est pas votre témoignage en tant que tel :

Il est bon de noter que nous avons appliqué ces tarifs jusqu'au 31 décembre 1998 pour revenir aux tarifs du 1er avril 1998 à compter du 1er janvier prochain.

Ou quatre-vingt-dix-neuf (99). Je suis un petit peu perdu dans tout ça, pourquoi reprendre les vieux tarifs de TransCanada à partir du premier (1er) janvier prochain? C'était ma question simple et naïve.

R. La tarification de TransCanada... je m'excuse. La tarification de TransCanada pour la partie jusqu'au... à compter du premier (1er) septembre, compte tenu que la décision de l'Office a été tardive, elle était rétroactive. Donc coût unitairement parlant par MMpc, compte tenu qu'on devait récupérer à l'intérieur de quelques mois les coûts de toute une année, on ne pouvait pas appliquer le même tarif pour un exercice prévisionnel de douze mois. Donc c'est pour ça qu'on est revenu en arrière en prenant un tarif annuel.

304 Q. Mais là, ça va-tu coûter plus cher ou moins cher, c'était ça, le but de ma question, à compter du premier (1er) janvier?

R. O.k. Les tarifs de TCPL, comparativement à ce qu'ils étaient en quatre-vingt-seize (96), ont baissé sur une base coût unitaire pour un tarif annuel. Ils ont baissé, ils sont passé d'un tarif qui était effectif le premier (1er) janvier quatre-vingt-seize (96), de quatre-vingt-dix point sept sous (90,7 ¢) du gigajoule à quatre-vingt-quatre point cinq sous (84,5 ¢) du gigajoule, premier (1er) novembre quatre-vingt-dix-sept (97). Et le tarif de quatre-vingt-dix

huit (98), on parle de quatre-vingt-neuf point deux sous (89,2 ¢) du gigajoule.

305 Q. Et le tarif antérieur, excusez-moi, je vous ai perdu, quatre-vingt-neuf (89 ¢) pour le dernier, puis l'avant-dernier?

R. Quatre-vingt-quatre point cinq (84,5 ¢) en quatre-vingt-dix-sept (97).

306 Q. Oui.

R. Et quatre-vingt-dix point sept (90,7 ¢) en quatre-vingt-seize (96), donc le tarif a baissé par rapport à ce qu'il était en quatre-vingt-seize (96). On comprend qu'en quatre-vingt-dix-sept (97), ça a été exceptionnel, la baisse de tarif de TCPL, on comprend que le mécanisme de TCPL prévoit que lorsque TCPL vend des capacités sur les marchés secondaires, il met ça dans ses tarifs l'année suivante, donc l'année quatre-vingt-dix-sept (97) bénéficiait d'un crédit pour, je dirais, bonne conduite sur les transactions sur les marchés secondaires.

307 Q. Mais à partir du premier (1er) janvier prochain, ce sera combien?

R. À partir du premier (1er) janvier prochain, je pense que c'est quatre-vingt-neuf point deux (89,2 ¢).

308 Q. Donc on remonte par rapport au quatre-vingt-quatre (84 ¢)?

R. On remonte par rapport au quatre-vingt-quatre (84 ¢) mais on revient à un niveau beaucoup plus normal.

309 Q. ¢ Normal ¢, entre guillemets.

R. Oui.

310 Q. Merci. Monsieur Forget, je vous ramène à votre document principal, à votre témoignage, à la page 14, plus particulièrement aux lignes 8 à 14, et je vais vous les lire...

R. Quelle page?

311 Q. Page, Monsieur Forget, page 14 de 15, l'avant-dernière page, plus particulièrement à la ligne 8. Je vais vous lire le paragraphe pour qu'on se mette tout le monde en contexte, je vais le lire à haute voix :

S'approvisionner sur le marché américain ou dans l'Est représente un changement fondamental de la gestion de son approvisionnement par la société. En effet, on peut prévoir une multiplication du nombre d'intervenants tant pour ce qui est de l'approvisionnement en gaz que pour le transport. L'une des conséquences de cette multiplication du nombre d'intervenants sera une complexité accrue du processus journalier de nominations. En effet, il serait alors nécessaire d'appareiller les nominations sur une série de gazoducs afin d'acheminer le gaz à la franchise de la société.

Monsieur Forget, la question que je voulais vous poser, c'est : le processus de nominations quotidiennes est un processus relativement complexe et très informatisé. L'approvisionnement sur le marché américain ou même du Nord-Est ou de l'Est, peu importe, diverses sources d'approvisionnement, est-ce que, d'après vous ou à votre connaissance, dans les années qui viennent, ça va nécessiter des investissements majeurs au niveau informatique?

- R. Dans la mesure où on concluait que Gaz Métro s'approvisionnera sur différents pipelines, ça va définitivement □ complexiser □ les opérations. Par contre, les systèmes informatiques mis en place chez Gaz Métro, sans devoir être revus, vont devoir... on va devoir apporter certaines modifications mais on ne parle pas de modifications importantes.

Il n'en demeure pas moins que probablement des ressources vont devoir être affectées également parce qu'on comprend que l'informatique, ce n'est pas... ce n'est pas que l'informatique qui fait les opérations, qui font les nominations et qui font l'équilibrage et les ajustements et le suivi de toutes ces transactions-là. Donc ça va faire partie également de nos réflexions; quand Gaz Métro prendra la décision de diversifier son portefeuille, on va devoir évaluer les impacts, tant au niveau des modifications

informatiques qu'à l'implication, s'il y a lieu, sur les ressources.

312 Q. Merci. Je voulais vous amener, on va revenir un peu en arrière maintenant, à la page 4 de 15 de votre témoignage. Et vous en avez parlé un peu aujourd'hui, et ça a piqué un peu ma curiosité, du transport sur NOVA ou de l'entente, vous avez parlé d'une entente entre les producteurs NOVA. Comme vous le savez, TransCanada a acheté NOVA, ils se sont échangé des actions, ils ont fusionné, c'est exact?

R. Oui, c'est exact.

313 Q. Et est-ce que vous... est-ce qu'à votre connaissance, la méthodologie tarifaire en Alberta est celle d'un, si vous voulez, de □ postage stamp □ ou timbre postal, si vous voulez?

R. C'était... c'était l'approche... c'était la tarification jusqu'à maintenant sur NOVA. On comprend que NOVA est réglementée par l'Office de l'énergie de l'Alberta et que TransCanada est réglementée par l'Office national de l'énergie. NOVA a proposé aux producteurs tout récemment de modifier sa tarification de timbre-poste pour une tarification par zone ou par distance. Le producteur dont le puits est le plus loin paierait théoriquement plus cher que celui dont le puits est le plus près de la frontière.

Naturellement, c'est une entente qui n'est pas encore approuvée, qui a fait état de discussions entre NOVA,

CAPP et SEPAC, entente qui va devoir être déposée devant l'Office de l'Alberta. Malheureusement, c'est des informations que j'ai eues tout récemment, la semaine dernière, j'étais à Calgary et j'ai appris ces informations-là, on m'a faxé tout récemment le sommaire de l'entente. Essentiellement, ce que je comprends, c'est qu'ils vont passer du principe de timbre-poste au principe de tarification soit par zone ou par distance.

314 Q. Et est-ce qu'effectivement, dans ce que j'ai lu moi aussi, ils parlent, dans le *Gas Daily*, je pense ils parlent de □ point to point □ maintenant, pour prendre l'expression anglaise, est-ce que vous pensez que ça peut avoir un impact sur le transport que Gaz Métro, que SCGM plutôt pourrait avoir chez NOVA?

R. A priori, l'entente semble adresser davantage la tarification avant d'arriver à Echo. Donc la tarification entre Echo et Empress ne devrait pas être modifiée a priori. Ma préoccupation, comme je le disais dans l'ouverture de mon témoignage, tous ces changements-là dans l'industrie, dans la mise en place des nouveaux projets de pipelines va amener des changements majeurs. On voit une... de la concurrence au niveau des pipelines, on voit tout de suite que NOVA réagit et modifie sa tarification pour affronter la concurrence.

On peut penser qu'à moyen et à long terme, ça pourra affecter la tarification de TCPL. Et c'est ce genre de considération-là que Gaz Métro va devoir prendre au cours de la prochaine année via des analyses, via des études, pour mesurer tous les impacts possibles de cette nouvelle orientation dans le milieu du gaz naturel.

315 Q. J'allais justement vous poser la question et vous y avez répondu, ça fera l'objet de vos études qui sont convoitées, parce que, comme vous dites, ça pourrait avoir des changements – et là j'essaie de résumer un peu vos propos – et en Alberta mais aussi surtout sur TransCanada si la tarification existante devait être modifiée pour une méthodologie différente, remise en question des zones, ces choses-là?

R. Oui, exactement, c'est ce qu'on va devoir examiner. Et ça va devoir faire partie de l'objet d'une prise de décision. Si on décide de diversifier géographiquement, il va falloir prendre en considération tous ces éléments-là.

316 Q. Merci. Monsieur Forget, je reviens à la page 13 de votre témoignage et finalement, je ne vous reciterai pas ce qu'on a discuté tout à l'heure, à savoir que vous devez remanier votre portefeuille parce qu'il y a toutes sortes d'événements, mais dans le paragraphe précédent, on parle évidemment de l'île de Sable qui doit rentrer en production en l'an deux mille (2000), bon, on parlait de l'île d'Anticosti, bon.

Au niveau de l'Est canadien, on a parlé précédemment des distances, bon on disait que mille (1000) kilomètres, évidemment, c'est une vérité de La Palice, c'est moins long que trois mille (3000) kilomètres. Mais dans les pipelines, êtes-vous d'accord avec moi que ce n'est pas seulement la distance qui compte, si vous avez un nouveau pipeline de mille (1000) kilomètres mais qu'il est tout neuf, est-ce que ça ne coûtera pas... est-ce que le coût peut se rapprocher d'un pipeline de trois mille (3000) kilomètres existant depuis plusieurs années?

R. Il y a deux manières de répondre à cette question-là. Je pense que j'en parlais un petit peu ce matin dans mon témoignage. Sur la base du tarif, on comprend que l'exemple d'Alliance, son tarif devrait théoriquement être supérieur à celui de TCPL. Mais le coût d'augmentation de la capacité sur Alliance risque d'être moindre que celui de TCPL puisque TCPL va devoir procéder à du bouclage et de l'augmentation de capacité physique, alors qu'Alliance, on n'aurait besoin que de l'ajout de compression.

Pour ce qui est de l'Est canadien, encore là, on parle d'un nouveau pipeline qui, encore, pourrait s'avérer peut-être plus économique sur la base marginale pour l'augmentation des capacités de transport. D'autre part, il faut aussi prendre en considération la dynamique des marchés. Aux États

Unis, beaucoup, beaucoup de pipelines sont escomptés par rapport aux tarifs publiés parce que c'est une dynamique de marché.

Et quand on examine cette dynamique de marché-là, on s'aperçoit finalement que dépendant du marché où vous vous situez, le différentiel de prix représente souvent la distance. Donc dans une perspective où on se rapproche d'un bassin de production, il serait logique de penser que c'est plus économique d'être à mille (1000) kilomètres qu'à trois mille (3000) kilomètres, quand on regarde la dynamique américaine.

Et c'est ce qu'on va devoir comprendre et maîtriser au cours de la prochaine année avant de prendre une position à un endroit plutôt qu'à un autre, il y a différents facteurs qui influencent : la dynamique du marché secondaire, le marché primaire qui est la tarification et l'orientation des pipelines pour faire face à une certaine concurrence. Le changement de la tarification pourrait amener peut-être de la tarification à escompte. On est dans une nouvelle ère et ce n'est pas évident de conclure aussi simplement que sur la base du coût primaire.

(16 h 20)

317 Q. Non, je ne vous demandais pas... loin de moi l'idée de vous demander de conclure là-dessus, c'était simplement un échange que je voulais avoir avec vous

là-dessus. Je voulais l'avoir aussi sur le marché américain mais vous avez répondu en grande partie à mes questions que j'avais prévues et je prends note que tout ça finalement, parce que c'est une dynamique extrêmement complexe si je suis votre logique, va faire l'objet des études ou enfin... oui, des études...

R. Oui.

318 Q. ... appelons-les □ études □ ou □ analyses □ que SCGM prévoit entreprendre dans la prochaine année, parce que je vois dans votre texte que le 8.3 s'intitule □ Les actions que le Société doit entreprendre □, donc, je pense que c'est... vous êtes, j'ai l'impression, à une croisée des chemins là, si je ne m'abuse?

R. C'est exact.

319 Q. Je vais maintenant me rapprocher d'un projet un petit peu plus concret qui est celui de PNGTS, puis rafraîchissez-moi la mémoire, peut-être que ça été dit et c'est moi qui l'a manqué, on parlait évidemment dans le rapport annuel ainsi que dans la notice annuelle du vingt-neuf (29) janvier quatre-vingt-dix-huit (98), d'une mise en service de PNGTS au premier (1er) novembre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), ça, c'est bientôt là, est-ce que c'est toujours le cas?

R. TransCanada a été informé par TQM que la mise en service était retardée au premier (1er) décembre,

donc, la capacité que Gaz Métro a lui-même contractée sur TCPL, selon les paramètres contractuels, TCPL doit nous aviser dix (10) jours à l'avance de la mise en service de ces capacités-là et TCPL ne nous a pas encore informé de la mise en service des capacités additionnelles contractées pour le premier (1er) novembre.

Les discussions que j'ai eues tout récemment avec les gens de TCPL, TCPL est en train d'évaluer l'impact tarifaire et naturellement, si TQM n'est pas en service, TCPL ne peut mettre les capacités en service, donc, ne peut offrir le service à ses clients et logiquement la capacité demandée de Gaz Métro serait reportée théoriquement au premier (1er) décembre.

320 Q. C'est un report d'un mois, finalement, mais le même problème va se poser dans un mois, là?

R. Pour l'instant, je ne pense pas que le problème va s'étirer au-delà d'un mois, l'information qui est connue et avec laquelle on travaille, c'est une hypothèse d'un report d'un mois. Ce n'est pas dramatique pour Gaz Métro, il y a des moyens de contourner cette problématique-là.

Comme je le disais tantôt, la capacité de transport actuellement, sur les marchés secondaires, est moindre que le tarif de TCPL. Il y a énormément de

liquidité dans l'Est, donc, il est possible pour nous de faire un échange de molécule avec un fournisseur de l'Ouest, pour l'échanger avec une fourniture de l'Est et encourir des coûts moindres que le tarif et quand même pouvoir alimenter la franchise en énergie.

Donc, on travaille actuellement à établir un plan de contingence, on comprend qu'on pourrait peut-être avoir des problèmes dans l'Estrie.

On sait que le projet de PNGTS favorisait le renforcement du réseau de l'Estrie et donc, pour un mois, on va devoir opérer avec des contraintes beaucoup plus serrées via les postes de TransCanada Pipelines.

À date, je vous dirais que tous les matins, quand je me lève et que je regarde dehors, et je vois la température douce, d'un côté je suis content parce que du point de vue opérationnel c'est plus simple, je ne me mets pas à la place de madame Perron ici, qui perd des revenus, mais je trouve ça un petit peu plus facile d'opérer.

Donc, on est en train d'examiner la situation, mais c'est pas dramatique, c'est définitivement pas dramatique.

- 321 Q. Merci. Maintenant, est-ce que vous pourriez me dire par ailleurs la conduite qui avait été inaugurée en décembre quatre-vingt-sept (87), le renversement de la conduite vers Montréal de Montréal-Portland avec Shell, je pense, cette conduite-là il y avait un bail qui normalement venait à échéance, qui serait contrebalancé par l'arrivée PNGTS; est-ce que ce bail-là, vous le savez, a été reconduit lui aussi pour un mois?
- R. Ce que je comprends, c'est que cette conduite-là permettait l'alimentation de Bay State Gas et que j'ai compris que Bay State Gas avait établi un plan de contingence avec Shell qui est, je pense, le détenteur de la capacité Portland, pour s'assurer d'un service là, jusqu'à probablement au mois d'avril dans la... un plan de contingence là qui vise que cette conduite-là ne sera pas renversée avant avril.
- 322 Q. Donc, il pourrait y avoir en même temps ou en parallèle, qui descend par Sabrevois, la conduite de Gaz Métro via Sabrevois jusqu'à Montreal Pipelines, jusqu'à Portland en fait, mais par ailleurs, en parallèle du moins, donc pour Bay State, c'est pas un problème, si j'ai compris vos propos, ils ont renouvelé ou extensionné, entre guillemets, le bail?
- R. Oui.
- 323 Q. Bon. O.K. Dans votre présentation ce matin, vous avez fait mention que l'Ontario Energy Board n'avait pas encore approuvé la prolongation de deux ans pour

treize (13) Bcf d'entreposage de Gaz Métro. Est-ce que vous pourriez élaborer, est-ce qu'il y a une inquiétude de ce côté-là ou c'est simplement... c'est simplement une approbation qui devrait survenir bientôt?

R. Je pense que c'est tout simplement un délai réglementaire parce que la reconduction du contrat pour une période de deux ans découlait d'une décision de l'office de l'Ontario qui enjoignait Union Gas de prolonger notre contrat pour une période de deux ans. Donc, on a conclu, on a déposé auprès de Union une entente contractuelle extensionnant notre contrat pour deux ans, Union Gas l'a déposé à son office de réglementation, je pense que c'est une question uniquement de délai réglementaire parce que ça coïncidait également avec la cause tarifaire de Union Gas, je pense qu'il y a énormément d'éléments là sur la feuille de travail des gens de la Régie de l'Ontario. Ce n'est que, d'après moi, un délai réglementaire, sans préjudice.

324 Q. Merci. J'ai presque terminé, je voulais qu'on aille à SCGM-5, document 3, page 1 de 1. Peut-être que c'est moi qui ai mal vu, mais dans la copie révisée du neuf (9) octobre, dans le plan initial, vous présentez le plan initial du premier (1er) mai, mais c'était juste pour ma compréhension, dans la colonne été ☐ Bcf ☐, on ne voit plus ce qu'on voyait au mois de mai,

l'échange de gaz de trois point neuf (3.9) qu'on avait dans la vieille version et qu'en principe, aurait dû être reprise ici là, en tout cas, moi je ne le retrouve plus, et la même chose, toujours dans le total cette fois-là, on avait trois point huit (3.8) Bcf d'échange de gaz de co-energy et là, on a point zéro six (.06), alors, je suis un peu perdu là dans le...

Pourtant, ça devrait refléter le même tableau là, c'est initial-initial, à moins que dans l'initial il y a eu d'autres changements...

R. Non.

325 Q. ... ou une mise à jour que j'ai manquée.

R. En fait, ce qu'on a fait, c'est que pour une simplification de la lecture, on a regroupé tous les échanges sous une seule ligne, sur la ligne 23. Donc, l'ensemble des échanges Co-Energy...

326 Q. Oui.

R. ... et autres sont regroupés sur la ligne 23.

327 Q. Alors, c'est pour ça qu'il y avait une ligne de moins dans l'autre...

R. C'est ça.

328 Q. ... O.K., là je comprends. Maintenant, juste pour ma compréhension, le système d'entreposage VGS, VGS veut dire Vermont Gas System?

R. Exactement.

329 Q. Et c'est quoi physiquement, l'entreposage VGS?

R. C'est un entreposage virtuel.

330 Q. Virtuel?

R. Virtuel, où on reçoit du gaz, Vermont Gas nous donne du gaz en été, dans le sud de l'Ontario, on donne ce gaz-là à une tierce partie qui s'appelle Sempra Energy, dans les témoignages on en faisait état, je pense, sous IAG qui a changé pour Sempra Energy et Sempra Energy nous retourne le gaz en hiver et on offre le service de transport FTS à Vermont Gas, en fait, Vermont Gas a sous-contracté une capacité de transport STS et donc, on offre un service virtuel.

Donc, ce que vous voyez dans la pièce SCGM-5, document 3, vous voyez à la ligne 9, dans la colonne □ Été □ un point cinq (1.5) Bcf, ça correspond à l'injection du gaz présumé en inventaire.

À la ligne 15, vous voyez un point cinq (1.5) Bcf de transport VGS, donc, c'est le gaz que je reçois de VGS et que je donne à la tierce partie, à la ligne 9, comme si je l'injectais et vous retrouvez, à la ligne 21, en hiver, le retrait de un point cinq (1.5) Bcf d'un inventaire présumé, et vous retrouvez, à la ligne 4, la fourniture de ce service-là à Vermont Gas.

On le présente ici parce qu'il est dans le plan global, ça crée des mouvements de gaz, mais ça n'a

aucune incidence sur les mouvements de gaz de la franchise.

331 Q. Mais est-ce que ça coûte quelque chose, ça?

R. Pour Gaz Métro, ça ne coûte rien, au contraire le dossier avait été préalablement autorisé par la Régie et ça bénéficie là, je n'ai pas tout le détail, mais ça bénéficie à l'ensemble des usagers de Gaz Métropolitain.

332 Q. Je voulais peut-être terminer sur une très, très, très grosse hypothèse mais qui... avec les derniers mois, tout peut survenir. Évidemment, une tempête de verglas, tout le monde, on n'en reparlera pas là, tout le monde sait ce que ça a causé comme émoi, puis lorsqu'on vous écoutait tout à l'heure parler avec monsieur Drapeau de l'entreposage de dix (10) jours à Montréal, deux cents... c'est-à-dire deux (2) Bcf qui pourraient durer à peu près une dizaine de jours, là je faisais un scénario apocalyptique dans ma tête, je me disais si – je dis bien si, là – il devait y avoir un cataclysme quelconque sur la conduite de TransCanada et vous-même avez mentionné tout à l'heure que c'était comme un goulot d'étranglement, surtout entre Toronto et Montréal, j'imaginais un incident comme celui qui s'était produit le vingt-neuf (29) juillet quatre-vingt-seize (96) sur la conduite de TransCanada, à la frontière de la Saskatchewan, où, par exemple, plusieurs conduites avaient déchiré.

Maintenant, c'est sûr, à cet endroit-là en Saskatchewan, il y a quatre, cinq, six conduites en parallèle, mais à Toronto-Montréal, c'est moins le cas.

Advenant un scénario comme celui-là, qu'il y a vraiment là la conduite maîtresse du côté de l'Ontario vers le Québec, j'entends, soit paralysée, pour prendre ce terme-là, qu'est-ce qui adviendrait après dix (10) jours?

- R. Je vous rappelle que la mauvaise expérience sur TransCanada en Saskatchewan n'a duré que deux ou trois jours et que TransCanada a réussi à mettre, à remettre en service la majorité de sa capacité de transport à l'intérieur de près de douze (12) heures.

Le réseau de TransCanada étant justement constitué de plusieurs pipelines et non pas un seul pipeline, rajoute un peu un élément sécuritaire dans l'alimentation.

Naturellement, si des problèmes survenaient sur les pipelines, il y a déjà, il y a des ententes qui existent entre les distributeurs de l'est du pays, une entente sur une base de bonne pratique où chacun des distributeurs tenterait de s'aider, dans la mesure où Gaz Métro se retrouve en difficulté, les distributeurs de l'Ontario pourraient faire des

efforts supplémentaires pour nous assister, des distributeurs du Nord-Est pourraient faire des efforts pour nous assister, naturellement il y a des contraintes physiques, ces contraintes physiques-là font partie de la réalité.

Avec la mise en service de PNGTS, ça vient, je dirais, renforcer le tronçon Toronto-Montréal, avec une capacité supplémentaire qui vient un peu limiter les risques associés à ça, mais je ne vous cacherais pas que la solution idéale, c'est d'être rattaché à un deuxième bassin, le bassin de l'est, et c'est dans cette perspective-là également qu'on travaille à diversifier le positionnement géographique de Gaz Métro.

(16 h 40)

Entre-temps, il y a des plans de contingence qui sont mis en place, il y a des ententes avec les distributeurs, il y a une gestion optimale des entreposages au Québec. Il y a tout le plan de contingence pour s'assurer que, systématiquement, on puisse étirer l'alimentation. Quand on parle d'entreposage au Québec, il ne faut pas oublier également qu'il y a des entreposages virtuels à l'intérieur des canalisations de Gaz Métropolitain. Il y a une canalisation importante de près de trois cents kilomètres entre Trois-Rivières et le lac

Saint-Jean qui sert d'entreposage avec des systèmes de compression nous permettant de réagir.

Donc, a priori, je pense que le réseau de TransCanada s'est montré très fiable. Les dernières expériences au niveau du □ stress corrosion tracking □ se sont montrées quand même... les conclusions sont quand même pas trop catastrophiques. TCPL a mis de l'avant des plans d'intervention, des plans de correction de son système. Et les derniers bouclages de l'année dernière et de cette année avec PNGTS viennent encore nous aider dans tout ça. Ce n'est pas la situation idéale mais cette situation idéale-là, on continue à la regarder.

333 Q. C'est une excellente explication. Je voulais simplement pour poursuivre très, très brièvement sur le même sujet, PNGTS est également un peu tributaire de TransCanada jusqu'à un certain point également, non?

R. Oui et non. On comprend que PNGTS est branché au sud sur Tennessee et éventuellement sur Maritime and Northeast. Donc, indirectement, quand on est lié par un tronçon qui traverse la franchise et qui va jusqu'aux marchés américains, bien, il y a des choses qu'on peut plus facilement mettre en place pour s'assurer de certains services de □ back stopping □. Excusez-moi le terme anglais.

- 334 Q. Est-ce que ça pourrait aller, Monsieur Forget, jusqu'à renverser, par exemple, des États-Unis vers le Québec le flot de la ligne, à Portland par exemple, dans une situation d'extrême urgence ou de, je ne sais pas, j'essaie de...
- R. Non, je ne pense pas que, techniquement, la ligne peut être renversée. Je ne suis pas expert dans le domaine. Mais il n'en reste pas moins que, quand on a un tuyau de 170 Mmpc par jour, si la quantité était limitée, on pourrait quand même, via des échanges avec de la fourniture de Boston, contrebalancer pour tenter d'amener le plus de gaz possible vers Montréal plutôt que Boston, et compenser par une alimentation en provenance soit de Tennessee ou de Maritime and Northeast.
- 335 Q. Puis comment un distributeur dans l'Est, comme Consumers ou Union, pourrait aider Gaz Métro dans un problème de transport? Je comprends qu'ils peuvent venir chez nous, là, dans la franchise. Mais comment, physiquement, ils pourraient aider Gaz Métro si l'alimentation de transport s'avérait inadéquate?
- R. On comprend que la dernière mauvaise expérience de TransCanada a été de limiter pendant quelques heures la capacité de transport. Donc, chaque distributeur ou chaque client de TransCanada était tenu de réduire sa capacité de transport de cinquante pour cent (50 %). Dans la mesure où une distribution comme Union détient énormément d'entrepôts, près de 200 Bcf

d'entreposage dans le sud de l'Ontario, il pourrait y avoir des ententes où Union se sert de son cinquante pour cent (50 %) mais l'achemine vers Montréal et compense ses besoins par son propre entreposage. Donc, on bénéficierait des capacités des distributeurs en amont pour alimenter la franchise. Ça, ça fait partie du Eastern Canadian Mutual Assistance Plan qui est une entente mutuelle entre les distributeurs de l'Est qui nous permettent d'avoir recours, si besoin est, à l'aide de nos collègues de l'Ontario.

336 Q. Monsieur Forget, Madame Perron, Madame Paquin, merci beaucoup. C'était là toutes nos questions.

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Meunier. Et je m'excuse pour le lapsus que j'ai fait tout à l'heure. Maître Allard, est-ce que vous avez des clarifications aux questions?

RÉINTERROGATOIRE PAR Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, ce sera très court. Dans un premier temps, peut-être pour éclairer tout le monde quand on parlait de la décision relativement à VGS. La pièce SCGM-2, document 7.1, nous donne la référence, la décision D-95-46 de la Régie du gaz.

Ensuite pour les témoins. On a eu droit à des références dans la pièce ACIG-42, document 1 à document 7, à différents envois pour les mois, du prix du gaz de réseau, pour les périodes commençant, le premier document, le premier (1er) avril quatre-vingt-dix-huit (98). C'est ça. Qui était joint sous la pièce, onglet 1 à une lettre du trente (30) mars quatre-vingt-dix-huit (98). Je comprends que maître Tourigny a référé à quelque chose de plus récent dont on n'a pas copie. Ce que j'aimerais demander...

Me PIERRE TOURIGNY :
Plus ancien.

Me JOCELYN B. ALLARD :
Plus ancien. Oui. Pas plus récent mais plus ancien, effectivement. On a mentionné aussi la période de janvier quatre-vingt-dix-huit (98) et suivantes.

337 Q. Alors, pour compléter le dossier, est-ce qu'il serait possible aux témoins de s'engager à fournir les documents équivalents mais pour les mois de janvier, février et mars quatre-vingt-dix-huit (98), comme ça on aura tout le portrait au dossier?

M. GÉRARD FORGET :

R. C'est difficile pour moi de vous dire non, vous êtes mon procureur.

MMES PAQUIN et PERRON et M. FORGET
Réinterrogatoire
Me Jocelyn B. Allard

Me GUY SARAULT :

Ce sera l'engagement numéro quoi?

LE PRÉSIDENT :

22. L'engagement 22. Je pense que ça a été sage pour vous de ne pas vous opposer, parce qu'il aurait pu faire une objection lui-même.

ENGAGEMENT NO 22 : Fournir les documents équivalents à ceux de SCGM-42, document 1 à 7, pour les mois de janvier, février et mars 1998.

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est tout.

LE PRÉSIDENT :

Ça complète, Maître Allard?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui. Merci.

DISCUSSIONS

LE PRÉSIDENT :

On va arrêter ici. Et je vais en profiter pour vous remercier, Monsieur Forget, Madame Paquin et Madame

DISCUSSIONS

Perron. Et comme vous avez pu voir, les questions étaient peut-être non seulement longues mais très intéressantes et pertinentes. Vos confrères ici dans la salle avaient estimé votre présence à environ deux heures et quart, et il est train de confirmer que le facteur que j'utilise, de prendre... ce que vous estimez multiplié par deux n'est pas tellement loin. Ça a pris à peu près cinq heures et demie pour vous écouter. Ça fait que je vous remercie pour votre temps puis votre participation.

M. GÉRARD FORGET :

R. Je vous remercie. J'espère avoir été le plus clair possible. Et ça m'a fait plaisir. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci. En terme d'horaire pour peut-être remettre les pendules à l'heure, si je peux prendre l'expression, demain matin, on va commencer à neuf heures trente (9 h 30) encore et on va finir le témoignage de monsieur Lauzon avec les questions. Et, par la suite, nous allons continuer, en fait revenir à l'horaire qu'on a ici avec madame Perron sur les volumes et revenus. Et par la suite, impôt sur le revenu. Tout ça, on va continuer la séquence. Et si on fait l'impôt sur le revenu, amortissement et frais reportés, et même si on se rend jusqu'à fonds de

DISCUSSIONS

roulement, quand on regarde ça, on est rendu à pratiquement quatre heures estimées.

Tout ça pour arriver à la conclusion, Maître Tourigny, lorsque vous anticipiez faire gaz de compression demain, j'ai beaucoup de, comment je dirais ça, de confiance à dire que ce ne sera pas avant le cinq (5) novembre. Ça fait que, dans ce contexte-là, si vous ne comptiez pas venir pour les autres segments, je pense que le gaz de compression, là, va probablement être juste le cinq (5) novembre.

Me PIERRE TOURIGNY :

Je vous remercie mais je dois être ici demain.

LE PRÉSIDENT :

Dans ce contexte-là, il n'y aura pas de problème.

Me JOCELYN B. ALLARD :

On peut peut-être pour la question du gaz de compression parce que, évidemment, on avait demandé à faire ça demain parce qu'il y avait des disponibilités de monsieur Stevenson qui est un des témoins qui ne sera pas disponible la semaine prochaine. Si vous vous rappelez, j'avais demandé qu'on alterne le trente (30) octobre.

DISCUSSIONS

LE PRÉSIDENT :

Qu'on avance.

Me JOCELYN B. ALLARD :

Ce qu'on peut peut-être proposer, il y a peut-être la section, étude du fonds de roulement, là, qui pourrait être reportée plus loin puis qu'on fasse le gaz de compression demain.

Me GUY SARAULT :

C'est parce que, moi, j'aimerais bien le savoir parce que j'aimerais ça que monsieur Darche, s'il est disponible, vienne écouter le témoignage.

LE PRÉSIDENT :

Dans ce contexte-là, la seule crainte... Moi, j'ai l'impression, le gaz de compression avec les sensibilités que vous montrez, que ça va prendre plus que le une heure et demie qu'on a là. Est-ce que, dans ce contexte-là, ce serait plus prudent, vu la disponibilité des participants, de commencer tout de suite demain matin après monsieur Lauzon le gaz de compression?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui.

DISCUSSIONS

LE PRÉSIDENT :

Et discuter ce sujet-là. Et, par la suite, continuer avec le reste. Ça fait que ça permettrait aux gens qui... s'il y a des présences. S'il n'y a pas de problème avec personne, là. O.K. Ça fait que demain matin, on commencerait avec le ROEE. Et, après ça, on passerait tout de suite au gaz de compression. Et, par la suite, on reprendrait la séquence avec volumes et revenus avec madame Perron. O.K.

Me JOCELYN B. ALLARD :

C'est parfait.

LE PRÉSIDENT :

Maître Sarault, oui.

Me GUY SARAULT :

Si je peux restaurer votre...

LE PRÉSIDENT :

Confiance.

Me GUY SARAULT :

... optimisme de gaz de compression, vous avez sans doute eu la chance de lire le témoignage de monsieur Darche à venir jusqu'à maintenant, ainsi que de voir le sens des questions que nous avons posées à venir jusqu'à maintenant. La préoccupation fondamentale,

DISCUSSIONS

c'était la prévision de prix de deux et vingt-deux (2,22 \$) qui avait été communiqué aux clients au mois de mai et qui, bon, ne se matérialise pas et puis, bon, les gens ont pris une décision. C'est de ça principalement que monsieur Darche a parlé. Alors le reste, c'est des questions plus techniques sur le principe, la mécanique de l'ajustement, des inventaires, ces choses-là.

LE PRÉSIDENT :

Oui. Mais sans vouloir... Prenez pas mes commentaires non plus trop négativement sur les questions. Les horaires qui sont ici avec le peu d'expérience que j'ai à date à la Régie, ça ne tient pas nulle part.

Me GUY SARAULT :

Bien, ce n'est pas si pire.

LE PRÉSIDENT :

Il y a beaucoup d'optimisme de la part des avocats. Mais quand on rentre dans le sujet, il y a aussi beaucoup de valeur de rentrer dans le sujet puis de prendre le temps de le développer comme il faut. Ça fait que c'est de trouver la bonne balance entre les deux.

Me GUY SARAULT :

Bien, en tout cas, j'essayais de vous donner une indication que, finalement, la question du prix, on en a parlé beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Ça fait que ça devrait aller... Donc ça devrait aller...

Me GUY SARAULT :

Ça devrait être plus...

LE PRÉSIDENT :

... assez proche. O.K. Ça fait qu'on va le prendre en séquence avec monsieur Lauzon, pour me répéter, et par la suite le gaz de compression. Et on reviendra après avec volumes et revenus avec madame Perron. Ça fait que demain, dans ce contexte-là, madame Perron et madame Paré devraient... bien, on avait déjà madame Perron ici, si on se rend jusqu'à amortissement. Ça fait qu'on devrait être en mesure d'avancer assez rapidement si on est capable. Maître Pépin, vous aviez un autre point?

Me BENOÎT PÉPIN :

Oui. C'était juste pour vous faire part de ma préoccupation sur la disponibilité de monsieur Drazen. Comme j'avais indiqué, ce que j'ai pris comme

arrangement avec lui, c'est que je l'ai □ booké □ pour le six (6), vendredi prochain, parce qu'il a d'autres empêchements dans une autre cause dans la semaine du dix (10).

Et, pour le moment, en tout cas, jusqu'à hier, j'avais l'impression qu'on suivait quand même assez bien notre horaire, là. Alors, en autant que dans votre planification, il est capable d'intégrer un bloc pour monsieur Drazen, quitte à ce que peut-être on fasse certains arrangements sur l'ordre disons des autres intervenants quant à leur preuve. Je l'apprécierais beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Et vous estimez combien de temps avec monsieur Drazen pour vous-même et...

Me BENOÎT PÉPIN :

Bien, comme je vous dis, là, dans ce que j'avais annoncé la dernière fois, j'ai tenté de limiter son témoignage en chef à une présentation très courte. Malgré tout, tout de même, quant à notre preuve, plus de la moitié est reportée en phase III, là. Donc on essaie de viser trente minutes comme présentation en chef. Le reste évidemment dépend de mes confrères.

DISCUSSIONS

LE PRÉSIDENT :

Ça fait que à déterminer, ce serait environ trente minutes. Si je regarde mettons le tableau que j'ai devant moi, là, il n'y avait pas de chiffre.

Me BENOÎT PÉPIN :

Non, non, à déterminer, c'était sur mon contre-interrogatoire sur les matières tarifaires. Sur la preuve en chef, on avait déjà annoncé trente minutes.

LE PRÉSIDENT :

Trente minutes. Je m'excuse, je regardais la mauvaise ligne. Ça fait qu'on s'arrangera en conséquence pour maintenir le même respect pour monsieur Drazen que pour les autres le six (6) novembre. Ça fonctionne?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui, oui, il disait qu'il était pour vérifier avec monsieur Drazen ses disponibilités dans la semaine du dix (10), là, au cas où pour voir s'il y a quelque chose qu'on peut avoir à l'esprit.

LE PRÉSIDENT :

Ça fait qu'on est capable de vivre avec l'horaire comme on est rendu aujourd'hui?

Me JOCELYN B. ALLARD :

Oui.

LE PRÉSIDENT :
C'est un □ moving target □, mais tant que ça bouge,
il y a de la vie. Ça fait qu'on se retrouve demain à
neuf heures trente (9 h 30). Merci.

CERTIFICAT

Nous, soussignés, certifions que les pages
précédentes représentent une transcription conforme
et fidèle de l'instance notée par nous à Montréal
(Québec), le vingt-neuf (29) octobre mil neuf cent
quatre-vingt-dix-huit (1998).

.

.

. Jean Larose, sténographe officiel

.

.

.

. Odette Gagnon, sténographe officielle